МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Олександр Вашків

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Опорні конспекти лекцій

Тернопіль 2017

ЗМІСТ

Об’єкт, предмет, методологія і завдання економіки галузевих ринків	3
Галузева структура національної економіки	14
Галузева конкуренція і конкурентоспроможність	43
Державне регулювання конкуренції на галузевих ринках	62
Спеціалізація, кооперування і комбінування на галузевих ринках	85
Організаційно-економічні особливості ринку зв’язку	106
Торгівля як галузь економіки	117
Будівельна галузь та її економіко-організаційні особливості	134
Ринок побутового обслуговування	151
Економіка галузевого ринку транспортних послуг, ринку сільськогосподарської продукції, ринку продукції лісового господарства	160
Глосарій	179

Тема 1. ОБ'ЄКТ, ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГІЯ І ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІКИ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

1. Економіка галузевих ринків як наука і як навчальна дисципліна.
2. Методологія економіки галузевих ринків.
3. Історія розвитку економіки галузевих ринків.

1. Економіка галузевих ринків як наука і як навчальна дисципліна

Економіку галузевих ринків можна визначити як науку про особливості організації та економічні наслідки функціонування галузевих ринків і стратегічної поведінки виробників в умовах ринків з недосконалою конкуренцією. При цьому під **поняттям галузевого ринку розуміється сукупність підприємств, які випускають схожу за споживчим призначенням продукцію, використовують схожі технології та виробничі ресурси і конкурують між собою за реалізацію продукції на ринку.** Основна увага в економіці галузевих ринків приділяється вивченню різних галузей промисловості і сфери послуг. Головне завдання полягає у визначенні ролі ринкових процесів у задоволенні виробниками споживчого попиту, причин, що ведуть до порушення ринкової ефективності, способів регулювання галузевих ринків з метою підвищення ефективності їх функціонування. У зв'язку з цим економіка галузевих ринків виступає підґрунтям для прийняття рішень в рамках галузевої політики держави.

Теоретичною базою навчальної дисципліни виступає теорія галузевих ринків, що сформувалась як самостійний розділ економічних знань у середині XX століття. Наука швидко розвивалася завдяки високій актуальності вирішуваних завдань, можливостями практичного застосування та емпіричної перевірки основних результатів і положень, що, у підсумку, дозволило їй істотно збагатити арсенал використовуваних методів аналізу і моделювання. Для української економіки, галузеві ринки якої, зазвичай, характеризуються недосконалим конкурентним середовищем, а підприємства часто стикаються з внутрішніми і зовнішніми обмеженнями розвитку, економіка галузевих ринків набуває особливої гостроти і актуальності [6, с. 3].

Економіка галузевих ринків – сфера знань, що у західноєвропейському розумінні означується як «Економіка промисловості» (Industrial Economics), в

американській версії – як «Організація промисловості» (Industrial Organization). «Традиційно поняття організації галузі розглядається як синонім галузевої економіки, теорії галузевої організації, теорії організації промисловості, економіки галузевих ринків» [5, с. 4]. Таке синонімічно-змістове розмаїття породжує доволі широке трактування й самого змісту дисципліни. З одного боку, вони охоплюють теоретичні аспекти економічної теорії в частині мікроекономічного аналізу ринків з недосконалою конкуренцією та поведінки виробників на таких ринках, з другого – прикладні аспекти дослідження і вирішення актуальних проблем галузевих ринків на рівні держави (антимонопольне регулювання, галузева цінова політика, галузевий патерналізм і т.п.).

Не зважаючи на широкий спектр досліджуваних питань, для економіки галузевих ринків, як і для кожної науки, характерні такі ж загальні особливості, що й дозволяють виділити її в окрему дисципліну:

1) зосередження уваги на певній обмеженій цілісності, яка позначає об'єкт її пізнання;

2) виокремлення і дослідження певних ознаках цієї обмеженої цілісності, які позначають предмет її пізнання;

3) вивчення властивостей обмеженої цілісності, що визначаються її структурою.

Економіка галузевих ринків є порівняно новою сферою економічних знань і на сьогодні серед науковців немає єдності у чіткому визначенні **об'єкта** її дослідження**.** У найзагальнішому вигляді **об'єктом економіки галузевих ринків називають механізм, що дозволяє гармонізувати виробничу діяльність з попитом на товари і послуги**. Або ж іншими словами «основним об'єктом економіки галузевих ринків виступає дослідження механізму, що приводить виробничу діяльність в максимально повну відповідність з попитом на товари і послуги» [5, с. 4] і як зміни та недосконалості цього механізму впливають на прогрес у задоволенні економічних потреб [1, с. 6].

Як відомо, предмет будь-якої науки визначають лише головні, найбільш суттєві (з погляду конкретної науки) властивості і ознаки встановленої обмеженої цілісності. Відтак, стосовно **предмета** дослідження економіки галузевих ринків важливим є вивчення низки питань:

– яким чином ринкові процеси спрямовують діяльність виробників для задоволення споживчого попиту;

– яким чином ринкові процеси можуть порушуватися;

– яким чином ринкові процеси регулюються або можуть бути відрегульовані так, аби відповідати критеріям ідеального (оптимального) стану.

Іншими словами «предмет дослідження економіки галузевих ринків пов'язаний з ринковим підходом, відповідно до якого споживачі і виробники діють на основі цінових сигналів, породжених попитом і пропозицією» [5, с. 4]. У Р. Коуза, конкретизація цього питання зводиться до того, що економіка галузевих ринків – «це опис того, як господарська діяльність розділена між фірмами. Як відомо, багато фірм здійснюють багато різних видів діяльності, в інших коло діяльності доволі обмежене. Деякі фірми великі, інші малі. Деякі фірми інтегровані вертикально, інші ні. Це і є організація промисловості або як її зазвичай називають, структура промисловості. Але з досліджень промислової організації хотілося б дізнатися, як промисловість організована зараз і як це відрізняється від того, що було раніше; які сили змінювалися з часом; як вплинуть пропозиції змінити (через різні зміни законів) форми промислової організації» [див.: 2, лекція1].

Завдання економіки галузевих ринків визначаються колом таких досліджуваних питань:

– базові умови функціонування галузевих ринків з боку пропозиції і з боку попиту;

– структура галузевих ринків;

– ринкова влада і поведінка продавців на галузевих ринках;

– результативність функціонування галузевих ринків;

– державна політика щодо галузевих ринків.

Згідно з баченням Р. Шмалензі основними проблемами, які розглядаються в рамках економіки галузевих ринків є такі:

1. Що представляє із себе ринок окремого товару в світі диференційованих продуктів? Де пролягають його межі? Не позначивши межі ринку, неможливо оцінити ступінь його монополізації (концентрації) і визначити адекватні форми державного втручання.

2. Які чинники визначають розмір фірм. Тобто, чому в одних випадках віддається перевага внутрішньофірмовій координації, в інших – ринковій координації? Емпіричній і теоретичній перевірці піддаються економія від масштабу і різноманітність продукції, функціонування фірм в межах кількох підприємств, транзакційні витрати.

3. Який елемент ринкової структури є ключовим? Дослідженню піддаються бар'єри для входу у галузь і вихід з неї, диференціація продукту, концентрація покупців і продавців.

4. Чи дійсно фірми максимізують прибуток чи вони переслідують інші цілі? Поряд з традиційною гіпотезою досліджуються припущення про максимізацію виручки, темпів зростання, прагнення керівників до розширення влади. Одне з центральних місць займає проблема «принципал-агент», пов'язане з відділенням власності від управління і розбіжністю інтересів акціонерів і керівників.

5. Який характер практичного ціноутворення фірм з ринковою владою і які його наслідки для добробуту? Багато уваги приділяється вивченню позитивних і негативних з погляду добробуту наслідків різних форм цінової дискримінації, а також різноманітних умов, які виробники нав'язують оптовим і роздрібним продавцям.

6. Чи здатні вже існуючі фірми запобігти входу в галузь новачків або витіснити частину наявних фірм? Тут увага приділяється стратегічній взаємодії фірм, а також різного роду бар'єрам, як інституційним, так і неінституційним.

7. Які фактори полегшують або ускладнюють змову та інші форми координації фірм? Ці питання охоплюють можливості фірм впливати на структуру ринку і завдяки цьому активно впливати на рівень власної прибутковості та положення на ринку.

8. Наскільки значне відхилення ринків з ринковою владою від ідеалу конкурентного ринку? Пропонуються різні підходи до оцінки збитків, які завдаються суспільству монополізмом [див.: 2, лекція1].

2. Методологія економіки галузевих ринків

Сучасні дослідження в економіці галузевих ринків можна умовно розділити на два основних напрямки, що різняться між собою використовуваною методологією до аналізу організації галузевих ринків [див.: 1, с. 6-15; 4, с. 36-39]. «Перший умовно можна назвати системним. Це підхід на основі парадигми «Структура – поведінка – результат». Другий підхід базується на використанні моделей мікроекономіки і теорії ціноутворення» [1, с. 6-7]. Перший з них розроблений науковцями Гарвардської школи, другий – Чиказької школи.

Зазначені підходи і переслідувані ними цілі характеризуються суттєвими відмінностями: 1) системний підхід, заснований на аналізі безлічі різних взаємозв'язків як кількісного, так і інституційного характеру, в той час як мікроекономічна теорія заснована на чіткому описі найбільш важливих простих взаємозв'язків; 2) системний підхід має високу практичну застосовність результатів і багату емпіричну базу для перевірки положень, а мікроекономічна теорія оперує виключно з теоретичними моделями.

Незалежно від використовуваного підходу, вихідна парадигма існування ефективних галузевих ринків (тобто сукупність загальних концептуальних підходів до джерел, рушійних сил, цілей і результатів розвитку об'єкта) базується на фундаментальних уявленнях про те, що суспільство має право очікувати від виробників товарів і послуг стійкого і ефективного функціонування. При цьому саме поняття результативності функціонування передбачає за Ф. Шерером та Д. Россом досягнення таких цілей:

а) рішення про те скільки продукції і як її виготовляти повинні відповідати критеріям ефективності у двох аспектах: обмежені ресурси не повинні витрачатися марнотратно, рішення про те, що і скільки виготовляти повинні відповідати кількісним і якісним вимогам споживачів;

б) діяльність виробників повинна бути прогресивною, вони повинні використовувати переваги науки і техніки для збільшення випуску продукції на одиницю витрат і забезпечувати споживачів найкращими новими продуктами. При цьому повинен підтримуватися довгостроковий ріст реальних доходів на душу населення;

в) діяльність виробників повинна сприяти повному використанню ресурсів, особливо трудових;

г) розподіл доходу повинен бути справедливим: виробники не отримують дохід понад рівень, який необхідний для покриття витрат з наданих послуг [3, с. 4].

Розглянемо детальніше кожен з цих підходів.

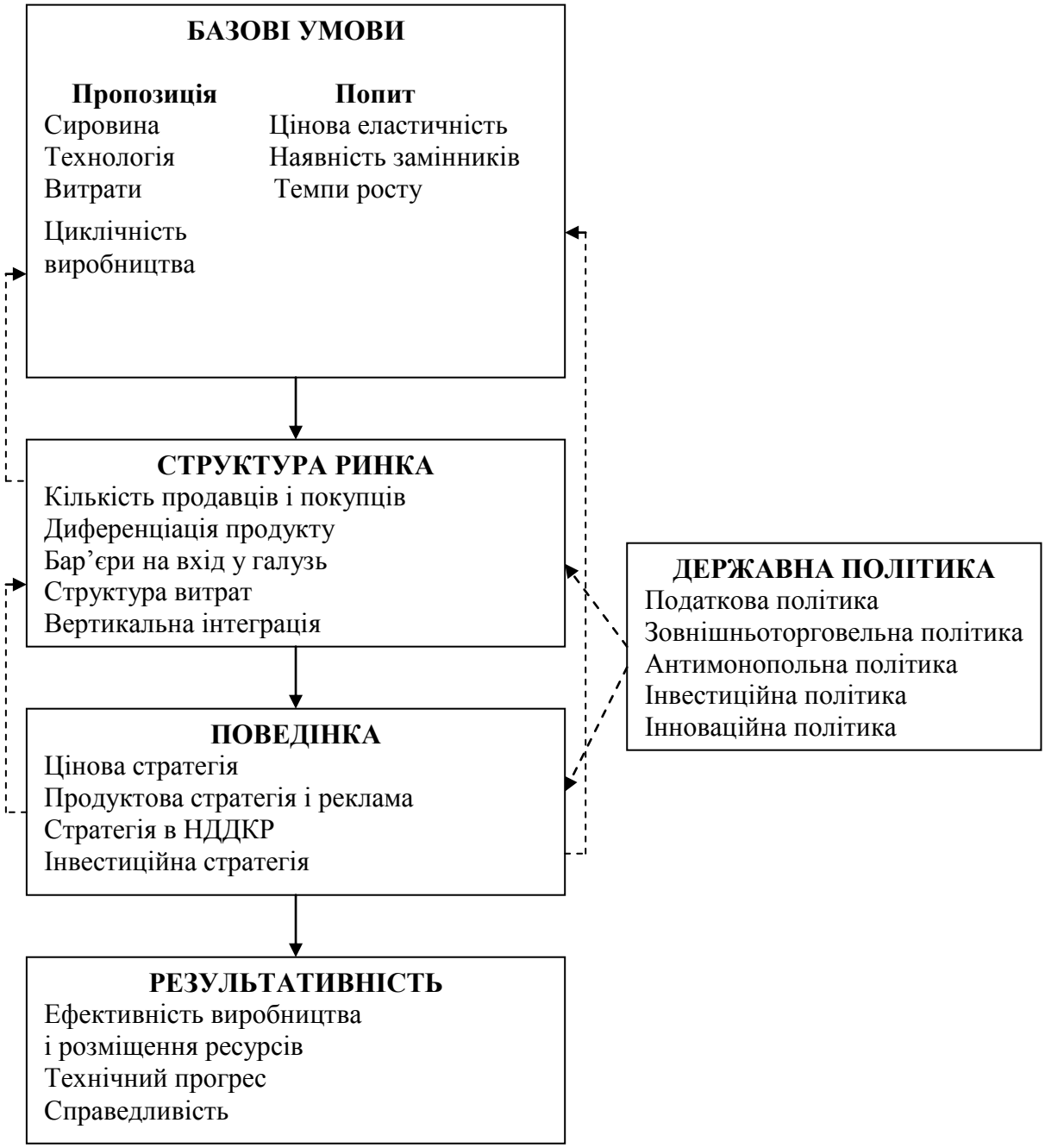
Гарвардська школа в економіці галузевих ринків

Як уже зазначалось у рамках Гарвардської школи перевага віддається емпіричним дослідженням поведінки окремих фірм і функціонування галузевих ринків. Історично цей напрям сформувався в 1950-і рр., коли Е. Мейсон і Дж. Бейн

запропонували методологічну основу для дослідження галузевих ринків, що отримала назву парадигма «Структура – поведінка – результативність» (СПР) (див. мал. 1).

Існує припущення про наявність прямого зв’язку між структурою ринку, поведінкою фірм і результативністю функціонування ринку. А отже, використання гарвардського підходу дозволяє передбачати параметри функціонування ринку після аналізу його структури, базових умов і поведінки фірм. Наприклад, нехай невелику кількість продавців контролює ринок. Конкуруючи, фірми більше витрачають на рекламу і розробку ресурсозберігаючої продукції. Це вплине на результат функціонування ринку, тобто норма прибутку зросте. Як наслідок, інноваційна і рекламна діяльність компанії посилиться.

Основна ідея парадигми СПР полягає у тому, що загальна ефективність (результативність) функціонування галузі визначається поведінкою продавців і покупців, яка залежить від структури ринку. Структура ринку, в свою чергу, залежить від базових умов – фундаментальних факторів, що впливають на галузевий ринок як з боку попиту, так і з боку пропозиції. На додачу до цих чинників можна ввести також і зовнішні умови функціонування галузі. Так, наприклад, на структуру ринку впливають технологічні особливості виробництва продукції, характеристики попиту, доступність сировини, розвиненість ринкової інфраструктури та багато інших чинників. Якщо технологія виробництва має значний позитивний ефект масштабу виробництва, то підприємства галузі будуть прагнути до укрупнення, що сприятиме збільшенню концентрації виробництва продукції (скорочення кількості фірм і збільшення їх розмірів) та зростання ринкової влади фірм. З іншого боку, поведінка продавців на ринку чинить зворотний вплив на структуру ринку і на базові умови. Структура ринку також матиме зворотний вплив на базові умови. Суспільство, очікуючи від виробників ефективного задоволення своїх потреб, впливає на його функціонування через здійснення заходів державної політики. Результативність галузі визначається ефективністю використання і розподілу обмежених ресурсів, темпами науково-технічного прогресу, справедливим розподілом результатів функціонування виробників. Таким чином, в рамках Гарвардської школи в економіці галузевих ринків досліджуються різні взаємозв'язки, що виникають в результаті функціонування галузевого ринку і визначають поведінку виробників і їх суспільну ефективність [6, с. 8-10].



Мал. 1. Парадигма «Структура – поведінка – результативність» [6, с. 9; див.: 3, с. 5]

Чиказька школа в економіці галузевих ринків

Чиказька школа належить переважно до теоретичного напрямку в економіці галузевих ринків і заснована на застосуванні методів мікроекономічного аналізу та теорії ігор для дослідження поведінки фірм і організації ринків. Одним із засновників цього напрямку є Дж. Стіґлер.

Основним напрямком досліджень у чиказької школі є аналіз проблем економічного вибору на основі теорії цін. Це й обумовлює основний предмет дослідження: якщо в Гарвардської школи – це різні чинники і взаємозв'язки, що визначають розвиток галузевого ринку, то в чиказької школі – це закономірності прийняття рішень.

Одним з головних питань, що розглядаються представниками Чиказької школи, є дослідження впливу галузевої політики на структуру ринку і поведінку ринкових суб'єктів. При цьому проводиться як теоретичний аналіз, так і емпірична перевірка отриманих результатів.

Значного розвитку в рамках чиказького напрямку в економіці галузевих ринків отримали дослідження особливостей функціонування квазімонопольних ринків. Під останніми розуміють ринки, які характеризуються наявністю монопольної влади при низькому рівні концентрації продавців (як правило, такі ринки виникають у результаті домінування одного з продавців або при змові продавців). Ці дослідження фокусуються на виявленні причин та процесів, що сприяють появі монопольної влади.

У рамках Чиказької школи ведуться дослідження із застосуванням результатів теорії транзакційних витрат (Р. Коуз) і теорії квазіконкуретних ринків (В. Баумоль, Г. Демзец та ін.). Транзакційні витрати обмежують можливості цінової конкуренції між фірмами, впливаючи, таким чином, на ринкову структуру; теорія квазіконкурентних ринків базується на дослідженні ринків, що характеризуються невеликою кількістю фірм і відкритим входом для нових конкурентів. У центрі уваги цієї теорії лежить дослідження зв'язку між наявністю бар'єрів входу і поведінкою фірм у галузі [6, с. 10-11].

3. Історія розвитку економіки галузевих ринків

Як самостійна наука економіка галузевих ринків сформувалася на початку другої половини XX століття, хоча інтерес до економічної поведінки фірм і розвитку галузей виник значно раніше.

В історії розвитку науки економіки галузевих ринків можна виділити кілька етапів.

I етап. Теорія ринкових структур (1880-1910 рр.)

На початку 1880-х рр. вийшли роботи В.С. Джевонса (W.S.Jewons), які дали імпульс розвиткові **теоретичного напрямку** економіки галузевих ринків і були

присвячені аналізу базових мікроекономічних моделей ринку (досконала конкуренція, чиста монополія), основне призначення яких – пояснення ефективності ринкового механізму і неефективності монополій. У США розвиток досліджень у цьому напрямку започаткувався разом із формуванням перших федеральних регулюючих органів і прийняттям антимонопольного законодавства. Крім робіт В.С. Джевонса можна також виділити роботи К. Еджворта (К.Edgeworth) і А. Маршалла (A.Marshall). Поштовхом до розвитку **прикладних емпіричних досліджень** галузевих ринків дали роботи Дж.Б. Кларка (J.B.Clark), що вийшли на початку XX століття. Однак дослідження, проведені на цьому етапі, базувались на занадто спрощених моделях, що не відповідали реальній дійсності, особливо в частині поведінки фірм-олігополістів на ринку диференційованої продукції. Посилення процесів концентрації виробництва в більшості галузей економіки розвинених країн і диференціації продукції зумовило перехід до другого етапу розвитку науки.

II етап. Дослідження ринків з диференціацією продукції (1920-1950 рр.)

Під впливом мінливих умов господарювання в розвинених країнах у 1920-1930 роках з'явилася нова теоретична концепція аналізу ринків. У 1920-х рр. виходять роботи Ф.Г. Найта (F.H. Knight) і П. Сраффа (P.Sraffa). У 1930-х рр. роботи Г. Готеллінга/Хотеллінга (H.Hotelling) і Е. Чемберліна (E.Chamberlin), присвячені моделюванню ринків з диференційованою продукцією.

Перші наукові праці, присвячені аналізу олігополістичних ринків, вийшли в 1932-33 рр.: «Теорія монополістичної конкуренції» Е.Чемберлина, «Економічна теорія недосконалої конкуренції» Дж. Робінсона, а також «Сучасна корпорація і приватна власність» А.Берлі та Р. Мінза (A.Berle & R.Means). Зазначені роботи сформували теоретичну базу аналізу галузевих ринків.

У 1930-1940 рр. на основі сформованої зазначеними роботами теоретичної бази відбувається бурхливий розвиток емпіричних досліджень (Берлі та Мінс, Г.Ален і С. Флоренс (G.Allen & S. Florence та ін.). Певний стимулом до розвитку досліджень була й Велика депресія, яка викликала необхідність переоцінки дійсної ролі конкуренції в дії ринкового механізму.

III етап. Системний аналіз галузевих ринків (1950 рр. – до нашого часу) У рамках цього етапу відбувається формування економіки галузевих ринків як самостійного розділу економічної теорії. У 1950-ті рр. Е.С. Мейсон (E.S. Mason)

запропонував класичну парадигму «Структура – поведінка – результативність», яку згодом доповнив Д.С. Бейн (j.S.Bain). У середині 1950-х рр. виходить перший підручник з економіки галузевих ринків.

У 1960-х рр. з'являються теоретичні дослідження К.Д. Ланкастера (K.J.Lankaster) і Б. Мерріса (B.Marris). Починаючи з 1970-х рр. відбувається зростання інтересу до економіки галузевих ринків, зумовлений: 1) посиленням критики ефективності державного регулювання, відходом від прямого регулювання до проведення антимонопольної політики; 2) розвитком міжнародної торгівлі і посиленням впливу на умови торгівлі ринкової структури; 3) зростанням сумнівів щодо адаптаційної здатності фірм в мінливих ринкових умовах.

З 1970-х рр. відбувається інтеграція методів теорії ігор у методичний апарат економіки галузевих ринків, з'являються дослідження, присвячені проблемам кооперативних угод, асиметричності інформації і неповноти контрактів. У цей жде час у дослідженнях економіки галузевих ринків з'являються два напрямки (згаданих у попередньому питанні лекції), Гарвардської і чиказької шкіл.

Використана література

1. Вурос, А. Экономика отраслевых рынков / А. Вурос, Н. Розанова. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 253 с.
2. Вольчик, В.В. Лекции по экономике отраслевых рынков / В.В. Вольчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://many.kabobo.ru/docs/62700/index-4467-1.html.
3. Шерер, Ф.М. Структура отраслевых рынков / Ф.М. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
4. Лотиш, О. Я. Сучасні напрямки розвитку теорії галузевих ринків / О.Я. Лотиш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 5. – Ч. 1. – С. 36-39.
5. Лебедев, О.Т. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособ. / О.Т. Лебедев. – СПб. : Изд-во Политехнического университета, 2009. – 340 с.
6. Гильмундинов, В.М. Экономика отраслевых рынков. Ч. 1 : учеб. пособ / В.М. Гильмундинов. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. – 83 с.
7. Розанова, Н. М.Экономика отраслевых рынков : учебник / Н. М. Розанова. – М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 906 с.

8. Мрачковский, А.Е. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособ. / А.Е. Мрачковский, С.Л. Жаркова. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2008. – 58 с.

9. Рой, Л.В. Анализ отраслевых рынков : ученик / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 442 с.

10. Рудалева, И.А. Экономика отраслевых рынков : консп. лекц. / И.А. Рудалева, Л.Ф. Зульфакарова. – Казань : Каз.федер.ун-т, 2013. – 61 с.

11. Авдашева, С.Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М. : ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.

12. Кабраль, Л.М. Организация отраслевых рынков : вводный курс / Л.М. Кабраль ; пер. с англ. – Минск : ООО «Новое знание», 2003. – 356 с.

Тема 2. ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Формування конкурентного середовища в Україні.
2. Галузева структура національної економіки України.
3. Показники галузевої структури та її основні чинники.
4. Галузева структура національної економіки України та постіндустріальна економіка.

1. Формування конкурентного середовища в Україні

Україна, обравши курс на євроінтеграцію, не могла оминути питань розвитку політичної системи на принципах демократії, а національної економіки – на засадах конкурентної співпраці між економічними суб'єктами. Принагідно, слід зауважити, що ринковий шлях розвитку економіки України було задекларовано одразу після здобуття державної незалежності. Відтоді ці процеси відбувалися з різною інтенсивністю і часто різнилися за своїм характером і спрямованістю.

Як відомо, дієвість ринкових механізмів значною мірою визначається розвиненістю конкурентного середовища. Однак, незважаючи на те, що в Україні прийнято низку законодавчих актів щодо створення засад конкурентної співпраці; створено громадську організацію «Рада конкурентоспроможності України» (2005), Євросоюзом та США надано статусу держави з ринковою економікою (2006), говорити про умови рівноправної конкуренції ще зарано. Ось як цю проблему розуміють українські урядовці: «Нам конче потрібно змінювати правила гри в цілому, створювати рівноправні умови для прозорої і ринкової конкуренції, *щоб успішність бізнесмена визначалася не наближеністю його до того чи іншого кабінету, а рівнем менеджменту та маркетингу, талантом...*» [1, с. 16]. Бо сьогоднішні реалії саме такі. І культивується такий стан справ на всіх рівнях управління – чи то державному, чи місцевих. Бо, скажімо, за рівнем корупції і організованої злочинності Україна у 2000 р. за індексом міжнародної неурядової організації «Transparency International» займала 3-тє місце (*одне з найгірших*) серед 90 обстежених країн [8, с. 5]. Сьогодні ж ця організація, змінивши методику обчислення, використовує індекс сприйняття корупції. За цим показником Україна у всесвітньому рейтингу CPI у 2016 р. посіла 131 місце зі 176 країн. Цю сходинку із показником 29 балів разом з нами розділили Казахстан, Росія, Непал та Іран [30].

Які ж причини того, що в Україні конкурентне середовище не те що несформоване, але й гальмуються будь-які потуги на цьому шляху?

1. Українське суспільство так і не подолало вад колишньої радянської системи управління економікою держави і на сьогодні вона залишається домінуючою у здійснюваній економічній політиці держави, перебуваючи ще й під сильним тиском олігархічних кланів і структур.

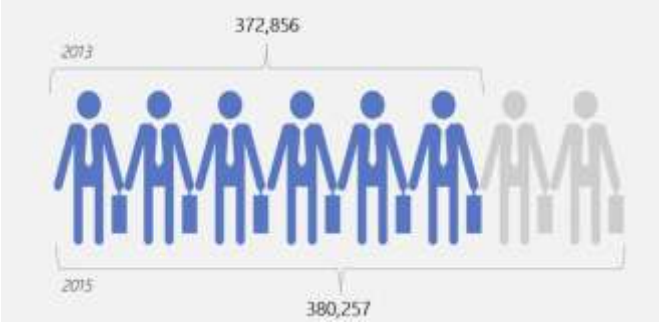
Так, за даними, складеними стратегічним дослідницьким інститутом Heritage Foundation (США) і виданням The Wall Street Journal на початок 2017 р. Україна за рівнем економічних свобод посіла 166 місце зі 180 країн (2015 і 2016 – 162/178) і надалі продовжуючи перебувати (з 2009 р.) у групі країн з «репресивною економікою». Зокрема у їхньому звіті говориться: «У процесі переходу до великої економічної свободи Україна відстає від інших європейських країн, особливо щодо створення підприємницького середовища й викорінення корупції». Індекс економічної свободи України становить 48,1 бали зі 100 можливих [57]. Це – найнижчий показник із 43 європейських країн. Таким чином, Україна потрапила до групи країн «repressed», в яких пригнічуються економічні свободи. Цей показник на 1,3 пункти вищий, ніж у минулому році. Україна займає останнє з 43 країн у регіоні Європи, і її загальний бал нижчий, ніж у середньому в світі. Середній показник у світі – 60,9 бали, що є рекордом за 23-річну історію Індексу [57, с. 9].

Згідно з дослідженнями Всесвітнього економічного форуму (м. Давос) Україна у 2015/16 посіла 87-е місце серед 148 обстежених країн за рівнем урядового регулювання бізнесу і 99-у сходинку за рівнем фаворитизму у рішеннях державних чиновників [32, с. 355]. З цього приводу слушним є твердження директора директ-маркетингової агенції Os-Direct Валентина Калачника: «Економіку країни, де понад 45% ВВП перерозподіляється через бюджетні фонди, половина економічної активності населення в тіні, де хоч трохи серйозний бізнес робиться в кабінетах держчиновників, не можна назвати ринковою» [25, с. 10].

Ця система базується на дотриманні старих принципів і методів керівництва, підтримуванні неефективних пропорцій, диспаритетності розвитку суб'єктів господарювання тощо. Тобто спостерігається свідома експлуатація старої методологічної бази. І як наслідок – розвиток й поширення тіньового сектору економіки. «В країні не менше 50%, а за деякими даними 75-80% економіки є нелегальною, тобто «крутиться» поза офіційною статистикою, а, щонайменше 40% населення отримує ті чи інші прибутки від неї» [2, с. 11].

До сказаного слід додати, що в Україні тривалий час невпинно зростала й чисельність державних чиновників. Якщо у 1989 р. їх налічувалося близько 300 тис. чол., у 2005 р. – 339016 чол., у 2009 р. – 384197 осіб, то лише на початок 2013 р.

заледве скоротилась до 372856 осіб [33]. Проте ненадовго. «Говорять про ринкові реформи, – зауважує Я. Поліщук, – а помножують чиновницький апарат. …Затята війна з корупцією поєднується із призначенням провідних корупціонерів на дедалі вищі посади» [28, с. 82]. Проте, слід зазначити, що за словами колишнього міністра юстиції Павла Петренка (2014) в Україні мали звільнити від 75 до 125 тисяч держслужбовців. Про це ж говориться і нині… Але, як засвідчують дані Національної агенції з питань державної служби чисельність держслужбовців і чиновників усіх рівнів зросла у 2015 р. до 380257 осіб.



На сьогодні Україна утримує один з найдорожчих і найчисельніших парламентів світу. «Загальна чисельність нардепів – 450 – є нічим не обґрунтованою, вона в три і шість разів більша (пропорційно до чисельності населення), ніж депутатів у парламентах Росії і Китаю відповідно» [27, с. 29].

Таблиця 1

Чисельність чиновників в Україні в органах влади [95]

Органи влади (центральні апарати)	Облікова кількість штатних працівників на 31 березня 2014 року	Облікова кількість штатних працівників на 30 червня 2014 року	Зміна, %
Державна фіскальна служба	1921	1896	-1,3
Верховна Рада	1538	1524	-0,9
Міністерство економічного розвитку і торгівлі	1248	1234	-1,1
Міністерство фінансів	НД	778	НД
Міністерство внутрішніх справ	700	734	4,9
Міністерство юстиції	725	719	-0,8
Міністерство закордонних справ	686	693	1,0
Кабінет Міністрів	618	635	2,8
Міністерство оборони	НД	562*	НД
Адміністрація Президента	НД	488*	НД
Міністерство соціальної політики	НД	463*	НД
Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ	433	409	-5,5
Міністерство енергетики та вугільної промисловості	414	405	-2,2
Міністерство аграрної політики та продовольства	376	364	-3,2
Міністерство інфраструктури	302	289	-4,3
Міністерство освіти і науки	263	256	-2,7
Міністерство охорони здоров'я	256	247	-3,5
Міністерство екології та природних ресурсів	231	231	0,0
Міністерство культури	232	219	-5,6
Міністерство молоді та спорту	129	132	2,3

2. В українській економіці, попри всю декларативність боротьби з монополізмом, не тільки не створено, але й не створюються засади конкурентного середовища. За даними уже згадуваного Всесвітнього економічного форуму Україна

у 2015/16 рр. серед 148 країн посіла 136-у сходинку за ефективністю антимонопольного регулювання економіки, а за рівнем домінування на ринку – 99-у [32, с. 355].

Економіка України залишається монополізованою, її промисловий потенціал формують галузеві монополістичні та олігополістичні структури. (Можливо у цьому немає нічого дивного, адже світові тенденції характеризуються схожими процесами. Так, за даними американського журналу «The Economist», 80% світового випуску продукції контролюється 1000 найкрупніших корпорацій [24, с. 121]).

Згідно з даними Антимонопольного комітету України (АМКУ) частка монопольного сектора у ВВП становить близько 40%. На 1.01.2003 р. на 6951 товарному ринку монопольне становище займали 4689 суб'єктів господарювання. З них 374 суб'єкти мали монопольне становище на 560 загальнодержавних ринках і 4315 – на 6391 регіональному товарному ринку [18, с. 4].

Більше того, спостерігаються тенденції щодо монополізації окремих виробництв. Шляхи монополізації ринків різняться між собою, проте все відчутнішим є їх політична складова. Показовою у цьому плані є Постанова КМУ № 672 від 28.07.2010 р. «Про утворення Державного підприємства спиртової та лікеро-горілчаної промисловості» [31], згідно з якою усі вітчизняні спиртзаводи перетворені на структурні підрозділи ДП «Укрспирт». Останнє централізовано займається господарською діяльністю і проводить розрахунки. «Укрспирту» надано право здійснювати оптову торгівлю спиртом на внутрішньому ринку і продавати його на експорт, тобто воно самостійно знаходить покупців спирту, купує сировину для його виробництва, встановлює відпускну ціну продукту. Сьогодні в структурі ДП «Укрспирт» перебуває «41 МПД (місце провадження діяльності) або заводи», у т. ч. 9 з Тернопільщини.

Інший не менш цікавий приклад – «всеукраїнські компанії, що працюють на ринках із динамічною конкуренцією та мають істотні частки охоплення споживачів. Наприклад, «Київстар» та МТС, згідно з iKS-рейтингом операторів стільникового зв'язку за червень поточного [2012] року, ділять між собою відповідно 45,8% і 35,3% галузі. Крім них до рейтингу включено ще п'ять компаній: life:), Інтертелеком, Укртелеком, Peoplenet та ІТС. Трендом 2010–2012 років стало посиленням ознак монополізації цього сектору. Кожен із двох згаданих вище найпотужніших гравців контролює понад 35% ринку, визначених законодавством як критерій для монополії. Донедавна між ними спостерігалася потужна конкуренція за нових абонентів. Однак останнім часом, ймовірно з огляду на насичення і навіть

певні ознаки перенасичення ринку, а також на той факт, що обидві компанії віднедавна контролюють росіяни, стали з'являтися дедалі очевидніші ознаки їхніх скоординованих дій, які, зокрема, вилилися в невиправдано різке підвищення тарифів на мобільний зв'язок навесні-влітку 2012-го» [98]. Ще один красномовний факт: «ціна роумінгу для українців майже в 2,5 рази перевищує вартість відповідної послуги для європейців» [36].

Процеси монополізації спостерігаються впродовж двох останніх десятиліть у більшості галузей промисловості. Так, наприклад на сьогодні в Україні налічується понад 150 *фармацевтичних підприємств*. Близько 2000 р. із загальної маси виділилось 5 провідних підприємств, котрі зараз формують близько 70% обсягу національного виробництва лікарських препаратів. Відтак, цілком закономірно, що у 2012 р. «Антимонопольний комітет визначив вісім компаній на ринку роздрібної торгівлі лікарськими засобами з ознаками зловживання монопольним становищем» [35].

З початку 2003 р. НАК «**Нафтогаз України**» став монопольним постачальником природного газу для всіх категорій споживачів [17, с. 18];

27% *нафтового ринку* у 2002 р. належало лише «ТНК-Україна» [9, с. 21];

подібна ситуація і у *металургії*, де гірничо-металургійний комбінат «**Криворіжсталь**» забезпечує 25% виробництва металопродукції [9, с. 27], **Маріупольський металургійний комбінат** ім. Ілліча – 20% сталі, 20,3% готового прокату [10, с. 93 див. також 15, с. 54], **Нікопольський завод феросплавів** – 60% феросплавів [14, с. 54], а підприємства таких галузей як енергетичне, металургійне машинобудування, двигунобудування в основному є монополістами «у своєму сегменті продукції ще з радянських часів» [16, с. 47];

у *броварній промисловості* з-понад 35 підприємств за даними 2014 р. 5 компаній зосередили виробництво 96,7 % пива (з них 3 компанії – 85,7 %):

AB InBev (ТМ «Чернігівське», «Bud», «Янтар», «Рогань», «Stella Artois», «Staropramen», «Beck's» та ін.) – 34,7%; **Carlsberg Ukraine** (ТМ «Львівське», «Славутич», «Арсенал», «Tuborg», «Holsten», «Carlsberg» та ін.) – 29,1%; **«Оболонь»** (ТМ «Оболонь», «Hike», «Carling», «Zibert», «Zlata Praha», «Жигулівське», «Охтирське» та ін.) – 21,9 %; **Альянс Efes і SABMiller** (ТМ «Сармат» и «Velkopopovický Kozel») – 6,8%; **Альянс ППБ і Oasis CIS** (ТМ «Перша приватна броварня», «Галицька корона», «Жигулі Барне», «Закарпатське», Stare Misto та ін.) – 4,2 %; інші виробники пива – 3,3 % [39].

Ретроспекція: 2010 р. – 4 компанії зосередили виробництво 95,3 % пива – «Оболонь» (Фастівський, Севастопольський і Охтирський пивзаводи), «Sun Inbew» («Сан інтербрю Україна» «Рогань», «Десна», «Янтар», Олександрійський пивзавод), «Baltic Beverages Holding» («Славутич», «Арсенал», «Львівська броварня»), SABMiller («Сармат», Донецький пивзавод, «Крим», Київський пивзавод №1, Луганський пивзавод, пиво безалкогольний комбінат «Дніпро», фірма «Полтавпиво»); (2005 – 4 компанії виробляють 94,07% пива; структура 2004 р. «Оболонь» – 22,5%, BBH Ukraine – 22,1%, Sun Interbrew Ukraine – 35,5%, група Сармат – 13,7%) [26];

у *кондитерській галузі* на початок 2014 р. 49,5 % солодкого сегменту в натуральному вираженні припадало на 3 українських виробників – корпорацію «**Рошен**» з часткою ринку 24,7 %, компанію «**Конті**» з часткою ринку 12,9% і «**А.В.К**.» з часткою ринку 11,9%. Інші виробники значно відстають від лідерів: наприклад, на четвертій і п'ятій позиціях знаходяться «Бісквіт-Шоколад» і «Житомирські ласощі», що займають 4,9% і 3,9% ринку відповідно [40, с. 628].

Ретроспекція: 72,8% продукції у 2010 р. виготовляло 7 великих кондитерських фабрик [дис.];

ринок тютюнових виробів у 2002 р. у його легальній частині на 94 % контролювався 4 підприємства з іноземними інвестиціями: «**Reemtsma Україна**» з **Черкаською тютюновою фабрикою**, що їй належить – 29%, «**Philips Morris Україна**» (Харківська тютюнова фабрика) і **ПАТ** «**Прилуки**» (належить компанії British American Tobacco) – 27,9%, «**J.T. International**» (Кременчуцька тютюнова фабрика) – 10,8% [11, с. 82]. «У кінці 2010 р. в Україну зайшла російська компанія «**Мегаполіс**». Усього за півтора року вона взяла під контроль усю гуртову торгівлю сигаретами в Україні. Інших продавців практично не залишилось» [104]. Сьогодні весь тютюновий ринок України на 90% замонополізований одним дистриб'ютором – компанією «Мегаполіс»[1] [42].

[1] Компанії "Мегаполіс" ще за Януковича зайняла фактично монопольну позицію на українському ринку продажу сигарет. Вони викупляють за довгостроковими контрактами фактично весь товар, що виготовляється в Україні "Великою четвіркою" тютюнових компаній, – British American Tobacco, Japan Tobacco Inc, Imperial Tobacco Group і Philip Morris – і далі легко і невимушено продають його великому і дрібному ритейлу, забираючи собі більшу частину прибутку цього ринку. Тобто, вони поводяться так, як поводилися компанії-монополісти до ухвалення антимонопольного закону в США на початку XX століття. Якщо яка-небудь мережа ритейла не погоджується на їхні драконівські умови, то вони не поставляють їй сигарет взагалі. Купувати сигарети безпосередньо у виробників, згідно з договорами на ексклюзив, підписаним Мегаполісом, навіть у крупних ритейлерів на українському ринку можливості немає. Таким чином, Мегаполіс, на фінансовому жаргоні, просто загнав цей ринок у кут.

Кілька місяців тому "Мегаполіс", в рамках реалізації своєї драконівської цінової стратегії, взагалі позбавив права продажу сигарет такого крупного гравця, як "МЕТРО". Зараз вони, ніби, помирилися, але декілька місяців у Метро взагалі не продавалися сигарети, і мережа від цього дуже страждала, судячи з падіння виручки за той період.

Але монополізм – це ще півбіди! Це не найголовніше, хоча і погане! Найцікавіше, що український дистриб'ютор "Мегаполіс" є дочірньою компанією російського дистриб'ютора "Мегаполіс", що контролює 70% тютюнового ринку Росії. Основними співвласниками групи, за даними російського Forbes, є Ігор Кесаєв і Сергій Кацієв. У 2013 році вони продали за $1,5 млрд 40%-у долю в компанії транснаціональним корпораціям сигарет Japan

на *ринку лікеро-горілчаних виробів* у 2009 р. 90 % його ділило між собою десять компаній-виробників. За даними 2014 р. на ринку лідирує: компанія «**Баядера Холдинг**» – 30,1%, **Global Spirits** – 18,6%, **Кримська горілчана компанія** – 11,5%, компанія «**Олім**п» – 12,9%, компанія «**Nemiroff**» – 10,7 % [12]. У І кв. 2015 р. сумарна частка таких підприємств як «Баядера Груп», Global Spirits, Nemiroff, Кримська виноробна компанія (раніше «Союз-Виктан»), «Олімп» і «Алеф-Віналь» склала 88,6% [44];

із 299 *підприємств з розливу мінеральних вод* близько 40% ринку ділять між собою 4 крупних оператори: Миргородський завод мінеральних вод, «Оболонь», «Ізумруд» і «Росинка» (2001р.) [12, с. 80];

12% *ринку кисломолочної продукції* та 35% *ринку йогуртів* займає компанія «Галактон» (одна з 5 найкрупніших виробників молочної продукції – 2001 р.) [13, с. 82]; Хорольський і Балтський молочноконсервні комбінати виготовляють 85,7 та 14,3% молочного дитячого харчування.

Аналогічна ситуація спостерігається практично у більшості галузей виробництва.

Мал. 1. Динаміка рівня конкуренції-монополізації ринків України [35]

Tobacco Inc і Philip Morris International. За інформацією Forbes частину коштів від операції вони інвестували в компанії, що виготовляють... зброю. Зокрема, Forbes називає Ігоря Кесаєва "основним власником" заводу ім. Дегтярьова, що виготовляє все, – від стрілецької до зенітної зброї!

«За офіційними даними Антимонопольного комітету, у 2010 році рівень монополізації зріс у 29 галузях, зокрема газовій, електроенергетиці, імпорті нафтопродуктів, гірничо-металургійному комплексі та хімічній промисловості» [35].

З іншого боку показово-симптоматичним є й дещо інший приклад. Книжковий ринок України на 95% «колонізований літературою сусідньої держави» [21, с. 25]. І таких прикладів доволі.

Протягом останніх 20-ти років у структурі національної економіки України не відбулося значних структурних зрушень. Більше того, можна стверджувати, що рівень конкуренції з року в рік знижується. Так, при абсолютному зростанні кількості малих підприємств в Україні з 173404 у 1998 р. до 324592 у 2014 р., в тому числі у промисловості з 26166 до 37752 (44580 – 2007!), частка їх продукції в загальному обсязі виробленої продукції протягом цього ж періоду продовжує знижуватися. Викликає певний подив й особливість подачі статистичного матеріалу органами Держкомстату України. Зокрема розбіжності щодо частки продукції малих підприємств у статистичних щорічниках України за 2007 і 2008 рр. (див. табл. 1).

Проте навіть «уточнені» статистичні дані відображають негативну динаміку і за своєю величиною є ще досить далекими від оптимального рівня. Як засвідчує досвід економічно розвинених країн, повноцінне конкурентне середовище можливе за умови, що частка продукції малого бізнесу у валовому національному продукті становитиме 30 – 70% [22, с. 230; 48, с. 22]. Зокрема, у США цей показник становить приблизно 40% [23, с. 22], у Німеччині – 50% [там само, с. 25]. В Україні ж економічна політика на сучасному етапі зумовила цілком протилежні тенденції.

Проте, як стверджує уже згадуваний АМКУ, демонополізація проведена в агропромисловому і паливно-енергетичному комплексах (!!!), легкій, деревообробній промисловості. Конкурентне середовище створено у торгівлі, громадському харчуванні, побутовому обслуговуванні [18, с. 4].

3. Зберігається незбалансованість галузевої структури. Як наслідок – в Україні штучно створено дефіцит практично у всіх сферах економіки при одночасному запровадженні механізмів персонального задоволення дефіцитності. На тлі значного поширення цих процесів цілком об’єктивною є картина тіньової експансії в національну економіку, яка до того ж поширюється на всі сфери і види діяльності. Адже, долаючи дефіцит, «виникає таким чином реальна можливість заробити на цьому значні кошти і залучити їх в подальший обіг з метою збільшення капіталів» [3, с. 61]. А отже, можна стверджувати, що владні структури не зацікавлені ні у розвитку конкурентного середовища, ні у подоланні незбалансованості та дефіцитності економіки, оскільки на цьому базується її стійкість і життєздатність.

Таблиця 1

Розвиток малого бізнесу на Україні впродовж 2000-2014 рр. [29]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість малих підприємств	217930	233607	253791	272741	283398	295109	305398	324011	331920	377200	357241 320600	354283 319200	344048	373809	324592
у т.ч. в промисловості	34497	37652	40795	43303	44118	44835	44295	44580			41370	41069	37156	43840	37752
Середньорічна чисельність найманих працівників МП, тис. чол.	1709,8	1807, 6	1918,5	2034, 2	1928,0	1834,2	1746,0	1674,2 2324,7	2156,7 2319,0	2067,8 2227,4	2043,7 26,1%	2011,8 26,1%	1951,6 25,7%	1891,8 26,0%	1572,0 25,9%
у т.ч. в промисловості, тис. чол.	362,9	389,1	422,5	446,8	402,7	373,4	409,7	394,1 403,3	381,5 389,9	366,2 375,2	351,4 362,7	337,1 347,6	325,6 335,4	336,1	276,5
Кількість найманих працівників у розрах. на одне МП, осіб	8	8	8	7	7	6	6	6	7	6	6	6	5,6	5,1	4,8
Частка продукції МП в заг. обсягах реалізованої продукції в Україні, %	8,1	7,1	6,7	6,6	5,3	5,5	4,8 **18,8 ?**	4,4 **18,2 ?**	16,5	16,8	16,9 14,4	15,2 13,1	16,0 15,9	16,6	17,2
Частка продукції МП в обсягах реалізованої промислової продукції, %	2,8	2,8	3,0	2,9	2,4	2,3	2,1 **5,1 ?**	1,9 **5,0 ?**	4,6	5,2	4,6 4,4	4,2 4,0	4,8 4,9	5,2	5,4
Кількість МП на 10 тис. наявного населення	44	48	53	57	60	63	66	70 84	79	82	78 70	77 70	76	82	75

4. В Україні відсутні паритетні умови розвитку для суб'єктів економічних відносин через систему податкових пільг, субсидування, пільгового кредитування тощо. «Патерналістська політика, яка була властива колишньому СРСР, повною мірою була збережена в кращих традиціях у незалежній Україні» [3, с. 66]. Так, на початок 2000 р. загальна сума наданих фізичним і юридичним особам пільг досягла 34,4 млрд. грн. У сукупності це перевищує суму всіх бюджетних надходжень за 1998 р. (28,9 млрд. грн.). Кількість суб'єктів-пільговиків перевищила 100 тисяч [4, с. 23]. На переконання Т. Метельової, з яким важко не погодитися, «складається враження, що кількість фірм, бізнесових структур та осіб, для яких робилися «винятки з правил», значно перевищувала змушених грати за правилами. Утім, є підстави вважати, що стратегія «вирощування власних великих бізнесменів», (які згодом отримали назву «олігархи») у власних надрах й одночасного нехтування інтересами й можливостями малого й середнього бізнесу була прийнята на озброєння цілком свідомо» [5, с. 89]. У цьому плані тіньову діяльність легальних підприємств, за якими «ніхто не стоїть», можна розглядати як один з методів недобросовісної але ефективної конкурентної боротьби. «Життя в тіні – це природна відповідь суспільства на продажність влади і олігархічність економіки, на відсутність чесного шансу і соціальних ліфтів» [37].

5. Зберігається витратність виробництва, що закладена в діючу систему як організації виробництва, так і реалізації товарів. За підсумками 2011 р. операційні витрати на одиницю виробленої продукції в промисловості Україні складали 95,0 коп./грн. (2004 – 93,5, у 2005 р. – 93,4, у 2006 р. – 94, 3, 2007 – 93,7, 2008 – 93,9, 2009 – 97,1, 2010 – 95,9 [29]). Протягом останніх 79 років практично не зазнала значних змін й сама структура витрат (див. табл. 2).

У структурі собівартості продукції значною залишається частка матеріальних витрат. Продуценти, самостійно формуючи витратну та прибуткову компоненту виробництва, штучно завищують у ціні її витратну частину з метою заниження суми прибуткового податку. Такий стан речей засвідчують перевитрати матеріальних і трудових ресурсів на одиницю продукції. Так, згідно з розрахунками А.В. Базилюк і С.О. Коваленка, обсяги виробництва порівняно з 1990 р. скоротилися майже втричі, чисельність зайнятих в народному господарстві – на 15%, а витрати матеріальних ресурсів – лише на 25%. При цьому матеріаломісткість продукції зросла у 2,5 рази, енергомісткість – у 3 і більше разів. Тобто значна частка матеріальних ресурсів, приблизно 45%, які

тепер споживаються, у тому числі дорогі й дефіцитні енергоносії, обслуговують тіньову економіку.

Таблиця 2

Динаміка структури собівартості продукції промисловості України, % [29]

Витрати / Роки	Матеріальні витрати	Амортизація	Заробітна плата і нарахування	Інші операційні витрати
1932	53,5	3,5	35,6	7,4
1940	70,4	2,2	22,4	5,0
1955	72,3	3,4	21,2	3,1
1965	73,7	5,0	18,0	3,3
1975	75,0	5,7	14,8	4,3
1985	74,5	8,5	14,1	2,9
1990	70,8	10,9	15,3	3,0
1995	66,4	2,5	17,0	14,1
1998	67,4	6,6	15,1 (10,6/4,5)	10,9
1999	68,5	7,6	13,1 (9,6/3,5)	10,8
2000	67,2	5,8	12,4 (9,2/3,2)	14,6
2001	69,0	5,9	13,9 (10,3/3,6)	11,2
2002	69,2	5,9	15,1 (11,1/4,0)	9,8
2003	71,7	5,1	13,7 (10,1/3,6)	9,5
2004*	68,1	3,7	11,3 (8,2/3,1)	7,6
2005**	66,8	3,6	12,7 (9,1/3,6)	7,8
2006***	65,1	3,6	12,9 (9,4/3,5)	7,6
2007****	65,6	3,6	12,6 (9,1/3,5)	7,3
2008**	65,9	3,4	12,4 (9,0/3,4)	7,8
2009**	61,6	4,6	12 ,9 (9,3/3,6)	8,4
2010*	64,1	3,7	11,8 (8,5/3,3)	7,7
2011	64,0	3,4	11,3 (8,1/3,2)	7,5
2012	28,1 ???	2,6	8,3 (6,1/2,2)	9,6
2013	???	???	???	???

* вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізації без додаткової обробки (за роками: 2004 – 9,3%; 2005 – 9,1%; 2006 – 10,8%; 2007 – 10,9%; 2008 – 10,6 %; 2009 – 12,5 %; 2010 – 12,7%; 2010 – 13,8%); 2012 +51,4% - вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки

6. Незмінною залишається ще «радянська» тенденція до зниження у собівартості продукції частки витрат на оплату праці (див. табл. 2), що фактично означає зниження купівельної спроможності населення. На сьогодні питома вага заробітної плати чи не найнижча протягом останніх 75-ти років. І це при тому, що нинішні нарахування на заробітну плату в кілька разів перевищують колишні, а «всілякі податки і нарахування на неї сягають тепер 98%» [3, с. 74]. З іншого боку, теперішня сума середньодушового доходу в легальній економіці України не забезпечує навіть третини нормальних потреб, не кажучи уже про встановлені соціальні гарантії. Як наслідок – приблизно 80% українців перебуває за межею бідності.

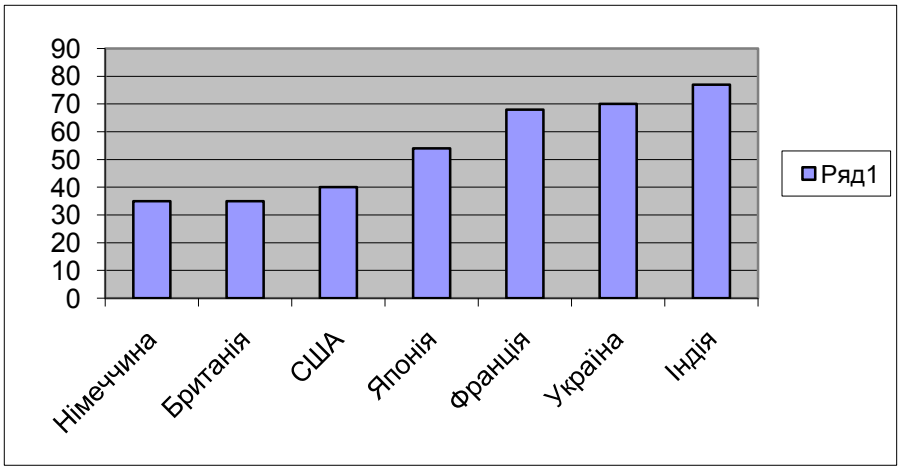
Ситуація ускладнюється й доволі високим рівнем загальної заборгованості з виплати заробітної плати. За даними Державної служби статистики України, загальна заборгованості із виплати зарплати на 1 лютого 2016 року становила 2,092 млрд. грн. (за даними Держкомстату України станом на 1 жовтня 2012 р. – 927 млн. грн.). Основна частка загальної суми боргу припала на промисловість (73%), транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність (10,8%) [38].

Високий рівень оподаткування заробітної плати, значне заниження її мінімального рівня стимулює приватних підприємців, керівників підприємств до заниження діючих ставок заробітної плати. Решта ж виплачується за рахунок прихованих джерел: виручки від реалізації неврахованої продукції, продукцією підприємства чи іншими цінностями тощо. Таким чином у «тінь» втягується уже й пересічний виконавець. Як наслідок цих процесів – зростання поляризації в суспільстві, розшарування населення за майновим статусом. «Крадіжки та аморальність зведені мало не до норми суспільної дійсності» [28, с. 82]. А отже, «у влади виникає ідеальна можливість «притиснути» будь-кого: від бабці на вулиці, яка продає кріп чи картоплю (звичайно, не сплачуючи за це податку) до великих бізнесменів з їхніми «мерседесами» й розкішними офісами. Сталінську систему кругової поруки кров'ю замінила новітня система кругової поруки протизаконними вчинками. Виходячи з масштабів того, що відбулося, природно підозрювати у створенні цієї системи тих, хто в зазначених процесах отримав найбільшу вигоду, насамперед матеріальну» [6, с. 47].

7. Збереження абсолютної влади чиновника, який до того ж не несе жодної відповідальності за скоєне, що робить його діяльність найприбутковішою та найменш ризикованою. Зрозуміло, що таке владне становище утримуватиметься ним за будь-яких обставин. «Україна перетворюється на державу з тотальною

владою державного апарату, заснованою на тотальній тіньовій економіці. … Ця діяльність збережена як обов'язковий елемент функціонування національної економічної системи та обслуговування економічних і політичних інтересів правлячого режиму» [7, с. 82-83]. Наявність корумпованих зв'язків в різних ешелонах влади є серцевиною цієї системи, яка не тільки використовує наявні відкриті шляхи до необхідних змін, але й готує ці зміни. Для цього використовуються найрізноманітніші способи і методи впливу: від лобістського тиску в парламенті України з метою ухвалення чи відхилення того чи того законодавчого акту до невиправданих додаткових відомчих інструкцій і пояснень до законів, що не тільки спотворюють їх зміст, але й забезпечують сприятливі умови для подальшого функціонування тіньової економіки. Реалізація зазначених можливостей посилює вплив тіньової економіки на розвиток суспільних процесів, сприяє зрощенню її з владними структурами та кримінальним світом, робить її практично недосяжною для знешкодження. Як слушно резюмує В. Портніков « сама система управління [в державі] і є корупція… Що це означає на практиці? А от що – що немає ніякого управління без «схем» [37].

До цього слід додати, що Україна характеризується високим індексом владної династії (див. мал. 2). «У нас у сфері культури, так само як і в економіці, є клановість. Якісь клани, знайомі чи родичі, тримають телебачення, ефіри», – говорить О. Скрипка [20, с. 28].



Мал. 2. Індекс владної династії [19, с. 72]

Очевидно, що вказані вище причини зумовили низку негацій, що спостерігаються в економіці України. Зокрема, занадто високою, як для ринкової економіки, залишається частка збиткових підприємств (табл. 3), рівень дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання (табл. 4-5):

Таблиця 3

Частка збиткових підприємств в Україні, % [29, с. 304]

Роки	**1997**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Всього	53	37,7	38,2	38,8	37,1	34,8	34,2	33,5	32,5	37,2	39,9	41,0	34,9	35,5	34,1	33,7 (40,1)
у т.ч. у промисло-вості	45	42,2	41,1	41,8	39,9	37,5	36,5	34,7	33,4	39,1	40,7	41,3	37,4	37,6	36,7	36,8

Таблиця 4

Дебіторська заборгованість в структурі оборотних коштів України, % [29]

1995	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
28,3	62,1	67,1	65,9	68,5	69,5	67,8	64,9	60,2	59,3	59,2	61,4	64,3	?	?	?	?

Таблиця 5

Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості [29]

Показники заборгованості	**1997**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2011**	**?**
Дебіторська, млрд. грн.		212,0			353,0	400,2	421,8	534,0	726,5	410,0	?
Кредиторська, млрд. грн.		305,1			444,7	513,6	545,1	661,8	859,0	492,4	?

На підставі сказаного можна стверджувати, що формування повноцінного конкурентного середовища в Україні фактично не починалося. Декларувалося одне, а реалізовувалось – інше. Проте це не означає, що найближчим часом у цьому напрямку ніяких позитивних зрушень не буде. Без конкуренції і навичок конкурентної боротьби на внутрішньому ринку українські підприємства не зможуть виходити і опановувати зовнішні та світові ринки, а Україна не те, що ніколи не зможе ввійти в ЄС (бо це не суперзавдання наздоганяти), а найголовніше – не вибудує такої суспільно-економічної системи (збудованої на співробітництві на противагу суперництву), аби країни ЄС «просилися» до нас.

2. Галузева структура національної економіки України

За даними видання ЦРУ «The World Factbook», національна економіка України у 2015 р. зайняла 50-е (39-е у 2010 р.) місце серед всіх економік світу за загальним розміром ВВП (за паритетом купівельної спроможності). Разом з тим, за цим же показником (ВВП за ПКС), розрахованим на душу населення, Україна у цьому ж дослідженні «The World Factbook» 2015 року зайняла 148-е (133-є – 2010 р.) місце серед 227 економік світу [43]. Зазначені показники представлені на сторінці «The World Factbook» у числі перших, а відтак, вони є свідченням вагомості цих величин і такими, що узагальнено характеризують рівень розвитку країни як в економічному, так і соціально-політичному та історичному плані. Що ж розуміється під поняттям «національної економіки»?

«Національна економіка» як економічна категорія розглядається в економічній науці з двох позицій: технологічного та соціально-економічного. Згідно з технологічним підходом, національна економіка є сукупністю галузей і видів виробництв та характеризується обсягами виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, їх якістю, рівнем використання ресурсів і т.п. Соціально-економічний підхід розглядає національну економіку як сукупність виробничих відносин, які характеризуються певним рівнем розвитку продуктивних сил, типом економічної системи, характером суспільного відтворення, специфічним господарським механізмом, рівнем життя населення, зовнішньоекономічними зв'язками [45, p. 3.10.2]. За іншим визначенням національна економіка – це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними,

яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру [46, p. 15.1].

У контексті «Економіки галузевих ринків» це поняття можна означити таким чином: національна економіка – це структурно і організаційно єдина система взаємозв'язаних галузей і сфер людської діяльності, якій властива відповідна пропорційність, взаємозалежність і взаємозумовленість територіального розміщення, що не завжди обмежена рамками державного кордону. У порівнянні з іншими країнами національна економіка відзначається своїми національними особливостями, які пов'язані з низкою чинників як економічного, так і неекономічного характеру (природними, національними, історичними, демографічними тощо).

Національна економіка характеризується певною динамічною структурою, у якій відображаються її складові елементи і зв'язки між ними. Основними складовими її є дві сфери: **виробнича сфера**, у якій виробляються матеріальні блага, і **сфера послуг** (невиробнича сфера), яка здебільшого надає послуги населенню. Ці сфери, у свою чергу, поділяють на галузі економіки. Згідно з Господарським кодексом України галузь економіки – це «сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові або подібні види виробничої діяльності» [47, ст. 260].

До виробничої сфери (сфери матеріального виробництва) входять промисловість і сільське господарство. У сфері послуг створюються духовні блага та послуги невиробничого та виробничого характеру. До неї відносяться будівництво, транспорт, освіта, охорона здоров'я, фінансова та страхова діяльність, гуртова і роздрібна торгівля та ін.

Західна економічна наука пропонує **технічну структуру**, згідно з якою поділ здійснюється на групи галузей за їх участю у стадіях переробки та споживання матеріальних благ і послуг: первинне, вторинне, третинне виробництво.

Первинне виробництво охоплює галузі первинного формування продукту виробництва, а саме: сільське господарство, гірничодобувну промисловість, рибний промисел тощо.

Подальша переробка продукту зумовлює наявність **вторинного виробництва** – обробна, металургійна, харчова та інша промисловість.

Процес доведення продукту та послуг до споживача визначає **третинне виробництво**, до якого відноситься оптова і роздрібна торгівля, кредитні установи, страхові контори, транспортні організації та інше [45, р. 3.10.2].

Галузева структура національної економіки представляє собою сукупність галузей, тобто однорідних господарських одиниць з особливими умовами функціонування (випуск однорідної продукції чи використання однорідних ресурсів, однаковий функціональним змістом виконуваних операцій) і відображає пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництв, сфер національної економіки. Згідно з вітчизняним «Класифікатором видів економічної діяльності ДК 009:2010» (КВЕД) [48], що створений на основі Регламенту Європейського парламенту та ради, у структурі національної економіки виділено 21-у основну галузь економіки та 88 галузей.

Кожна галузь економіки поділяється на підгалузі та види виробництва, які характеризуються різним ступенем диференціації. Так, у складі харчової промисловості відповідно до «КВЕД» нараховується 10 підгалузей і 32-а види виробництв.

Структура національної економіки відображає найважливіші загальногосподарські пропорції, іншими словами – певні кількісні співвідношення і співрозмірність окремих елементів економічної системи.

Пропорційність важлива характеристика галузевої структури економіки. Розрізняють:

– *загальноекономічні пропорції*, які характеризують співвідношення окремих сторін, елементів суспільного виробництва;

– *міжгалузеві пропорції* відображають співвідношення між галузями або комплексними галузями;

– *внутрішньогалузеві пропорції* представляють собою співвідношення у межах однієї галузі;

– *територіальні пропорції* відображають територіальне розміщення виробничих ресурсів у межах країни, економічне співвідношення економічних районів, регіонів, територіально-виробничих комплексів, а також областей у виробництві та розподілі суспільного продукту [45, р. 3.10.2].

У галузевій структурі національної економіки України за результатами 2014 р. сфера послуг (згідно з «КВЕД») за обсягами реалізованої продукції (послуг) в 1,3 рази переважає сферу матеріального виробництва – 52,64 % та

42,36 % відповідно. У сфері матеріального виробництва за обсягами реалізованої продукції (послуг) переважає промисловість із сумарною часткою – 87,7 % (37,13 % в структурі національної економіки). Питома вага сільського, лісового та рибного господарства у цьому ж секторі економіки становить 12,3 % (5,23 % у структурі національної економіки). У сфері послуг найбільшу питому вагу становлять такі галузі: оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 68,43 % (39,45 % у структурі національної економіки), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,53 % (4,92 % у структурі національної економіки), професійна, наукова та технічна діяльність – 6,26 % (3,61 % у структурі національної економіки).

Судячи з оновлених даних уже згадуваного «The World Factbook» в економіці України відбулися суттєві структурні зрушення. Зокрема, у 2015 р. порівняно з 2012 р. зросла частки сфери послуг у ВВП з 59,1 % до 62,7 %. У цей же час частка промисловості у ВВП скоротилася з 31,4 % до 24,4 %, а сільського господарства зросла з 9,5 % до 13,3 %. (У 2010 р. ці показники становили відповідно: 57,9 %, 32,3 %, 9,8 %). На тлі останніх світових тенденцій у сфері економіки такі структурні зрушення можна вважати позитивними.

3. Показники галузевої структури та її основні чинники

Аналітична оцінка і характеристика галузевої структури економіки чи окремої галузі (підгалузі, виробництва) здійснюється шляхом:

1) визначення кількості структурних елементів, з яких складається галузь (підгалузь, виробництво);

2) визначення питомої ваги кожного структурного елемента галузі (підгалузі, виробництва) у їх загальній величині за низкою ознак (обсягами виробництва, часткою зайнятих (найманих) працівників, кількістю підприємств, установ і організацій, вартістю основних фондів, у загальній сумі прибутку тощо);

3) встановлення взаємозв'язків між структурними елементами галузі (підгалузі).

Відтак, для характеристики галузевої структури використовуються показники, які можна об'єднати у три групи:

– показники, які характеризують кількісне співвідношення між галузями, підгалузями, виробництвами;

– показники, які характеризують зрушення у галузевій структурі;

– показники, які характеризують взаємозв'язки між складовими елементами галузевої структури.

До першої групи належать показники галузевої структури як у кількісному, так і у відносному вимірі: перелік галузей (підгалузей, виробництв) та їх кількість, обсяги виробництва і питома вага галузі (підгалузі, виробництва) в загальному обсязі виробництва, чисельність зайнятих (найнятих) працівників галузі (підгалузі, виробництва) і їх частка у загальній чисельності, кількість суб'єктів господарювання у галузі/підгалузі (у т.ч. за розміром, формою власності, належністю капіталу і т.п.) та їх частка у загальній чисельності, вартість основних засобів галузі (підгалузі, виробництва) і її питома у загальній вартості основного капіталу, сума прибутку галузі (підгалузі, виробництва) і її частка у загальних обсягах прибутку тощо.

До другої групи належать показники, які відображають зміни, які відбулися у галузевій структурі. Основними з них є такі: зміна питомої частки галузі (підгалузі, виробництва) за чинниками, переліченими у першій групі показників галузевої структури, зміна питомої ваги збиткових суб'єктів господарювання, коефіцієнт галузевого випередження.

Зміна питомої ваги галузі (підгалузі, виробництва) показує, на скільки відсотків зросла або знизилася частка галузі в одному періоді порівняно з іншим. Вона розраховується за формулою:

$$\Delta\ П = Пплан. - Пбаз., \qquad (1)$$

де $П_{план}$ – питома вага галузі у плановому періоді, %; $П_{баз}$ – питома вага галузі у базисному періоді, %.

Коефіцієнт галузевого випередження розраховується за формулою:

$$Квип = \frac{Тр.гал.}{Тр.пром.}, \qquad (2)$$

де *Тр.гал.* – темп росту галузі (підгалузі), %; *Тр.пром.* – темп росту промисловості/сільського господарства (галузі), %.

До третьої групи показників належать коефіцієнти внутрігалузевого і міжгалузевого споживання:

Кміжгал.спож. = Обсяг продукції, направлений для переробки в інші галузі / Загальний обсяг продукції галузі;

Квнутрігал.спож. = Обсяг продукції, спрямований на переробку в підприємства досліджуваної галузі / Загальний обсяг продукції галузі.

Зрозуміло, що важливе значення у розвитку галузей відіграють міжгалузеві зв'язки. Кожна галузь спеціалізується на виробництві певної продукції, при цьому жодна галузь не виготовляє продукцію від її початку і до кінця. Наприклад, підприємства меблевої промисловості виготовляють меблі з деревини. Однак, вони не вирощують деревину, не вирубують її, не виготовляють лаки і фарби, не вироблюють цвяхи чи шурупи. Ці види продукції – сфера діяльності підприємства інших галузей – лісопереробної, хімічної, машинобудівної. Меблева галузь підтримує з цими галузями стійкі міжгалузеві зв'язки.

Міжгалузеві зв'язки можуть бути прямими і опосередкованими. Наприклад, меблева фабрика отримує цвяхи і шурупи від машинобудівного заводу – це приклад прямих зв'язків. А машинобудівний завод використовує метал, який вироблений на металургійному заводі із залізної руди. Таким чином, між меблевою фабрикою і залізорудною шахтою існує зв'язок, проте він не прямий, а опосередкований через металургійну і машинобудівну галузі промисловості.

Галузева структура економіки не є постійною. У ній під впливом різноманітних чинників відбуваються постійні зміни. Деякі галузі (підгалузі, виробництва) розвиваються швидше, нарощуючи виробництво продукції чи надання послуг. Відтак, їхня частка у загальній структурі зростає. Інші галузі скорочують виробництво і, відповідно, їхня питома вага зменшується. До того ж, постійно з'являються зовсім нові галузі і виробництва.

Основними факторами, які визначають галузеву структуру і впливають на неї, є такі:

- попит на продукцію;
- рівень впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, організацію та управління;
- наявність природних ресурсів і корисних копалин;

- кліматичні умови;
- геополітичне розташування держави;
- розвиток транспорту, транспортної інфраструктури та наявність і розгалуженість транспортних шляхів;
- суспільно-історичні умови;
- зростання матеріального добробуту і культурного рівня народу;
- наявність і рівень розвитку міжнародних економічних зв'язків.

4. Галузева структура національної економіки України та постіндустріальна економіка

Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризують як **постіндустріальні**, а економіку такого типу називають «новою економікою», «інформаційно-інноваційною економікою», «економікою знань» (k-суспільство). Переважну більшість країн-лідерів світової економіки відносять до економік з постіндустріальним типом економічного розвитку. Такі країни, як США, Канада, Японія, Великобританія, Німеччина, Італія, Франція перебувають в авангарді постіндустріальних процесів. Саме вони служать зразком для багатьох країни світу у процесі переходу на постіндустріальний тип економічного розвитку.

Моніторинг рівня розвитку суб'єктів світової економіки системно здійснюють Міжнародний інститут розвитку менеджменту (м. Лозанна, Швейцарія) [55] та Міжнародний економічний форум (м. Давос, Швейцарія) [54]. Результати їх досліджень дають змогу сформувати карту сучасного світу:

– приблизно 15 % населення (так званий «золотий мільярд») мешкає у розвинених країнах, у яких відбувається становлення інформаційного технологічного способу виробництва та інформаційного суспільства;

– приблизно половина населення живе за індустріального способу виробництва та індустріального суспільства;

– майже третина населення світу проживає у країнах та у відсталих районах окремих країн, які перебувають на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку з притаманною їй формою існування на основі взаємодії з природою, використанням природних джерел енергії (сила людини та тварин,

енергія сонця, вітру і води), примітивними способами виробництва, що визначають і його обмежені обсяги, і незадовільні умови життя та праці [50, с. 95].

Україна, обравши шлях євроінтеграції, зорієнтована на побудову економічної системи постіндустріального типу, економіку інноваційного зразка. Така економічна система передбачає безперервну конвертацію сучасних досягнень науки і техніки в новітні технології, конкурентоспроможні товари і послуги. Проте нині національна економіка України залишається неадаптованою до вимог постіндустріального суспільства, що передбачає необхідність структурних зрушень задля подальшого економічного розвитку та зростання. Більше того, можна говорити, що сьогодні Україна, розвиваючи окремі високотехнологічні галузі, все ж залишається країною індустріального типу з елементами доіндустріальних форм економічної організації.

Відтак, «національну економіку України можна охарактеризувати такими рисами: технічна та технологічна відсталість, значний фізичний та моральний знос основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока матеріало-, енерго- та ресурсомісткість, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності. Відсутність прогресу в освоєнні та впровадженні новітніх технологій заважали підвищенню конкурентоспроможності промисловості, що певною мірою спричинило глибоку структурну кризу та спад виробництва. За часи незалежності України найбільш технологічно деградували великі високотехнологічні комплекси (авіабудування, електронна промисловість, радіоелектроніка, верстатобудування, приладобудування тощо), потенціал яких мав би стати підґрунтям економічного розвитку країни» [50, с. 97].

Упродовж останніх двох з половиною десятиліть для України залишається актуальним питання структурної трансформації національної економіки відповідно до сучасних вимог постіндустріального суспільства та економічного розвитку інноваційного типу. Як відомо, «узагальненою характеристикою, яка відображає якісний рівень розвитку країни в цілому, є галузева структура національної економіки» [52, с. 28]. Від ступеня розвиненості та ефективності економічної структури залежить стабільність розвитку економіки. Зміни структурних пропорцій економіки здатні вплинути на економічне зростання країни та добробут її народу [51, с. 21]. А отже,

важливо з'ясувати, наскільки характер змін галузевої структури економіки України відповідає загальносвітовим постіндустріальним тенденціям, завданням у площині євроінтеграційній і, в кінцевому підсумку, сприяє підвищенню сумарного рівня конкурентоспроможності національної економіки на глобальному рівні.

Як відомо, класичними напрямами дослідження структури національної економіки є такі:

1) галузева структура ВВП за головними секторами економіки;

2) технологічна структура економіки (співвідношення виробництв з різними рівнями технологічності).

Почнімо із виявлення тенденцій у динаміці галузевої структури економіки України у порівнянні із структурними співвідношеннями та структурними зрушеннями в економіці країн «Великої сімки» у 2012 та 2015 рр. (див. табл. 6).

Таблиця 6

Трисекторна структура ВВП країн «Великої сімки»
та України у 2012 [49] та 2015 рр. [43]

Країна	**Сільське господарство**		**Промисловість**		**Сектор послуг**	
	2012	**2015**	**2012**	**2015**	**2012**	**2015**
Україна	9,5	13,3	31,4	24,4	59,1	62,7
Країни «Великої сімки» G7						
Великобританія	0,7	0,6	20,8	19,7	78,5	79,6
Італія	2,0	2,2	24,2	23,6	73,8	74,2
Канада	1,7	1,6	28,5	28,9	69,8	70,5
Німеччина	0,8	0,7	30,5	30,2	68,6	69,1
США	1,1	1,6	19,2	20,8	79,7	77,6
Франція	2,0	1,7	18,8	19,3	79,2	79,0
Японія	1,1	1,2	26,1	26,6	72,8	72,2
Середнє значення для країн G7	**1,3**	**1,4**	**24,0**	**22,7**	**74,6**	**74,6**

Аналіз трисекторної структури ВВП розвинених країн засвідчує, що суттєвих змін у галузевих пропорціях протягом 2012-2015 рр. не сталося. Частка аграрного сектора була і залишається незначною, коливаючись у межах від 0,6 до 2,2 %. Суттєво вищою є частка індустріального сектора у ВВП, яка в середньому для країн «Великої сімки» навіть скоротилася з 24,0 у 2012 р. до 22,7% у 2015 р. з діапазоном коливань від 19,3% у США до 28,9 % у Канаді. Щодо сфери послуг, то її середнє значення за означений період не змінилося

(74,6 %), на ¾ формуючи ВВП країн «сімки». Причому, найвища частка сфери послуг у структурі ВВП сьогодні у Великобританії – 79,6 %, а найнижча – 69,1 % у Німеччини.

Стосовно України можна говорити про на загал позитивний характер галузевих структурних зрушень із зростанням частки сфери послуг у ВВП і скороченням частки сектора промисловості. Так, за означений період частка першого зросла з 59,1 до 62,7%, другого – знизилася з 31,4 до 24,4 %. Причому, відстежуючи позитивну динаміку частки послуг у ВВП, слід зазначити її постійне зростання впродовж усіх років новітньої незалежності України. А, починаючи з 1995 р., частка сфери послуг почала переважати частку індустріального сектор (мал. 3).

Мал. 3. Динаміка галузевої структури економіки впродовж 1990-2013 рр. [51, с. 23]

За даними 2015 р., 13,39 % ВВП економіки України створено у межах сільського господарства, що на 3,8 % перевищує значення 2012 р. Така зміна не є негативним явищем, адже вона, відображаючи їх відносний характер, зросла (як і сектор послуг) за рахунок скорочення промислового сектора Донбасу через бойові дії. Адже за 2 роки війни тут не лише фізично знищено низку промислових виробництв, але й демонтовано та вкрадено Росією понад 20 промислових підприємств-гігінтів [53].

У цілому, зважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови для провадження сільськогосподарського виробництва, прадавні аграрні традиції України та сучасні глобальні продовольчі тенденції, можна говорити про те, що, навіть, за найсприятливіших умов розвитку національної економіки частка аграрного сектора і надалі залишатиметься доволі високою (5-8%) у порівнянні з країнами «Великої сімки».

Наведений аналіз лише у загальних рисах відстежує галузеві структурні зрушення. Відтак, більш чітке бачення постіндустріальних розвитку національної економіки можливе за поглибленого аналізу галузевих структурних зрушень в основних секторах економіки.

Використана література

1. Сохар О. Відступати нікуди. Всі довкола вже в Європі // Політика і культура. – 2002. – № 25-26. – С. 14–18.
2. Онисько О. Тіні забутих капіталів // Політика і культура. – 2001. – № 9. – С. 11–12.
3. Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
4. Куфта Н. Зміцнення податкової дисципліни як фактор стабілізації фінансової системи // Економіка України. – 2001 . – № 1. – С. 22 – 26.
5. Метельова Т. Казковий вибір українського богатиря: олігархія чи авторитаризм // Сучасність. – 2001. – № 7-8. – С. 86 – 101.
6. Каспрук В. Україна наша олігархічна // Сучасність. – 2001. – № 12. – С. 46 – 52.
7. Турчинов О. Тіньова економіка і тіньова політика // Політична думка. – 1996. – № 3-4. – С.75 – 85.
8. Карпенко В. Антиукраїнські тенденції в Українській державі. – К., 2001. – 112 с.
9. В следующем году мы усилим свои позиции на рынке // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 50. – С. 21.
10. Прогрессивные методы управления комбинатом // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 24. – С. 93.
11. Вовк С. Расширение табачного клуба // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 24. – С. 82-83.
12. Производитель водки «Плакучая ива» ворвался в тройку лидеров, потеснив Nemiroff и Medoff [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://food.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=6279:--l-r-----nemiroff--medoff&catid=46:-1.
13. Баюра Д. Пищевики динамично развивались // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 24. – С. 81-82.

14. Щеглова Е. Новый взгляд на управление НФЗ // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 50. – С. 52-54.

15. Щеглова Е. Лобби без посредников // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 50. – С. 51, 54.

16. Вовк С. Крепкие хозяйственники // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – № 50. – С. 47.

17. Черкащанко О. Ціни поставили на розігрів // Політика і культура. – 2004. – № 5. – С. 18-19.

18. Костусєв О. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 4-11.

19. Ситуаційна методика навчання: теорія і практика / Упор. О.Сидоренко, В. Чуба. – К.: Центр інновацій та розвитку, 2001. – 256 с.

20. Скрипка О. Ефективність музичної культури // Як узгодити комерційні інтереси з потребами української культури: матеріали круглого столу, 8 лютого 2005 р. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2005 . – С. 28-29.

21. Забужко О. Колонізований культурний простір Української Землі // Як узгодити комерційні інтереси з потребами української культури: матеріали круглого столу, 8 лютого 2005 р. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2005 . – С. 24-27.

22. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 2 / Редкол. С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.

23. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация финансы. – СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 1999. – 608 с.

24. Ріддерстралє Й., Нордстрем К.А. Караоке-капіталізм / Пер. з англ. – К.: Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004. – 312 с.

25. Ви бачили ринкову економіку? // Контракти. – 2006. – № 1-2. – С. 10.

26. Рейтингове агентство Кредит-Рейтинг : Офіційна сторінка // http://www.credit-rating.com.ua/

27. Береговий Я. Основні засади стратегії розвитку України // Персонал. – 2006. – № 7. – С. 24-30.

28. Поліщук Я. System error / Поліщук Я. Мости і мілини. – Черкаси: БРАМА. Видавець Вовчок О.Ю., 2004. – С. 82-83.

29. Статистичний щорічник України (за 1995-2014 рр.). – К. : Держкомстат України.

30. Індекс корупції CPI-2016 [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2016/ .

31. Постанова КМУ № 672 від 28.07.2010 р. «Про утворення Державного підприємства спиртової та лікеро-горілчаної промисловості»

32. The global competitiveness report // www.weforum.com

33. В Україні за останні вісім років армія чиновників зросла на 30 тисяч осіб // Українська правда від 07.08.2013 р. [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.pravda.com.ua/news/2013/08/7/6995625/?attempt=1.

34. Замість анонсованого скорочення держслужбовців, їх чисельність навпаки зростає // iPress.ua від 07.10.2014 р. [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://ipress.ua/news/

35. Заславська М. Рай для олігархів. В Україні панують ідеальні можливості для процвітання монополій / Марія Заславська // Тиждень. – 2012. – № 32 [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://tyzhden.ua.

36. Майдич І. Монопольно-Олігархічне Українське Танго / Іван Майдич // VoxUkraine [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://voxukraine.org/2015/02/22/monopolno-oligarhichne-ukraiinske-tango-ukr/

37. Портников В. Коррупция как система: как борьба со «схемами» подменяет реформы «схем» / Віталій Портніков // Контракти, від 7.12. 2015 [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://kontrakty.ua/article/91478/

38. Борги по зарплаті в Україні перевищили 2 млрд. гривень [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. :

http://pravdatyt.com/news/277/Borgi_po_zarplat_v_Ukra_n_perevischili_2_mlrd_griven_35552/

39. Маркетинговое исследование рынка пива в Украине 2015 г. [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. :

http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html.

40. Тарасевич А.П. Дослідження сучасного стану та динаміки вітчизняного кондитерського ринку / А.П. Тарасевич // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. – 2015. – Вип. 8. – С. 626-630. – [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/132.pdf.

41. Тютюновий ринок України продовжує контролювати «сім'я» Януковича // Коментарі від 2 квітня 2014 р. [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://ua.comments.ua/money/226624-tyutyunoviy-rinok-ukraini-prodovzhuie.html.

42. Рабінович С. Російські мільярдери контролюють в Україні ринок тютюну, а прибутки йдуть на виготовлення зброї для терористів «ДНР/ЛНР» / С. Рабінович. – [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://espreso.tv/article/2015/10/16/rabinovych.

43. The World Factbook – Ukraine-2015. – [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#.

44. Економіка після Майдану. Що коїться з українським ринком горілки, в тому числі – з нелегальною його частиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.epravda.com.ua/publications/2015/08/11/554706/.

45. Комарницький І.Ф. Економічна теорія : навч. посіб. / І.Ф. Комарницький. – Чернівці : «Буковина», 2006. – 334 с.

46. Основи економічної теорії : підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; за ред. А. А. Чухна. – К. : Вища школа, 2001. – 606 с.

47. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page.

48. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Національний класифікатор України [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.dkrp.gov.ua/info/842.

49. The World Factbook [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : https://www.cia.gov/library/publications/.

C_1, C_2 - собівартість одиниці продукції до і після проведення спеціалізації, грн./шт.; **T_1, T_2** -транспортні витрати на постачання одиниці продукції споживачеві до і після спеціалізації, грн./шт.; **N_2** - річний обсяг випуску продукції після спеціалізації у натуральних вимірниках, шт./рік.

Якщо аналогічну продукцію виготовляють кілька підприємств, то Її собівартість і транспортні витрати на доставку вираховують як середньозважені величини.

Вихідними даними для розрахунку економічної ефективності спеціалізації служать звітні, планові та проектні показники, а у разі їх відсутності - аналогічні підприємства, які працюють у однакових умовах. Як виняток для розрахунку економії від неї можна взяти затрати на 1 гривню продукції.

Термін окупності капітальних вкладень, пов'язаних з проведенням спеціалізації, встановлюють як частку від ділення Їх суми на річну економію:

$$To = \frac{\Delta K}{Ec},$$

де **To** - термін окупності капітальних вкладень, років; **DK** - обсяг додаткових капітальних вкладень на спеціалізацію, грн.; **Ec** - річна економія від проведення спеціалізації, грн./рік.

Крім розглянутих, також враховують інші показники ефективності спеціалізації, наприклад, середньорічний виробіток на працюючого, трудомісткість і матеріаломісткість продукції, фондовіддача та ін. За їх допомогою з більшою точністю можна вирахувати економічний ефект від спеціалізації.

Економію від розширення кооперованих зв'язків (передача виготовлених деталей на спеціалізовані заводи) ~ Ек розраховують за формулою:

$$E_K=[(C-(Ц+T)] * N,$$

де **С** - повна заводська собівартість одиниці виробу, який передається на спеціалізований завод, грн. / шт.; **Ц** - оптова ціна, за якою цей виріб буде поступати від спеціалізованого заводу, грн./шт.; Т - транспортно-заготівельні витрати, які припадають на одиницю виробу, грн./шт.; N -кількість виробів, одержаних за кооперовані поставки за рік (у натуральних вимірниках), шт./рік.

4. Суть, передумови, форми і показники рівня комбінування

Поряд з концентрацією, спеціалізацією і кооперуванням прогресивною і економічно ефективною формою організації'промислового виробництва є комбінування.

Комбінат - це з'єднання в одному підприємстві різногалузевих виробництв, органічно пов'язаних між собою, що характеризуються техніко-економічною і територіальною єдністю. Комбінати - виробничі багатогалузеві утворення зі складною внутрішньою структурою. Вони відрізняються від простих підприємств рядом суттєвих ознак, найважливішими з яких є такі:

1. Об'єднання у комбінаті різнорідних виробництв. Під останніми слід розуміти технологічно різні галузі (наприклад, металургія і коксохімія);

2. Виробничо-економічна і технологічна єдність об'єднаних у комбінаті виробництв. Вона характеризується їх сполученістю і пропорційністю, спільністю сировинної, енергетичної та транспортної бази, єдністю обслуговуючого господарства і спільністю системи комунікацій. Об'єднання хоча й різних, але органічно не пов'язаних між собою галузей виражає процес диверсифікації (універсалізації'), яка є однією з найменш ефективних форм концентрації.

3. Організаційна єдність полягає у тому, що усі підрозділи комбінату керуються єдиним планом розвитку, погоджують свою діяльність у часі і мають єдиний апарат управління. Включені до складу комбінату виробництва не мають господарсько-оперативної самостійності і функціонують на основі внутрішньовиробничого госпрозрахунку. У цьому відношенні комбінування відрізняється від кооперування, при якому підприємства також знаходяться у виробничих зв'язках, але функціонують як самостійні господарські одиниці.

4. Територіальна єдність, що знаходить відображення у розташуванні різних виробництв комбінату на одній території. В окремих випадках підрозділи комбінату (наприклад, у металургії - рудники, фабрики зі збагачення і окомкування руд, заводи з випуску вогнетривів) можуть розмішуватися на відстані десятків кілометрів від основного виробництва і зв'язуватися з ним системою відповідних видів транспорту. Тому спільність, єдність заводської" території не обов'язкова ознака комбінування.

Ще однією характерною і обов'язковою ознакою комбінування є виробничо-технічна і технологічна залежність різних виробництв. Ця ознака лежить в основі визначення комбінування, що характеризує його як сполучення в одному підприємстві різних галузей промисловості, які є послідовними ступенями обробки сировини (наприклад, виплавка чавуну в сталь, а далі - виробництво тих чи інших готових продуктів з сталі) або відіграють допоміжну роль одна стосовно іншої (наприклад, обробка покидьків чи побічних продуктів, виробництво предметів пакування та ін.).

Комбінування може здійснюватись різними шляхами. У більшості випадків комбінати створюють у результаті нового будівництва, коли проектом передбачається комбінація декількох виробництв в одному підприємстві. У ряді випадків діючі підприємства перетворюються у комбінати шляхом відкриття у їх складі нових цехів (наприклад, у складі деревообробного заводу - виробництво плит), технологіч но пов "язаних з основним виробництвом за лінією утилізації утворюваних відходів.

Комбінати можуть виникнути в результаті органічного злиття кількох раніше самостійних підприємств різних галузей у новий комплекс -об'єднання. Якщо до складу об'єднання включені різні і технологічно пов'язані між собою підприємства (наприклад, прядильні, ткацькі і оброблювальні фабрики), то такі об'єднання переростають у комбінати.

Зі сказаного виходить, шо не кожен вид об'єднань може бути названий комбінатом, хоча кожний комбінат - це об'єднання. Наприклад, об'єднання, засновані на злитті розташованих поряд підприємств, які виробляють однорідну продукцію (об'єднання кондитерських, тютюнових, швейних, взуттєвих підприємств), є формою концентрації виробництва і управління. Вони не відповідають основним ознакам комбінування і не можуть називатися комбінатами.

Для розвитку комбінування потрібні відповідні передумови. Найважливішою з них е високий рівень концентрації виробництва. Масштаби випуску основного продукту визначають розмір утворюваних напівпродуктів, відходів і покидьок. Чим більше підприємство, тим більший розмір тих напівпродуктів і відходів, тим більше можливостей для їх утилізації.

При незначних розмірах утворюваних напівпродуктів і відходів економічно недоцільно створювати цехи з їх переробки, оскільки утруднюється

застосування прогресивної технології, ефективне використання засобів і робочої сили.

Важливою передумовою комбінування є досить високий рівень спеціалізації. Перш ніж об'єднувати на одному підприємстві різні виробництва, необхідно, щоб вони попередньо сформувалися у самостійні, відособлені одна від одної галузі, підгалузІ та підприємства.

Виробничі зв'язкиміж спеціалізованими підприємствами можуть бути встановлені або в формі кооперування, або у формі комбінування.

Питання про форму зв'язків вирішують залежно від Їх характеру і тісноти, розмірності суміжних виробництв, виду сировини та інших факторів. Так, у галузях з механічною технологією переважають кооперовані зв'язки між суміжними спеціалізованими підприємствами, в хімічних-комбіновані.

Об'єднуючи у своєму складі великі спеціалізовані виробництва, комбінати цим створюють умови для підвищення ефективності- Виходить ніби подвійний ефекті і від спеціалізації, і від комбінування.

Комбінування є наслідком науково-технічного прогресу. Тому рівень розвитку науки і техніки є його наступною важливішою умовою. Наука поглиблює пізнання у галузі будови речовин, відкриває нові їх властивості і розробляє методи поєднання тих властивостей з метою одержання нових матеріалів. Вона дозволяє розширити сферу застосування, поглибити переробку сировини І змінити традиційне ЇЇ застосування. Уже зараз, наприклад, нафта, газ, вугілля, сланці служать не тільки як джерела енергії, а й як ефективні види сировини.

Результати наукових досліджень у галузі перетворення речовин приводять до утворення нових виробництв у рамках уже існуючих або тих, що проектуються і сприяють підвищенню рівня комбінування-Технологічний процес, особливо такі його напрямки, як хімізація і електрифікація, створюють технологічні й економічні передумови комбінування різних виробництв на основі комплексної переробки сировини, відходів і покидьок та одержання нових видів матеріалів.

Комбінати можуть об'єднувати як виробництва і підгалузі якоїсь комплексної галузі промисловості (наприклад, хімічної, паливної, лісопереробної, легкої), так і зовсім різних галузей промисловості й народного господарства (видобувної та обробної, хімічної і металургійної промисловості,

а також сільського господарства). У зв' язку з цим прийнято розрізняти два види комбінування: внутрігалузеве та міжгалузеве. Прикладом першого виду може служити целюлозно-паперовий комбінат, який об'єднує виробництво целюлози, паперу, картону. Прикладом міжгалузевого комбінування можна назвати енергохімічні, домобудівні комбінати, агропромислові комплекси та ін.

При всій багаточисельності взаємопереплетених у комбінаті галузей одна з них є провідною. Це дозволяє різні види комбінатів класифікувати за галузевою ознакою і виділяти серед них металургійні, хімічні, лісопромислові, текстильні, харчові та ін. Класифікація комбінатів за галузевою ознакою необхідна для встановлення їх належності до тієї чи іншої галузі.

Як внутрігалузеве, так і міжгалузеве комбінування може проходити в різних формах. Вони залежать від матеріально-технічних особливостей галузей, включених у систему комбінату, складності техніко-економічних зв'язків між ними, характеру застосовуваної технологий перероблюваної сировини та інших факторів. Залежно від тих факторів прийнято виділяти такі три основні форми комбінування, які отримали найбільший розвиток у промисловості.

1. Комбінування на основі поєднання послідовних стадій обробки вихідної сировини до отримання готового продукту. При цій формі об'єднують хоча і різні, але родинні ступені переробки сировини, які відрізняються одна від одної ступенем готовності кінцевого продукту. Комбінати такої форми відносно прості за структурою. Прикладом можуть служити металургійні, калійні, текстильні та інші комбінати. На металургійному комбінаті поєднуються послідовні стадії переробки руди: видобування і збагачення, виплавка з руди чавуну, переробка чавуну в сталь, виготовлення зі сталі прокату. На калійному комбінаті видобування руди (сильвініту) об'єднується з подальшою її переробкою - молоття, флотацією, сушінням концентрату і випуском готової продукції -хлористого калію. Як видно, при цій формі комбінують різні виробництва за вертикаллю, тому ЇЇ називають інколи комбінуванням за вертикаллю.

2. Комбінування на основі утилізації відходів виробництва. Ця форма має складніший характер, ніж перша. Вона передбачає включення до складу комбінату інших галузей промисловості і високий рівень концентрації основного виробництва. Найрозвиненіша там, де створюється багато відходів, які можуть служити вихідною сировиною для організації нового виробництва.

Як приклад можна назвати лісохімічні комбінати, де відходи механічної переробки деревини йдуть на деревинні плити, целюлозу та інші види продукції.

3. Комбінування, що грунтується на комплексному використанні сировини (горизонтальне). Характерною його ознакою є наявність кількох паралельних потоків переробки вихідної сировини, у результаті яких одержують кінцеву продукцію двох або більше галузей чи підгалузей. Комбінати цієї форми найскладніші за структурою, в них яскраво виявляється міжгалузевий характер комбінування. Велике поширення вони одержали в галузях, які використовують складну сировину (нафту, вугілля, газ, сланці, деревину тощо). Прикладом таких комбінатів можуть служити нафтохімічні, енергохімічні, лісохімічні тощо. На нафтохімічному комбінаті, наприклад, паралельно з нафтопродуктами випускають досить широкий асортимент хімічної продукції - етилен, нітрілакрилову кислоту, сечовину, фенол та ін. Подальша їх переробка за вертикаллю дозволяє одержати капролактан, синтетичні волокна, смоли та інші продукти.

Слід, однак, відзначити, що форми комбінування не завжди виступають у чистому вигляді. У сучасних великих комбінатах можуть бути представлені і послідовні стадії переробки сировини, і утилізація відходів. Наприклад, основою сучасного металургійного комбінату є металургійна галузь (видобування і збагачення руди з наступною переробкою її на чавун, сталь, прокат), яка поєднується з комплексним використанням вугілля (коксохімічне виробництво), а також утилізацією відходів (тепла, шлаків тощо).

Знання основних форм комбінування полегшує вибір найефективніших форм схем поєднання на підприємстві різних галузей.

Показники комбінування. Для характеристики комбінування велике значення має науково обгрунтована система показників. Вона необхідна для виявле нння його рів ня у цілому по промисловості й окрем их її галузях, вивчення форм і структури, економічної ефективності та шляхів подальшого розвитку.

Показники рівня комбінування, розроблені в економічній літературі слабко, немає повної одностайності в методиці їх обчислення за галузями. Не ведеться обліку рівня комбінування і офіційною статистикою. Все це утруднює його вивчення.

Характеристика рівня комбінування у промисловості може бути дана на основі таких показників:

1. Питома вага продукції комбінатів у загальному обсязі її випусісу. Наприклад, питома вага продукції чорної металургії, яка виробляється на комбінованих підприємствах становить: по чавуну - 95, сталі - 90, прокату - 85%;

2. Кількість галузей об'єднаних комбінатами. У даний час половина комбінатів промисловості нараховує у своєму складі від 4 до б галузей, причому 3/4 з них мають від 10 до ЗО, а в хімічній промисловості 12% комбінатів містять до 50 виробництв. Цей показник дає уяву про складність структури комбінатів. Питома вага окремих галузей у складі комбінатів може визначатися за обсягом продукції, чисельністю робочої сили, вартістю основних фондів;

3. Кількість і вартість продуктів, одержуваних із переробленої на комбінатах вихідної сировини. Цей показник характеризує глибину комплексної переробки сировини. Наприклад, добування корисних компонентів із міднорудної сировини;

4. Питома вага сировини або напівфабрикатів, які переробляють у наступний продукт на місці їх одержання (наприклад, чавуну на сталь, сталь на прокат), у загальній кількості тієї ж сировини або напівфабрикатів, перероблених наданому підприємстві.

5. Економічна ефективність комбінування виробництва

Економічна і соціальна ефективність різних видів і форм комбінування різна. Найефективніші міжгалузеві комбінати, що грунтуються на комплексному використанні сировини, відходів і побічних (супутніх) продуктів. Разом з цим, можна встановити загальні фактори ефективності комбінування, властиві усім його видам і формам.

Основним чинником, що породжує економічну ефективність комбінування, служить прогресивна технологія. Технологічні зв'язки між різними виробництвами комбінату досягають найвищого рівня, з'являється можливість виключити проміжні операції, неминучі в умовах роздільного їх існування і територіального роз'єднання багатостадійні процеси перетворити в

мало- і одностадійні, застосувати найвигідніші (безвідходні) технології та ін. Завдяки цьому посилюється безперервність технологічних процесів, скорочуються втрати праці, матеріалів, енергії при переході від однієї стадії процесу до другої, аж до одержання готового продукту. У підсумку підвищується ефективність виробництва.

Конкретно ефективність комбінування спричиняють такі чинники:

1. Комбінування забезпечує комплексне використання вихідних сировинних і енергетичних ресурсів і одержаних у процесі Їх переробки відходів І покидьок. Цим воно розширює і здешевлює сировинну базу промисловості, бо залучення як вихідної сировини відходів виключає необхідність додаткових затрат (поточних і одноразових) на її видобування. У цьому випадку знижується матеріаломісткість — найважл ивіша складова ефективності виробництва;

2. Комбінування скорочує час перерви між суміжними стадіями виробництва, прискорює загальний цикл виготовлення продукції. Скорочення циклу досягають не тільки за рахунок застосування досконалішої техніки та організації (це можливо і при роздільних виробництвах), а головним чином за рахунок ліквідації так званих "міжгалузевих порожнеч", тобто часу перебування напівфабрикатів у дорозі, на складах постачальницько-збутових організацій, навантаженні, розвантаженні тощо;

3. У зв'язку зі скороченням циклу і усуненням міжгалузевих порожнеч зменшується потреба комбінатів у оборотних засобах, особливо тих, що знаходяться у формі виробничих запасів, прискорюється оборотність і цим підвищується ефективність;

4. Комбінування підвищує рівень концентрації і, як результат -перевага великого виробництва. Уже саме об'єднання кількох виробництв у одне підприємство характеризує виший рівень концентрації;

5. Завдяки комбінуванню у результаті розташування виробництва на одній площадці значно скорочуються транспортні витрати з перевезення сировини і напівфабрикатів, застосовують досконаліші види транспорту (трубопроводи, транспортери, конвеєри тощо) і зменшуються втрати при переміщенні різних вантажів;

6. При комбінуванні окремі види основного технологічного устаткування можна пристосувати для одночасного одержання різних видів

продукції. Наприклад, комбінування нафтопереробки і нафтохімії дає можливість застосувати сучасні великі агрегати для розділення газу на компоненти як у хімічній і нафтохімічній промисловості, так і в нафтопереробній- При роздільному виробництві операцію газорозділення довелось би повторювати на кожному заводі. Отже, комбінування забезпечує економію капітальних вкладень. Такої економії досягають також завдяки тому, що одні й ті ж допоміжні служби виконують операції" для потреб різних виробництв, включених до системи комбінату;

7. Комбінування справляє позитивний вплив на розміщення промисловості- Воно сприяє залученню так званих "бідних джерел" сировини, комплексної переробки сировини і відходів, води і повітря як вихідної сировини. Це сприяє рівномірному розміщенню промисловості, скороченню далеких перевезень і економії праці.

8. Комбінування економить загальнозаводські витрати на управління. В умовах комбінування відпадає необхідність у деяких відділах і функціях самостійного підприємства, наприклад, постачання і збуту, оскільки відносини з постачання між самостійними підприємствами стають тут простими внутрівиробничими зв^язками, Виконання багатьох функцій з управління, планування, обліку можуть бути централізовані;

9. Комбінування сприяє вирішенню важливої соціальної проблеми - збереженню оточуючого середовища. Забезпечуючи комплексну переробку сировини, реалізуючи принцип безвідходної або маловідходної технології', комбінування тим самим зменшує чи повністю виключає відходи, забруднюючи грунт і воду, скорочує викиди в атмосферу, які утворюються при спалюванні палива і переробці сировини, особливо хімічної.

Перераховані фактори ефективності в підсумку сприяють поліпшенню найважливіших економічних показників комбінованих виробництв. Кількісно економічний ефект комбінування виявляється у зростанні продуктивності праці, зниженні фонде-, капітале-, матеріаломісткості і як результат собівартості продукції та підвищенні рентабельності виробництва.

При визначенні ефективності комбінування необхідно враховувати різниці в умовах виробництва однієї і тієї ж продукції на комбінованих підприємствах, тобто зіставити два або кілька можливих варіанти випуску продукції. Це зіставлення ведеться за рядом таких показників:

- собівартість продукції (з врахуванням затрат на її доставку в місця споживання);

- капітальні вкладення (з врахуванням вкладень у суміжні галузі);

- продуктивність праці;

- якість продукції.

При цьому важливо правильно встановити коло тих статей собівартості й капітальних вкладень, які змінюються саме під впливом комбінування. Економія на витратах І капітальних вкладеннях, яка може бути досягнута і в умовах роздільного виробництва, не повинна приписуватися комбінуванню. Наприклад, економія на собівартості й капітальних вкладеннях, одержувана в результаті утилізації на комбінаті малотраспортабельних відходів (шлаків металургійних заводів), має бути повністю приписана комбінуванню, тому що переробка їх поза комбінуванням нераціональна. Економію від використання транспортабельних відходів (наприклад, смоли) не можна приписувати комбінуванню, бо такі відходи можуть перероблятися як на комбінованих, так і на не комбінованих відокремлених підприємствах.

Капітальні вкладення і собівартість продукції при різних варіантах комбінування доцільно розрахувати на окремих стадіях виробництва або галузях промисловості, що намічаються до об'єднання у комбінат. Такий порядок розрахунку полегшує порівняння комбінованих виробництв з некомбінованими, відокремленими. Постадійне визначення розміру капітальних вкладень і поточних витрат сприяє також вибору найдоцільніших схем комбінування.

Тема 6. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЗВ'ЯЗКУ

1. Загальна характеристика ринку зв'язку.
2. Сучасний стан галузі зв'язку та інформатизації в Україні.

1. Загальна характеристика ринку зв'язку

Зв'язок – це галузь сфери послуг, яка за допомогою поштового, телефонного, телекомунікаційного та інших видів зв'язку, радіомовлення і телебачення, яка забезпечує задоволення особистих і громадських потреб у передачі інформації. Тобто продукцією зв'язку є передача інформації між об'єктами, обслуговування каналів і послуг інформаційного характеру.

У зв'язку для переміщення інформації використовують засоби транспорту (поштовий зв'язок) або властивості електромагнітного поля (електричний зв'язок). При цьому в обох випадках споживач отримує не саму працю (як в послугах), а її результат у вигляді переміщення інформації.

У наданні послуг у сфері зв'язку беруть участь: споруди, машини. обладнання, допоміжні матеріали, праця людей, яку використовують для створення продукту, та предмети праці – у вигляді повідомлень. Результатом виробництва продукції зв'язку є корисний ефект від переміщення інформації та інформатизації.

Економічні особливості зв'язку та його значення полягають у тому, що:

– по-перше, продукція зв'язку не має речової форми – це ефект переміщення інформації;

– по-друге, продукцію зв'язку використовують у процесі її виробництва, тому товарної форми (як інші продукти між закінченням виробництва і реалізацією) продукція зв'язку не набуває;

– по-третє, предмет праці на відміну від промислового виробництва не повинен зазнавати жодних змін, окрім просторового переміщення, що характерно також і для транспорту;

– по-четверте, нерівномірність у наданні послуг зв'язку у часі як протягом року, так і протягом місяця, тижня, доби;

– по-п’яте, виробництво продукції зв’язку вимагає одночасної участі кількох суб’єктів (не менше двох – відправника (адресанта) і отримувача інформації (адресата).

Основними галузями зв’язку є: поштовий зв’язок; телеграфний зв’язок (фототелеграфний і факсимільний); міжміський телефонний зв’язок; місцевий телефонний зв’язок; IP-телефонія; мобільний зв’язок (рухомий, бездротовий, стільниковий); радіозв’язок; провідне мовлення; радіомовлення і телебачення та космічний зв’язок.

Підприємство зв’язку – це господарська уособлена одиниця у системі мережі зв’язку, яка здійснює виробничий процес щодо передачі повідомлень чи відправлень. Усі підприємства зв’язку класифікують за двома ознаками:

1) за характером функцій, що виконуються:

– спеціалізовані підприємства зв’язку, які надають послуги однієї галузі зв’язку (пошта, телеграф, радіоцентр, мобільні оператори і т.д.);

– об’єднані, які надають послуги всіх або декількох видів зв’язку (поштамт, виробничо-технічні вузли зв’язку);

2) за участю у реалізації продукції:

– підприємства, що реалізують послуги зв’язку (поштамти, міські вузли зв’язку, мобільний зв’язок);

– підприємства, що обслуговують лінійно-кабельні споруди, повітряні лінії і стаціонарні споруди зв’язку (територіальні управління магістрального зв’язку та телебачення, експлуатаційно-технічні вузли зв’язку).

Заслуговує уваги також той факт, що зв’язок – це перша галузь національної економіки, яка перейшла до автоматизованої системи управління галуззю.

Особливістю виробничої програми підприємства зв’язку є те, що їх продукція виступає у двох формах: передача окремих повідомлень, відправлень і надання у користування технічних засобів – телефонів, факсів, телеграфу, радіоточок, модемів, каналів зв’язку.

Загальну потребу в послугах зв’язку розраховують за формулою:

$$Q = q^*N_н + g^*N_j \qquad (1)$$

де q – норма особистого споживання; $N_н$ – прогнозована чисельність населення; g – норматив споживання (за галузями); N_j – прогнозована чисельність працюючих.

Прогнозування потреби в послугах зв’язку здійснюють використовуючи коефіцієнти впливу внутрівиробничих факторів національної економіки на

зростання рівнів споживання послуг зв'язку, який у свою чергу залежить від коефіцієнтів доступності та поліпшення якості.

Розрізняють вхідний, вихідний і транзитний обмін інформацією. При їх плануванні враховують ступінь нерівномірності надходження навантаження за часом доби за допомогою коефіцієнта концентрації:

$$K_{\text{год.нерів}} = Q_{\text{год}} / Q_{\text{доб}} = Q_{\text{н.н}} / Q_{\text{доб}} \quad (2)$$

де $K_{\text{год.нерів}}$ – коефіцієнт нерівномірності; $Q_{\text{год}}$ – годинне навантаження; $Q_{\text{доб}}$ – добове навантаження; $Q_{\text{н.н}}$ – найбільше (пікове) навантаження.

Найважливіше значення цей коефіцієнт має у час максимального навантаження. При цьому розраховують коефіцієнт нерівномірності за днями тижня та за місяць:

$$K_{\text{доб.нерів}} = Q_{\text{доб}} / Q_{\text{ср.доб}} \quad (3)$$

де $K_{\text{доб.нерів}}$ – коефіцієнт добової нерівномірності; $Q_{\text{доб}}$ – добове навантаження; $Q_{\text{ср.доб}}$ – середнє добове навантаження за тиждень.

$$K_{\text{міс.нерівн}} = Q_{\text{міс}} / Q_{\text{ср.міс}} \quad (4)$$

де $K_{\text{міс.нерівн}}$ – коефіцієнт місячної нерівномірності; $Q_{\text{міс}}$ – місячне навантаження; $Q_{\text{ср.міс}}$ – середньомісячне навантаження за рік.

Специфічними є також питання якості продукції зв'язку, котра визначається споживною вартістю, що виступає у формі корисного ефекту. Для характеристики якості продукції зв'язку використовують такі ознаки:

– швидкість обслуговування;

– точність (незмінність, достовірність інформації, яку передають);

– надійність.

Якість продукції зв'язку оцінюють за допомогою системи показників, які можна розбити на дві групи. До першої групи відносять показники, що характеризують міру порушення заданого рівня якості; показники порушення нормативних термінів пересилання і доставки поштових повідомлень (листів, бандеролей, газет і т. д.); показники порушення нормативних термінів передачі та доставки телеграм; показники нормативного часу очікування міжміських телефонних розмов і т. д.; показники порушення точності відтворення переданих повідомлень: дефекти (брак), погана якість звучання; показники порушення дії каналів; технічних зупинок, кількість і тривалість перерв у роботі.

До другої групи показників відносять показники, які визначають підвищення рівня якості продукції: показники підвищення швидкості передач повідомлень; показники скорочення нормативних термінів передачі інформації; показники збільшення автоматизованих систем комунікації і скорочення коефіцієнта транзиту; показники зменшення можливості виникнення порушення достовірності; показники підвищення міри надійності дії каналів, скорочення середньої кількості порушень і часу їх усунення.

Специфічними для підприємств зв'язку є також питання використання виробничих фондів. Структура основних фондів підприємств зв'язку значно відрізняється від структури основних фондів промисловості. Більшу частина основних фондів підприємств зв'язку становлять виробничі фонди – 95% і лише 5% – невиробничі фонди. Виробничі фонди поділяються на:

– фонди основної діяльності (передача інформації) – 95%;

– фонди неосновної діяльності (промислові підприємства, будівельні та транспортні організації) – 5 %.

Значну частину основних фондів становлять передавальні пристрої, на які припадає 45-50 відсотків вартості основних фондів, натомість питома вага будівель становить лише 15-20%, тоді як у промисловості вона сягає 50% від загальної вартості основних фондів. Значну частку основних фондів підприємств зв'язку становлять робочі машини – 20-30 %.

Значні відмінності мають підприємства зв'язку і в питаннях калькулювання собівартості продукції. До особливостей структури собівартості продукції підприємств зв'язку слід віднести те, що найбільшу питому вагу в ній займає заробітна плата штату основної діяльності – 30-75%. Амортизаційні відрахування у собівартості становлять 11-43%. Значну частку в собівартості займають також допоміжні матеріали і запчастини – 2,5-10 відсотків та електроенергія збоку для виробничих цілей – 1,5-20%. Одночасно слід відзначити малу питому вагу управлінських та експлуатаційно-господарських витрат – 3-5%.

Так, скажімо робота мобільного зв'язку забезпечується розвинутою мережею базових станцій (фіксованих антен), які передають інформацію на комутаційні центри за допомогою радіочастотних сигналів (РЧ-сигнали). У світі на сьогодні експлуатується близько 1,4 мільйони базових станцій, приблизно 30 тисяч з них розташовані в Україні. З метою забезпечення підвищення якості мобільного зв'язку оператори збільшують кількість базових станцій та здійснюють їх постійне переоснащення відповідно до найновітніших технологічних розробок галузі.

Певну специфіку мають також ціни на послуги підприємств зв'язку, які встановлюють на основі тарифів.

Тариф – офіційно встановлена ставка плати за одиницю послуги, що не має речового вигляду. Розрізняють тарифи: загальні (звичайні), пільгові, підвищені, на додаткові види послуг зв'язку і т.п.

Доходи підприємств зв'язку за обсяг наданих послуг за діючими тарифами називають тарифними доходами. Вони характеризують обсяг реалізації послуг.

Серед інших показників підприємств зв'язку є трафік – потік навантаження на комунікаційну систему (звернення, кількість переданих за одиницю часу пакетів або повідомлень) в різних системах, мережах, в тому числі телекомунікаційних та транспортних мережах, а також обсяг переданих або прийнятих даних. Цей показник відображає також і кількості комунікацій за одиницю часу в системах масового обслуговування, або стосовно типу переміщуваних одиниць (наприклад: Веб-трафік, Мультимедія-трафік, трафік вантажних перевезень тощо).

Відповідно до напрямку розрізняють:

– вхідний трафік — визначається обсягом вхідного потоку;

– вихідний трафік — визначається обсягом вихідного потоку.

2. Сучасний стан галузі зв'язку та інформатизації в Україні

Попит на ринку зв'язку України на сьогодні досяг певного насичення і головна увага підприємств спрямована на розширення переліку послуг та підвищення їх якості для забезпечення конкурентоспроможних позицій. За рівнем конкуренції ринок зв'язку можна характеризувати як олігополію з домінуванням кількох великих підприємств, а за окремими видами надаваних послуг – як монополія (напр., доставка періодики).

Серед найбільших підприємств, що надають ***поштові послуги*** можна виділити два найпотужніших – ДП «Укрпошта» та ТОВ «Нова пошта».

ДП Укрпошта сьогодні – це майже 12 тисяч об'єктів поштового зв'язку та більше 38 тис. точок присутності по всій території країни. Укрпошта надає споживачам 50 видів послуг, серед яких універсальні послуги поштового зв'язку (пересилання простих і рекомендованих поштових карток, листів, бандеролей, секограм, посилок без оголошеної цінності масою до 10 кг), а також рекламні та фінансові послуги, послуги з передплати та розповсюдження періодичних друкованих видань, виплата пенсій та інші комерційні послуги.

Штат працівників підприємства – майже 76 тисяч працівників, серед яких листоноші – 34,5 тис., оператори – 13,7 тис. та сортувальники – 2,6 тис. Підприємство щороку здійснює обробку та доставку споживачам понад 240 млн. поштових відправлень, 16 млн. посилок та відправлень з оголошеною цінністю, 15 млн. переказів, доставляє понад 83 млн. пенсій. Крім того, УДППЗ «Укрпошта» розповсюджує за передплатою та вроздріб 1 млрд. примірників видань, а також видає мільйонними тиражами стандартні поштові марки, художні поштові марки і блоки, конверти, листівки. Щороку видання мільйонними тиражами стандартних поштових марок, понад 35 сюжетів художніх поштових марок і блоків, 60 сюжетів художніх маркованих конвертів та 70 сюжетів немаркованої продукції. Забезпечують виконання цієї роботи філіали підприємства (обласні, міські та спеціалізовані дирекції) [4].

Згідно з рейтингом в Інтернет-виданні «Insider» у 2014 р. ДП «Укрпошта» увійшло до числа 200 найбільших українських компаній, посівши у ньому 133-є місце з обсяг річного доходу 3,70 млрд. грн. і збитків на суму 4,15 млрд. грн. [7]. За даними цього ж видання ДП «Укрпошта» у 2013 р. посідала у цьому рейтингу 127-у позицію з сумарним доходом 3,97 млрд. грн. і прибутком 42 млн. грн.

Другим великим гравцем на ринку експрес-доставки поштових відправлень і перевезення вантажів є ТОВ «Нова пошта».

Компанія була заснована у 2001 році в м. Полтава та здійснювала перевезення за маршрутом Київ – Полтава – Харків. Увесь транспортний парк «Нової Пошти» тоді складався з двох легкових машин. Пізніше відкрився новий рейс: Київ – Дніпропетровськ, який згодом було подовжено до Запоріжжя. На 2007 рік компанія вже мала склади у всіх обласних центрах України.

З кінця 2008 року по 2010 Нова пошта відкрила понад 80 представництв, загальною кількістю 120 складів у більш ніж 80 містах. Надалі темпи відкриття нових представництв зростали і на кінець 2012 року нараховувалось більше 1000 відділень. У 2013 р. у Львові відбулося відкриття нового високотехнологічного розподільного терміналу. Зараз компанія лідер на ринку України у сфері надання послуг експрес-доставки. Для користування послугами налічується понад 1200 відділень. У великих містах працює по декілька десятків представництв: у Києві — 103, в Харкові – 103, в Дніпропетровську – 135, в Одесі – 91, у Львові – 52, в Полтаві – 24, у Тернополі – 11.

У 2012 році компанія створила мобільний додаток для смартфонів. Який дозволяє отримати доступ до інформації про відділення компанії, графік їх роботи, пошук відділень на карті, новини, інформацію про послуги, самостійно

порахувати вартість і дізнатися терміни доставки, відстежити статус доставки вантажу та ін. [4].

Згідно з рейтингом «200 найбільших компаній України» складеним «Forbes-Україна» ТОВ «Нова пошта» у 2014 р. зайняла 178-у позицію з доходом 1,38 млрд. грн. і прибутком 138,3 млн. грн., а також увійшовши у ТОП-20 лідерів у галузях [8].

Ринок ***телекомунікацій*** у сегменті телефонії представлений в Україні низкою підприємств, серед яких ПрАТ «Київстар» (VimpelCom), ПрАТ «МТС Україна» (Vodafone), ПАТ «Укртелеком», ТОВ «lifecell» (Астеліт), ТОВ Інтертелеком.

За підрахунками журналу «Forbes-Україна» перші три компанії увійшли у першу сотню найбільших підприємств країни, посівши, відповідно, 26-у, 38-у та 71-у сходинки у рейтингу [8].

Таблиця 1

Рейтинг телекомунікаційних компаній України у 2014 р.

Місце у рейтингу	Компанія	Виручка, млрд. грн.	Прибуток / збиток, млн. грн.
за підрахунками журналу «Forbes-Україна» [8]			
4	ПрАТ «Київстар»	12,23	2 195
5	ПрАТ «МТС Україна»	10,06	3 759
16	ПАТ «Укртелеком»	6,49	286,2
184	ТОВ «lifecell» (Астеліт)	4,05	-5 593
за підрахунками Інтернет-видання «Insider» [7]			
26	ПрАТ «Київстар»	12,98	2 195,25
38	ПрАТ «МТС Україна»	10,06	3 759,34
71	ПАТ "Укртелеком"	6,53	238,08

Крім цього, обидві компанії «МТС Україна» і «Київстар» у рейтингу найдорожчих компаній України за оціненою вартістю посіли, відповідно, друге і третє місця (29,15 та 22,66 млрд. грн.) [8].

У цілому, оцінюючи результати діяльності галузі зв'язку за статистичними даними 2014 р., слід зазначити, що її доходи від надання послуг зв'язку склали 52,434 млрд. грн., що на 0,1% менше порівняно з аналогічним періодом 2013 р. [9, с. 218] (табл. 2). Зокрема, доходи від надання телекомунікаційних послуг за 2014 р. порівняно з минулим роком збільшилися на 2,5% і склали 48,335 млрд. грн., що становить 92,2% від загальної суми доходів від наданих послуг зв'язку (мал. 1).

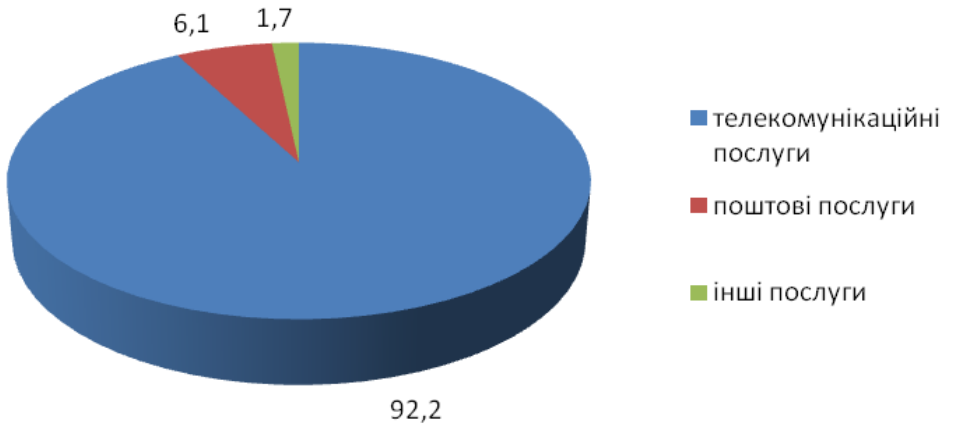
Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2014 р. склала 94,8% [6].

Доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 2014 р. склали 8,058 млрд. грн., що на 0,7% менше ніж у попередньому році. Доходи від надання послуг місцевого телефонного зв'язку скоротились на 0,2% і склали 5,851 млрд. грн. [6].

Таблиця 2

Динаміка доходів у галузі зв'язку України [6; 9]

Показник	**Доходи від надання послуг зв'язку, млн. грн.**		**Темп зміни, %**	**Питома вага доходів у загальному обсязі доходів зв'язку, %**	
	2013	**2014**		**2013**	**2014**
Доходи [9, с. 218] всього, у т.ч.:	52492,0	52434,0	99,9	100	100
Телекомунікаційні послуги [6]	47135,0	48334,6	102,5	89,7	92,2
Послуги поштового зв'язку [6]	3242,4	3215,8	99,2	6,2	6,1
Інші послуги [6]	1005,2	883,6	87,9	4,1	1,7



Мал. 1. Структура доходів підприємств галузі зв'язку за 2014 р. [6]

Доходи від послуг міжміського та міжнародного зв'язку скоротились у порівнянні з 2013 р. на 1,9% і склали 2,207 млрд. грн. (табл. 3).

Відповідно до цього, кількість основних телефонних апаратів (ОТА) порівняно з 2013 р. зменшилась на 812,8 тис. або на 7,4%, та станом на кінець 2014 р. склала 10124,1 тис. ОТА [6]. Забезпеченість населення ОТА на 100 чоловік населення в середньому по Україні склала 52, що на 4 менше, аніж це було попереднього року [9, с. 220]. Кількість універсальних таксофонів на кінець 2014 р. склала 6,5 тис. одиниць [6].

Таблиця 3

Доходи від надання послуг телефонного (фіксованого) зв'язку (млн. грн.) [6]

Телефонний фіксований зв'язок	**2013**	**2014**	**Темп зміни, %**	**Абсолютна зміна**
Доходи всього, у т.ч.:	8053,1	8057,8	100,1	4,7
місцевого, у т.ч.:	5816,4	5850,9	100,6	34,5
міського	5423,0	5411,2	99,8	- 11,8
сільського	393,4	439,7	111,8	46,3
міжміського (разом з міжнар.)	2236,7	2206,9	98,7	- 29,8

Водночас, за 2014 р. доходи від надання послуг мобільного зв'язку збільшились на 1,9% у порівнянні з минулим роком і склали 31566,3 млн. грн. (табл. 4).

Таблиця 4

Доходи від мобільного зв'язку (млн. грн.) [6]

	2013	**2014**	**Темп зміни, %**	**Абсолютний приріст, зниження**
Мобільного – всього, у т.ч.	30965,9	31566,3	101,9	600,4
стільникового	30932,8	31535,9	102,0	603,1
транкінгово	12,4	12,3	99,5	- 0,1
супутникового	1,8	1,5	84,7	- 0,3
радіозв'язку розподільних систем (широкосмуговий доступ)	18,9	16,6	87,8	- 2,3

Крім того, станом на кінець 2014 р. кількість абонентів мобільного зв'язку склала 61170,2 тис. і зменшилась порівняно з 2013 р. на 2458,5 тис. абонентів. Забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 чоловік в середньому по Україні становить 142,4%. Водночас, найнижчий рівень забезпеченості населення мобільним зв'язком спостерігається у Тернопільській області – 98,1% та Хмельницькій області – 97,8% (табл.5) [6].

Таблиця 5

Абоненти мобільного зв’язку (тис. чол.) [6]

	2013	2014	Зростання абонентської бази	
			абсолютний	відносний, %
Абоненти мобільного зв’язку, всього, у т.ч.:	58711,7	61170,2	2458,5	104,2
стільникового	58705,9	61162,0	2456,1	104,2
транкінгового	4,7	4,1	-0,6	87,6
радіозв’язок розподільчих систем	0,7	1,8	1,1	257,1
Абоненти телефонного зв’язку радіальної дії типу «Алтай»	0,09	0,07	-0,02	77,8

Зупинимось на ринку широкосмугового доступу до мережі Інтернет. Широкосмуговий доступ (далі – ШСД) – доступ до Інтернету з великою швидкістю. Найбільший рівень доходів спостерігається у разі надання послуги ШСД з використанням волоконно-оптичних ліній зв’язку за технологією FTTx.

До того ж обсяги доходів від надання послуг комп’ютерного зв’язку у 2014 році порівняно з показником 2013 року зросли на 11,9% і склали 6190,4 млн. грн.

Обсяги доходів від надання послуг широкосмугового доступу до мережі Інтернет у 2014 році в порівнянні з аналогічним періодом минулого року збільшились на 280,5 млн. грн. і становили 4503,3 млн. грн., їх питома вага в загальному обсязі доходів від телекомунікаційних послуг склала 9,3%.(табл. 6) [6].

Таблиця 6

Доходи від надання послуг комп'ютерного зв’язку (млн. грн.) [6]

	2013	2014	Темп росту, %	Абсолютний приріст/зниження, млн.
Комп’ютерного, із них:	5532,5	6190,4	111,9	657,9
надання доступу до Інтернет, із них:	4748,8	5348,9	112,6	600,1
з наданням широкосмугового доступу	4222,8	4503,3	106,6	280,5

Відповідно до цього станом на кінець 2014 року кількість фіксованих абонентів Інтернет склала 5892,3 тис. абонентів, що на 95,9 тис. абонентів більше порівняно з 2013 роком, зокрема, число абонентів ШСД збільшилось на 97,5 тис. чол. та становило 3945,6 тис. чоловік (табл.7) [6].

Таблиця 7

Абоненти Інтернет (тис. абон.) [6]

	2013	**2014**	**Абсолютний приріст/зниження**	**Темп росту, %**
Мережі Інтернет	5796,4	5892,3	95,9	101,7
з них ШСД	3848,1	3945,6	97,5	102,5

Використана література

1. Економіка підприємства : навч. посіб. [Текст] / за ред. П.С. Харіва / авт. колектив: В.П. Вихрущ, Б.М. Андрушків, П.С. Харів, Р.В. Федорович, І.В. Тирпак, О.П. Вашків та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 450 с.

2. Закон України «Про поштовий зв'язок» // ВВР. – 2002. – № 6, ст. 39.

3. Закон України «Про телекомунікації» // ВВР. – 2004. – № 12, ст. 155.

4. Укрпошта // Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org.

5. Нова пошта // Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org.

6. Бойко А.Б. Оцінка сучасного стану галузі зв'язку та інформатизації в Україні / А.Б. Бойко // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – Випуск № 1.

7. 200 найбільших компаній України 2014 року // Insider [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theinsider.ua/business/200-naibilshikh-kompanii-ukrayini-2014-roku.

8. 200 найбільших компаній // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/ratings/3.

9. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К. : Держкомстат України. – 586 с.

Тема 7. ТОРГІВЛЯ ЯК ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІКИ

1. Торгівля як важливий елемент національної економіки, її суть та головні види.
2. Функції торгівлі.
3. Роздрібний товарообіг та його економічна суть.
4. Гуртовий товарообіг та його роль у товарному обігу.
5. Витрати обігу торгових підприємств.
6. Стан і сучасні тенденції розвитку торгівлі в Україні.

1. Торгівля як важливий елемент національної економіки, її суть та головні види

Торгівля – це галузь національної економіки, яка виконує функції обігу товарів, забезпечуючи їх рух із сфери виробництва у сферу споживання. У сфері товарного обігу відбувається реалізація вироблених товарів шляхом купівлі-продажу продуктів праці. У результаті їх реалізації задовольняють потреби членів суспільства в предметах особистого споживання і потреби виробництва в знаряддях праці та матеріалах. Формою цього товарного обігу є торгівля.

Торгівля є невід'ємною складовою будь-якої національної економіки і відображає рівень розвитку товарно-грошових відносин. Форми і характер торгівлі визначаються способом виробництва.

За своїм характером сфера торгівлі не є однорідною, що зумовлюється низкою чинників. Головними з них, які, водночас, виступають й класифікаційними ознаками для підприємницьких структур у сфері торгівлі є такі:

– рух товарів: гуртова (оптова) торгівля, роздрібна торгівля;

– тип власності: приватна торгівля, державна торгівля, кооперативна торгівля;

– сфер функціонування: внутрішня торгівля, зовнішня (міжнародна) торгівля;

– специфіка продукції, що реалізується: торгівля промисловою продукцією, торгівля сільськогосподарською продукцією, торгівля продовольчими товарами та ін.

З погляду окремих стадій у процесі обігу товарів розрізняють гуртову торгівлю як посередницьку ланку між галузями, підприємствами, територіями, між виробництвом і ринковою ланкою і роздрібну торгівлю, яка є кінцевою ланкою у сфері обігу, що реалізує товари безпосереднім споживачам.

Гуртова торгівля є важливою ланкою, що забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу товароруху в умовах ринкових відносин. Вона організовує рух товарів каналами розподілу, сприяє синхронізації виробництва та споживання товарів. Отже, **гуртова торгівля** – це діяльність із придбання і відповідного перетворення товарів для наступної їх реалізації підприємствам роздрібної торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності [3, с. 94].

Гуртова торгівля є складовою частиною внутрішньої торгівлі, яка займається реалізацією товарів, як великими, так і малими партіями, з метою їх подальшого перепродажу та виробничого використання. Вона забезпечує стимулювання збуту товарів, перетворення виробничого асортименту в торговий, здійснює зберігання та транспортування товарних одиниць. До найбільш вагомих оптових структур відносять торговельні підприємства з повним та обмеженим циклом обслуговування, наприклад, дистриб'юторські та дилерські фірми тощо [4].

Роздрібна торгівля – це економічна діяльність з продажу товарів безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків, у т.ч. в ресторанах, кафе, барах, інших суб'єктах господарської діяльності.

Основні види підприємств роздрібної торгівлі: підприємства самообслуговування (універсами), супермаркети, гіпермаркети, магазини товарів за зниженими цінами (дискаунтери), універмаги, магазин-склад торгівля за каталогами, немагазинна торгівля (замовлення поштою, інформаційні листи), торговельні автомати, продаж на дому та ін.

Згідно з Національним класифікатором України: класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 у сфері оптової і роздрібної торгівлі виділено 21-у групу і 91 клас видів економічної діяльності [2].

Зовнішня торгівля є специфічним сектором економіки країни, суб'єктами якого виступають підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією продукції (послуг, ідей) на зарубіжних ринках, а також частини іноземної продукції на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни.

Здійснюється вона згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Зовнішньоекономічною діяльністю сьогодні можуть займатися практично всі підприємницькі структури, якщо це не суперечить їх статуту та чинному законодавству. Для її здійснення необхідно придбати ліцензію на вивезення товару. Основним інститутом, що регулює міжнародні торговельні відносини, є Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ), завданням якої є лібералізація зовнішньої торгівлі та торгових режимів, зниження розмірів торговельних тарифів, боротьба з протекціонізмом і демпінгом. В основу діяльності ГАТТ покладено принцип «однакового підходу» до партнерів. Діяльність ГАТТ охоплює широке коло тарифно-митних питань. Її угоди відпрацьовуються на основі так званого «раунду переговорів», що утворює торгово-правовий каркас, до рішень якого зобов'язані пристосовувати свою зовнішньоторговельну політику окремі держави [6, розд. 6.3].

Класична схема руху товарів від експортера до імпортера така: склад експортера – шлях до порту (залізничної станції) – знаходження у порту – шлях за кордон – складування товару за кордоном – доставка імпортеру. Ця схема визначає набір комерційних документів, які можна поділити на товарні, страхові і супроводжувальні.

Товарним документом є коносамент (накладна), який підтверджує одержання вантажу, тимчасове його збереження та складування, відвантаження і доставку вантажоотримувачу. Індосамент дозволяє передавання коносаменту іншій особі. Страховий документ – це страховий поліс, який видається страховою компанією для забезпечення цілісності товарів від пошкоджень, втрат і форс-мажорних обставин (стихійних лих). Супроводжувальний документ представлений рахунком-фактурою. Цей документ містить докладний опис товарів. До нього можуть додаватися сертифікати, які засвідчують вид, походження, масу, обсяг, якість та хімічний аналіз товарів [6, розд. 6.3].

Згідно із статистичними даними динаміка зовнішньої торгівлі України протягом 1996-2014 рр. в цілому є позитивною на відтинку 1996-2008 рр. (мал. 1). А з кінця 2008 р. спостерігався стрімкий спад, зумовлений світовою економічною кризою. Нині спостерігаємо чергове зниження в обсягах зовнішньої торгівлі України (див. також додатки А і Б).

Мал. 1. Зовнішньоторговельна динаміка України

2. Функції торгівлі

Торгівля як сфера товарного обігу виконує значний комплекс різних функцій. Перша і основна її функція у тому, що, обслуговуючи процес обігу, торгівля доводить товари від виробника до споживача. Це означає, що вона займається вивченням попиту споживачів, дає замовлення виробництву, здійснює зберігання потрібних товарних запасів, комплектує необхідний асортимент товарів, додатково дороблює їх, сортує, розфасовує і пакує. Весь цей складний організаційно-господарський процес спрямований на задоволення попиту населення. Торгівля допомагає розподіляти матеріальні, активно впливає на виробництво і споживання, здійснює зв'язки не тільки між виробництвом і споживанням, а й між різними підприємствами, окремими районами країни.

Другою функцією торгівлі є здійснення обміну товарів, оскільки в умовах товарного виробництва виготовлену продукцію до споживачів не можна доводити без зміни форм вартості, без продажу і купівлі, без обміну товару на гроші й грошей на цей товар. Виконуючи одночасно першу і другу функції, торгівля реалізує товари і тим самим покриває витрати, пов'язані з їх виробництвом. Для безперервного процесу виробництва потрібно, щоб усі

виготовлені товари були реалізовані, бо лише за цієї умови виробництво, з одного боку, покриває свої витрати і, з другого, зумовлює попит на товари, що в сукупності створює можливість і стимул дальшого розвитку виробництва. Без цього неможливо забезпечити безперервність суспільного виробництва та його розширення.

Крім цього, структура виробництва не збігається безпосередньо із структурою споживання як за часом, так і за розміщенням. Якщо виробництво спеціалізується на випуску окремих товарів, то потреби населення виникають одночасно на багато видів товарів. Розміщення виробництва територіально не збігається з розміщенням покупців.

Нарешті, сезонність виробництва не завжди збігається із сезонністю споживання: низка продовольчих товарів споживається безперервно, а виробництво їх має сезонний характер; окремі непродовольчі товари, навпаки, споживаються сезонно (одяг, взуття), а виробляються безперервно. Усе це вимагає перетворення виробничого асортименту товарів у споживчий. Ці функції й виконує торгівля, яка пов’язує виробництво із споживанням.

Через роздрібну торгівлю реалізують більшу частину загального фонду споживання. У сфері торгівлі населення країни витрачає майже 30% усіх своїх грошових доходів, виторг становить приблизно 90% усіх надходжень наявних грошей у каси установ банків. Звідси стає зрозумілим, що від того, як своєчасно і повно реалізують товари, залежить певною мірою виробництво і споживання цих товарів. Тому одним з важливих завдань торгівлі є досягнення максимальної відповідності між виробництвом і споживанням, між обсягом товарообігу і платоспроможним попитом населення, між попитом і пропозицією на окремі товари.

3. Роздрібний товарообіг та його економічна суть

Роздрібним товарообігом (товарооборотом) називають продаж товарів населенню для особистого споживання в обмін на його грошові доходи, а також продаж товарів організаціям і установам для колективного споживання (дрібний гуртовий продаж). Як правило, товари продають через роздрібну торгову мережу – магазини, крамниці, лотки, кафе та інші підприємства. Тому він ділиться на товарообіг торгової мережі й товарообіг підприємств громадського харчування.

Роздрібний товарообіг є завершальною стадією процесу обігу товарів: товар переходить із сфери обігу в сферу споживання (головним чином

індивідуального і частково колективного). Цей перехід здійснюється через купівлю-продаж відповідно до економічних законів вартості. Це означає, що через роздрібний товарообіг реалізують вартість товару, створену в процесі виробництва, і виробництво, відшкодовуючи свої затрати, отримує можливість дальшого розвитку, забезпечуючи населення потрібними предметами споживання.

Тому розвиток роздрібного товарообігу має велике значення як для збільшення виробництва, так і для зростання народного споживання. Промислове і сільськогосподарське виробництво розвиватиметься лише за умови реалізації виробленої ними продукції. Для цього потрібно, щоб продукція відповідала потребам населення, його попиту. Чим більший обсяг роздрібного товарообігу і чим точніше його асортиментна структура відповідає попиту, тим вищий рівень споживання.

Роздрібний товарообіг є найважливішим показником національної економіки, що характеризує розвиток усього економічного життя країни. Економічне значення роздрібного товарообігу в тому, що він сприяє задоволенню матеріального і культурного життя народу, підвищенню зацікавленості працюючих у піднесенні всього суспільного виробництва.

Роздрібний товарообіг виконує головну функцію і визначає завдання торгівлі, а також є основним показником господарської діяльності кожного торгового підприємства або організації. Він показує, на яку суму продано товарів населенню за певний період. Від роздрібного товарообігу залежать усі інші показники: розвиток торговельної мережі, чисельність торговельних працівників, рівень витрат обігу, розмір оборотних коштів, рентабельність.

План роздрібного товарообігу торговельного підприємства або організації включає такі основні показники: обіг від продажу товарів, товарні запаси, надходження товарів. Усі ці показники плану роздрібного товарообігу перебувають у взаємній балансовій залежності. Баланс товарообігу показує, з одного боку, потребу в товарах, з іншого боку – їх ресурси. Його можна передати формулою:

$$З_{п} + Н = Р + З_{к} \qquad (1)$$

де $З_{п}$ і $З_{к}$ – запаси товарів відповідно на початок і кінець періоду; $Н$ – надходження товарів за період; $Р$ – реалізація товарів за період.

Товарні запаси потрібні для того, щоб забезпечити безперебійність торгівлі окремими товарами. Розрізняють запаси на початок і кінець планового періоду. На початок планового періоду враховують у плані ті товарні запаси,

які склалися фактично. Товарні запаси на кінець планового періоду встановлюють у межах певної норми. Надходження товарів протягом планового періоду повинно забезпечити заплановану реалізацію і зміну товарних запасів. Недостатність товарних запасів у торговельній мережі спричиняє перебої у торгівлі. Надмірні запаси призводять до невигідного уповільнення оборотності товарів, що погіршує фінансовий стан торговельного підприємства, гальмує виконання планів товарообігу, задоволення споживчого попиту, а отже, завдає шкоди національній економіці.

Товарні запаси мають три вимірники для їх обліку і планування: натуральний (у штуках, тоннах, метрах і т. д.), вартісний (у грошовому формі) і в днях стосовно до товарообігу.

Товарні запаси у грошовому виразі або в натуральних показниках не дають уяви про те, багато їх чи мало. Про величину запасів можна дістати конкретнішу уяву, якщо розглядати їх порівняно з товарообігом, тобто подати їх у днях до товарообігу. Запас у днях до обігу показує, скільком дням обороту дорівнює цей запас або на скільки днів продажу його вистачить. Товарні запаси в днях обчислюють діленням суми запасів (за певний період) на середній одноденний оборот їх у продажу. Таким способом обчислюють запаси в днях до обороту не тільки на певну дату, а й середні запаси за певний період. При цьому суму середніх товарних запасів прийнято обчислювати за так званою середньо-хронологічною: підсумовують запаси на всі дати періоду, причому початкові та кінцеві беруть у половинному розмірі, й загальну суму запасів ділять на кількість взятих дат без однієї. Якщо запаси взято тільки на дві дати (наприклад, на початок і кінець місяця), то визначають середнє арифметичне: суму двох запасів ділять на два. Суму середнього квартального товарного запасу – $З_{СР}$ обчислюють за формулою:

$$З_{СР} = \frac{\frac{1}{2}З_1 + З_2 + З_3 + \frac{1}{2}З_4}{3} \qquad (2)$$

Де $З_1$, $З_4$ – запаси на початок і кінець кварталу; $З_2$, $З_3$ – запаси на початок другого і третього місяця кварталу.

Приклад. Товарообіг за IV квартал становив 1800 тис. гри., товарні запаси на 1 жовтня – 700 тис. грн., на 1 листопада – 450 тис. грн., на 1 грудня – 740 тис. грн., на 1 січня наступного року – 500 тис. грн. На основі цих даних обчислюємо:

Середній товарний запас: (700/2 + 450 + 740 + 500/2) : 3= 600 тис. грн.

Середньоденний обіг: 1800 тис. грн. / 90 днів = 20 тис. грн.

Середній запас, у днях до обігу: 600 тис. грн. / 20 тис. грн. = 30 днів.

Запаси на початок кварталу, у днях: 700 тис. грн. / 20 тис. грн. = 35 днів.

Запаси на кінець кварталу, в днях: 500 тис. грн. / 20 тис. грн. = 25 днів.

Товарні запаси постійно змінюються і перебувають у русі. Вони зменшуються внаслідок безперервної реалізації і збільшуються в результаті систематичного поповнення. Цей рух товарних запасів є не що інше, як товарооборотність. Товарооборотність – це швидкість реалізації товарів або термін, протягом якого реалізують товарні запаси в розмірі середньої величини. Чим менше часу товарні запаси перебувають у торговому підприємстві, тим швидша їх товарооборотність і навпаки.

Товарооборотність вимірюють кількістю днів одного обігу середнього запасу або кількістю обороту середнього запасу за певний період. Економічна суть обох показників та сама, а обчислюють їх по-різному. Товарооборотність у днях (час обігу) означає тривалість перебування товарів у торговому підприємстві, обчислюють її діленням середнього запасу на середньоденний обіг. Товарооборотність в оборотах (швидкість обороту) показує, скільки разів протягом певного періоду обернувся середній товарний запас. Її обчислюють діленням обсягу товарообігу за період на розмір середнього товарного запасу або діленням кількості днів на тривалість одного обігу середнього запасу.

Розглянемо на попередньому числовому прикладі співвідношення показників товарооборотності, товарних запасів і товарообігу.

Товарооборотність у днях (час обігу) дорівнює середньому запасу, поділеному на середньоденний обіг:

600 тис. грн. / 20 тис. грн. = 30 днів.

Товарооборотність в оборотах (швидкість обороту) дорівнює сумі кількості днів періоду, поділеному на тривалість одного обороту:

90 днів : 30 днів = 3 обороти.

Звідси видно, що абсолютні розміри товарних запасів (у грошовому виразі) залежать від швидкості товарообігу або часу обігу. Чим швидша оборотність, тим менше потрібно товарних запасів для здійснення одного товарообігу. Це означає, що прискорення товарооборотності дає змогу скоротити товарні запаси без шкоди для товарообігу і вивільнити частину оборотних засобів, які перебувають у товарних запасах. Крім цього, прискорення товарооборотності сприяє успішному виконанню плану товарообігу, скороченню витрат обігу і підвищенню рентабельності торгового підприємства.

Розмір товарних запасів як в абсолютній, так і у відносній величинах у кожному конкретному випадку залежить від низки факторів. Абсолютний розмір товарних запасів залежить, насамперед, від обсягу товарообігу: чим більший товарообіг, тим більшим (при інших незмінних умовах) повинен бути розмір товарних запасів у грошовому виразі.

Якщо при однакових обсягах товарообігу встановлено однакову норму товарних запасів у днях, то за такої умови абсолютна величина її буде різною, оскільки запас у сумі обчислюють множенням норми запасу в днях на середній одноденний оборот. Отже, сума товарного запасу перебуває у прямій залежності від величини середньоденного обороту з продажу товарів, а відтак, і від загального обсягу товарообігу.

Розмір товарних запасів як в абсолютній, так і у відносній величинах залежить від частоти і рівномірності завезення товарів, від організації і умов постачання товарів торговим підприємствам. Чим частіше і рівномірніше завозять товари в торговельну мережу, тим менше потрібно товарних запасів. Якщо товари завозять рідко і нерівномірно, то, щоб виконати такий самий обсяг товарообігу, потрібен більший розмір товарних запасів, оскільки він має забезпечити наявність товарів до наступного завезення. Частота завезення, в свою чергу, залежить від розміщення торговельної мережі, її розмірів і відстані від постачальників, а також від розмірів партій товарів та інших особливостей кожного торгового підприємства.

Розмір товарних запасів залежить від асортиментної структури товарообігу і складності асортименту окремих товарів. Чим більша номенклатура товарів, якими торгує підприємство, і чим ширший їх асортимент, тим більшим повинен бути розмір товарних запасів при тому самому обсязі товарообігу. Товари складного асортименту (тканини, взуття, галантерея, одяг, господарські товари) потребують певного часу для попередньої підготовки їх до продажу. Щоб забезпечити широкий вибір товарів і безперебійність торгівлі ними, треба мати товарні запаси значно більшого розміру, ніж запас товарів нескладного асортименту.

Середній розмір товарних запасів можна визначити за формулою:

$$Н = П + Р + ½\ Ч + Г \qquad (3)$$

де $Н$ – норма розміру товарного середнього запасу; $П$ – запас на час приймання і підготовки товарів до продажу; $Р$ – робочий запас, який є постійно в магазині для показу і продажу; Ч – запас, необхідний для забезпечення безперебійної торгівлі в період до наступного надходження товару; Г –

гарантійний (страховий) запас, створюваний на випадок порушення терміну поставки товару, збільшення попиту населення в окремі дні та інших непередбачуваних обставин.

Отже, норма товарних запасів з урахуванням усіх конкретних факторів, від яких вони залежать у кожному конкретному випадку, є необхідною умовою торгівлі.

4. Гуртовий товарообіг та його роль у товарному обігу

Гуртовий товарообіг – це продаж товарів народного споживання одним підприємством іншому для подальшого продажу або переробки. В умовах гуртового товарообігу товари не надходять безпосередньо до споживача і процес товарного обігу на цьому не закінчується. Гуртовий товарообіг здійснює гуртова торгівля, яка своїми завданнями і функціями відрізняється від роздрібної торгівлі.

Роль і значення гуртової торгівлі в тому, що вона є посередником між виробництвом і роздрібною торгівлею. Потреба в такому посередництві зумовлена кількома об’єктивними причинами: по-перше, промислові підприємства, які випускають товари народного споживання, розміщені в різних районах країни, а отже, роздрібні торговельні підприємства мають обмежену можливість встановлювати з ними безпосередні зв’язки; по-друге, виробничі підприємства спеціалізуються на випуску продукції вузького асортименту, а роздрібним підприємствам торгівлі потрібен широкий асортимент товарів; по-третє, виробництво і споживання багатьох товарів має сезонний характер, а роздрібні торговельні підприємства не мають можливості створювати великі запаси таких товарів. Таким чином, гуртова торгівля здійснює посередництво за допомогою гуртового товарообігу і договірних зв’язків з виробництвом, з одного боку, і роздрібною торгівлею – з другого.

Гуртові торговельні підприємства формують замовлення промисловості з виробництва потрібних товарів, укладають з ними договори на їх поставку, організують гуртові ярмарки, перевіряють асортимент і якість отриманої продукції, не приймають продукцію низької якості. Цим вони впливають на виробництво, змушують його випускати більше товарів^ розширювати асортимент і поліпшувати їх якість.

Здійснюючи контроль за якістю і асортиментом товарів, що надходять від виробництва, гуртові торговельні підприємства не допускають у роздрібну мережу товарів, які не користуються попитом населення.

Гуртова торгівля впливає не лише на виробництво, а й на роздрібну торгівлю, яку забезпечує широким асортиментом товарів. Вона одержує від виробництва товари і перетворює виробничий асортимент у торговельний. Гуртова торгівля збирає і зберігає товарні запаси для поповнення поточних запасів у роздрібній торгівлі.

Розвиток гуртового товарообігу сприяє зміцненню економічних зв'язків не тільки між промисловістю, сільським господарством і роздрібною торгівлею, окремими областями і районами країни, здійснюючи майже всі міжобласні поставки товарів народного споживання. Такий обмін товарів стимулює економічний розвиток окремих областей країни.

Залежно від того, в яких сферах здійснюють рух товари сфери виробництва в роздрібну торгівлю та які господарські зв'язки є між гуртовою базою, роздрібними підприємствами і організаціями, оборот гуртової бази поділяють на складський і транзитний. При складському обороті одержані від виробництва товари спочатку завозять на склади гуртових баз для зберігання і формування торговельного асортименту, а потім розподіляють у роздрібну торгівлю. При транзитному обороті товари відвантажують безпосередньо з промислових підприємств роздрібним торговельним підприємствам і організаціям за їхніми замовленнями.

Показниками гуртового товарообігу гуртової бази є: оборот з продажу товарів покупцям, товарні запаси на складах і в дорозі; надходження товарів. Тут між показниками є така сама балансова залежність, як і між показниками плану роздрібного товарообігу і основним показником в обороті з продажу.

Розробці проекту продажу гуртового товарообігу гуртової бази передує аналіз очікуваного виконання плану за окремими показниками за поточний передплановий рік. Під час порівняння очікуваних планових показників визначають спочатку процент загального виконання плану реалізації товарів гуртовою базою. Потім аналогічно обчислюють виконання плану в асортиментному розрізі (за товарними групами), а також окремо за формами обороту (складського і транзитного). За кожним з цих показників визначають відхилення від плану і з'ясовують їх причини.

Товарні запаси на гуртових базах аналізують так само, як і в роздрібних підприємствах, але, на відміну від роздрібної торгівлі, тут товарні запаси аналізують окремо на складах і в дорозі. Для визначення товарних запасів у днях одноденний оборот беруть виходячи з складського обороту без урахування транзитного.

Надходження товарів аналізують так само, як і в роздрібних підприємствах. При цьому визначають вплив надходження товарів на виконання плану товарообігу і стан товарних запасів на складах і в дорозі. Результати аналізу враховують під час розробки плану гуртового товарообігу бази на наступний рік.

5. Витрати обігу торгових підприємств.

Процес доведення товарів від виробництва до споживачів пов'язаний зі здійсненням багатьох операцій, які потребують певних затрат праці та коштів: на перевезення, зберігання, пакування, закупівлю і продаж, оплату праці працівників торгівлі, утримання торговельних приміщень, управління торговими підприємствами, ведення обліку тощо. Ці затрати в грошовій формі називаються витратами обігу. Вони є узагальнюючим показником величини необхідних затрат на товарообіг і утримання торгівлі.

Рівень витрат обігу характеризує ступінь економічної діяльності торгового підприємства (організації). Від рівня витрат обігу залежить головний результативний показник господарської діяльності – прибуток. Чим менші витрати обігу, тим більший за інших однакових умов прибуток, що є важливим джерелом матеріального заохочення працівників, Зниження витрат обігу є основним джерелом підвищення рентабельності, його розцінюють як найважливіший показник господарської діяльності торгових підприємств і організацій.

Витрати обігу різняться між собою за місцем виникнення, за економічною роллю, за характером впливу на узагальнюючі результати діяльності торговельної галузі. Відтак їх класифікують, виділяючи такі види:

1) за участю витрат у створенні вартості всі витрати: чисті, додаткові.

Чисті витрати обігу – це витрати, пов'язані з актом купівлі-продажу продукції і зміною власника. Ці витрати суспільно необхідні, але вони за своєю суттю непродуктивні й не створюють споживчу вартість, не збільшують вартість товару. До них відносять витрати, пов'язані з рекламою, обслуговуванням покупців, грошовим обігом, веденням касових і бухгалтерських операцій. Зараз частка чистих витрат обігу в загальній сумі має тенденцію до зростання. Це обумовлено вимогами ринку до підвищення культури обслуговування покупців і конкурентоспроможності підприємств.

Додаткові витрати обігу – це витрати, які пов'язані з виконанням операцій з продовження процесу виробництва в сфері обігу. До них відносяться

витрати на транспортування, зберігання, доробку, фасування, пакування товарів. При виконанні цих операцій товар як споживача вартість зберігається, перетворюється, доводиться до споживача, одночасно збільшується його вартість. Додаткові витрати відшкодовуються за рахунок додаткової вартості.

2) за залежністю від обсягів товарообігу: постійні та змінні витрати.

Постійні витрати це ті види витрат, величина яких безпосередньо не залежить від величини і структури товарообігу. До них відносять: витрати на оренду торгових приміщень, амортизацію основних фондів, зношення малоцінного інвентаря, оплату праці працівникам за окладами і тарифними ставками. Ці витрати є постійними протягом конкретного періоду часу. Середні постійні витрати зі зростанням товарообороту мають тенденцію до зниження.

Змінними називаються такі витрати обігу, величина яких перебуває у безпосередній залежності від обсягу і структури товарообігу. До таких витрат відносять транспортні витрати, витрати на рекламу, витрати на пакування і доробку товарів, витрати на оплату відсотків за користування кредитом, витрати на оплату праці за відрядними розцінками тощо. Суть цих витрат пов’язана з використанням виробничих факторів, величина яких визначається змінами реалізації товарів та послуг.

Характер залежності змінних витрат від обсягу продажів має різний ступінь еластичності. В тих випадках, коли змінні витрати змінюються в однакових пропорціях з обсягом товарообігу, еластичність між ними дорівнює одиниці. Такі витрати називають пропорційними витратами обігу.

Значна частина змінних витрат обігу змінюється у тому ж напрямі, що й товарообіг, але з меншою інтенсивністю. А отже, еластичність між показниками менша за одиницю. Такі витрати обігу називають дегресивними.

У практиці обліку, аналізу і планування витрат у сфері торгівлі виділяють низку статей витрат, що є найхарактернішими для цієї галузі. Зокрема:

Стаття 1. Витрати на перевезення. Сюди відносять витрати транспортування як залученими, так і власними засобами. У цю статтю, крім витрат з перевезення включають різні оплати, збори за подачу вагонів, їх обладнання, фрахт суден, а також оплату послуг за завантаження, розвантаження, перевезення, супровід вантажів, плату за тимчасове зберігання вантажів на станціях, пристанях, аеропортах, але в межах нормативного часу. За своїм економічним змістом транспортні витрати є оплатою послуг інших галузей економіки.

Стаття 2. Витрати на оплату праці. До цієї статті відносять витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати як штатним, так і позаштатним

працівникам торговельних підприємств. До фонду основної заробітної плати відносять: заробітну плату, нараховану за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами; вартість санспецодягу, який відповідно до законодавства надається безкоштовно працівникам підприємств торгівлі та залишається в особистому постійному користуванні; надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених законодавством; оплату щорічних і додаткових відпусток відповідно до законодавства; оплату спеціальних перерв у роботі у випадках, передбачених законодавством; оплату за роботу у вихідні і святкові (неробочі дні) в понаднормовий час за розцінками, встановленими законодавчими актами; оплату робочого часу працівників, які залучаються до виконання громадських обов'язків, якщо ці обов'язки виконуються в робочий час відповідно до законодавства; доплати за шкідливі умови праці, роботу в нічний час.

Стаття 3. Витрати на оренду та утримання основних фондів. У цій статті відображається плата за оперативну оренду окремих об'єктів основних виробничих фондів, плата за взяті в оренду приміщення нежитлового призначення для забезпечення основної діяльності. До цієї статті включають також витрати на утримання, ремонт, експлуатацію устаткування, сигналізації, плату за охорону об'єкта за договорами, укладеними з окремими товариствами.

Стаття 4. Амортизаційні відрахування на повне відновлення основних фондів і нематеріальних активів. Ця стаття передбачає відшкодування коштів на повне відновлення власних основних фондів (крім інвентаря, тари та тарообладнання), капітальних витрат на оренду будівель, приміщень, що підлягають відновленню у відповідний період згідно з договором оренди.

Стаття 5. Знос та утримання малоцінних та швидкозношуваних предметів. На цю статтю відносять зношення предметів інструментів, інвентаря, виходячи з вартості одиниці та термінів служби.

Стаття 6. Витрати на паливо, газ, електроенергію для виробничих потреб.

Стаття 7. Витрати на зберігання, підсортування, оброблення, пакування і передпродажну підготовку товарів. На цю статтю відносять фактичну вартість матеріалів (паперу, пакетів, конвертів, шпагату тощо), що використовують при доробці, переробці, пакуванні, зберіганні товарів. Сюди включають плату за послуги фасувальникам, витрати на утримання обладнання, а також оплату послуг стороннім організаціям за технічне обслуговування холодильного обладнання, собівартість води, льоду, фреону, аміаку для заправки холодильних установок. Сюди включають плату за час зберігання товарів на складах інших

організацій, а також відносять витрати, пов’язані з дотриманням відповідних санітарно-гігієнічних норм.

Стаття 8. Витрати на рекламу. В цю статтю включають вартість оформлення вітрин, вивісок, зразків, вартість розробки і друкування рекламних видань, ілюстрованих проспектів, альбомів, прейскурантів, етикеток, фірмових пакетів, вартість рекламних оголошень у пресі, на радіо, телебаченні, вартість розробки та демонстрації окремих моделей, дегустації продукції, виготовлення муляжів, рекламних щитів, втрати товарів за морального старіння (частково).

Стаття 9. Відсотки за користування кредитом. Ця стаття відображає проценти, зняті закладами банків за користування короткостроковими кредитами, крім відсотків за прострочені й відстрочені позики, а також позички, отримані на поповнення забраклих власних оборотних коштів. Сюди відносять проценти, сплачені з суми боргових зобов'язань за векселями, виданими постачальником іншим контрагентам.

Стаття 10. Втрати товарів у межах норм природного збитку під час перевезення, зберігання та реалізації. До таких втрат товарів і продуктів у межах норм природних втрат відносять: втрати з перевезення, зберігання; втрати, пов’язані з усушкою, вивітрюванням, розпилом, розливом при продажу, втрати від биття при перевезенні, зберіганні скляного посуду, фаянсу, фарфору, скляної тари. На цю статтю відносять втрати металевих приборів в їдальнях. Для списання цих втрат встановлюють норми природних втрат. Таке списання здійснюється у випадку, коли при інвентаризації встановлено факт нестачі.

Стаття 11. Витрати на тару.

Стаття 12. Відрахування на соціальні заходи відповідно до нормативних та законодавчих актів України.

Стаття 13. Витрати на обов’язкове страхування майна. До складу цієї статті відносять платежі з обов’язкового страхування майна підприємства торгівлі, передбачені законодавством.

Стаття 14. Інші витрати. На цю статтю відносять: витрати, пов’язані із забезпеченням нормальних умов праці й дотриманням правил техніки безпеки і праці, поточні витрати на обладнання й утримання вентиляційних систем, кип’ятильників, баків і установок для газування води; витрати, пов’язані з управлінням торговельною діяльністю, оплата послуг поштового, телефонного, телеграфного та інших видів зв’язку; витрати на придбання, виготовлення бланків документів, пов’язаних із фінансово-господарською діяльністю підприємства, придбання канцелярського приладдя; витрати на передплату спеціальної преси, придбання прейскурантів, каталогів, інструктивних та інших службових матеріалів, витрати на службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством; представницькі витрати (організація прийомів,

конференцій та інших офіційних заходів) згідно з чинними нормами; витрати на експертизу, лабораторний аналіз товарів тощо.

Наведена номенклатура статей витрат обігу дає змогу більш детально і глибоко пізнати суть витрат, виявити резерви їх зниження, які пов'язані з придбанням, доставкою, зберіганням товарів і реалізацією їх споживачам.

Характеризуючи витрати обігу, розрізняють такі показники їх:

1. Абсолютна сума витрат. Цей показник знаходить своє застосування при оцінці та аналізі сукупних витрат обігу, їх величини за окремими статтями й елементами затрат, динамікою у часі.

2. Рівень витрат обороту. Цей показник обчислюється за загальним обсягом і окремим статтями та розраховується як відношення суми витрат обігу до товарообороту у відсотках. Його величина характеризує розмір затрат у копійках на 1 грн. товарообігу чи у гривнях і копійках на кожні 100 грн. товарообігу. Підприємства роздрібної торгівлі цей показник розраховують шляхом зіставлення суми витрат обігу до роздрібного товарообігу. Гуртові бази визначають цей показник шляхом відношення суми витрат обігу в опті до оптового товарообороту, включаючи дрібний опт.

3. Показник економічності витрат ґрунтується на досягненні відповідного результату при найменших затратах (принцип мінімізації) або на забезпеченні при заданому обсязі затрат найбільшого результату (принцип максимізації). Перший показник вираховується через співставлення планових витрат до фактичного їх рівня. Другий показник визначається шляхом ділення фактичного, реально досягнутого результату, на плановий результат. Якщо показник економічності складає 1 і більше, то це характеризує високу ефективність витрат обігу і навпаки.

4. Показник ефективності використання спожитих ресурсів (витрат обігу). Його величина вираховується як відношення товарообігу (роздрібного чи гуртового) або прибутку (звітного чи планового періоду) до спожитих ресурсів (витрат обігу) за цей же період. Відношення суми прибутку до суми витрат обігу, виражене у відсотках, представляє показник рентабельності, який характеризує ефективність поточних витрат торгового підприємства.

5. Витратомісткість характеризує рівень витрат обігу за товарами та окремими товарними групами. За більшістю статей витрат обігу абсолютна сума враховується у розмірі фактичних витрат. Із загальної суми витрат обігу, наприклад, транспортні витрати і витрати на оплату відсотків за користування кредитом підлягають розподілу між реалізованими товарами і залишком товарів на кінець місяця. Всі інші суми витрат обігу відносяться до реалізованих товарів. У всіх випадках визначення витратомісткості здійснюється за такою схемою: спочатку з фактичної суми витрати обігу

виключаються ті витрати, які виявлені в результаті аналізу нераціональних витрат; далі відносяться окремі види витрат (на основі даних бухгалтерського обліку) прямо на товарні групи.

Рівень витрат обігу показує витрати не взагалі, а стосовно до виконуваної роботи, тобто товарообігу. Інакше кажучи, він показує, скільки витрат (в гривнях) припадає на 1 гри. товарообігу (або скільки копійок на гривню товарообігу). Тому рівень витрат обігу є найважливішим якісним показником господарської діяльності торгових підприємств і організацій, від рівня витрат обігу залежить рентабельність і фінансовий стан торгових підприємств та організацій.

6. Стан і сучасні тенденції розвитку торгівлі в Україні

Це питання теми студенти повинні опрацювати самостійно в розрізі годин, що виділяються на самостійну роботу студентів при вивченні навчальної дисципліни «Економіка галузевих ринків»!!!

Використана література

1. Економіка підприємства : навч. посіб. [Текст] / за ред. П.С. Харіва / авт. колектив: В.П. Вихрущ, Б.М. Андрушків, П.С. Харів, Р.В. Федорович, І.В. Тирпак, О.П. Вашків та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 450 с.

2. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Національний класифікатор України [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.dkrp.gov.ua/info/842.

3. Сотник І.М. Проблеми та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні [Текст] / І.М. Сотник, Т.П. Петренко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – Вип. 4.

4. Бозуленко О. Ю. Оптова торгівля в Україні, її проблеми та перспективи / О. Ю. Бозуленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2015_06_4_5_kam_podils/sekcija_section_3_2015_06_4_5/optova_torgivlja_v_ukrajini_jiji_problemi_ta_perspektivi/99-1-0-1401.

5. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України, 1991. – № 29, ст. 377.

6. Кісельов А.П. Основи бізнесу : підручник / А.П. Кісельов. – К. : Вища школа, 1997. – 191 с.

Тема 8. БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ ТА ЇЇ ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ

1. Загальна характеристика будівельної галузі економіки.
2. Особливості будівництва як галузі національної економіки.
3. Структура інвестиційного циклу і економічна ефективність інвестицій.
4. Кошторисна вартість (ціна) і собівартість об’єктів галузі будівництва.
5. Оцінка ефективності будівельного виробництва.

1. Загальна характеристика будівельної галузі економіки

Будівництво є окремою самостійною галуззю національної економіки, яка призначена для введення в дію нових, реконструкції, розширення, ремонту і технічного переозброєння діючих об’єктів виробничого та невиробничого призначення. Головна роль галузі будівництво полягає у створенні умов для динамічного розвитку економіки країни.

Будівельний комплекс України в сучасних умовах зазнає структурної, технологічної та організаційної перебудови. Такі зміни зумовлені самостійністю суб’єктів власності, появою нових форм підприємництва, динамікою капіталу і капіталопотоків. Згідно з Національним класифікатором України: класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 у будівельній галузі виділено три підгалузі (будівництво будівель, будівництво споруд, спеціалізовані будівельні роботи), 9 груп і 22 класи видів економічної діяльності [2].

Готовою товарною продукцією будівельної галузі є закінчені та підготовлені до введення в експлуатацію побудовані або реконструйовані виробничі підприємства, цехи, порти, електростанції, іригаційні та судноплавні канали, житлові будинки, об’єкти соціальної сфери тощо.

Галузь будівництва об’єднує загальнобудівельні та спеціалізовані будівельні організації, будівельну індустрію у складі будівельних об’єднань, а також організацій, що виконують будівельно-монтажні роботи господарським способом, проектні, науково-дослідні інститути та організації. У число будівельних організацій включаються юридичні особи усіх форм власності (підприємства), які зареєстровані і отримали ліцензію на будівельну діяльність, виконували роботи за договорами будівельного підряду або державним

контрактом, що укладаються з замовниками. До сфери капітального будівництва відносять також діяльність замовників, що розпоряджаються капітальними вкладеннями, джерелами яких є власні, позикові кошти підприємств, а також кошти державного бюджету. До будівництва долучаються різні галузі національної економіки, які забезпечують його цементом, цеглою, металоконструкціями, лісоматеріалами, пальним, машинами, транспортом, енергетичними ресурсами.

Основними видами будівництва є:

Нове будівництво – характеризує собою будівництво на нових земельних ділянках самостійних об'єктів за затвердженим проектом.

Розширення діючих підприємств – це зведення інших і наступних черг будови, тобто на діючому підприємстві до збудованого корпусу добудовують приміщення, де передбачається встановити додаткове обладнання.

Реконструкція – здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переобладнання будівельного об'єкта, оновлення основних фондів на досконалішій технологічній основі.

Технічне переозброєння – заміна застарілого технологічного обладнання на нове відповідно до планів технічного розвитку.

Основою у будівництві виступає будівельна індустрія, яка характеризує собою сукупність постійно діючих підрядних будівельно-монтажних і спеціалізованих організацій, які включають до свого складу підприємства, підсобні та допоміжні підрозділи.

Згідно із статистичними даними 2014 р. у будівництві України зосереджено: 0,79 % вартості основних фондів [3, с. 70], 3,6% чисельності усіх зайнятих (4,9% у 2010 р.) [3, с. 277], 3,1% виробництва в загальних обсягах реалізованої продукції [3, с. 277], 5,2% валового внутрішнього продукту та 2,5% валової доданої вартості (2013 р.) [3, с. 31-33]. Для порівняння, наприклад, частка будівництва у валовому внутрішньому продукті США, ФРН, Японії, Франції коливається від 4 до 8%, а чисельність зайнятих – від 4 до 10% [1, с. 390]. Без розвитку будівництва не може існувати жодна галузь національної економіки, З іншого боку зміни в інших галузях ставлять нові завдання перед будівельною галуззю. У цілому динаміка обсягів виконаних будівельних робіт галуззю представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Обсяги виконаних будівельних робіт в Україні
за видами будівельної продукції [3, с. 185]

(відсотків)

	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Будівлі	45,6	43,4	44,5	48,0	48,6
житлові	16,1	13,4	13,7	17,3	22,1
нежитлові	29,5	30,0	30,8	30,7	26,5
Інженерні споруди	54,4	56,6	55,5	52,0	51,4

У будівництві використовується 50% продукції промисловості будівельних матеріалів, близько 18% металопрокату, 40% пиломатеріалів, більше 10% продукції машинобудівної промисловості [1, с. 390]. Будівництво обслуговують практично всі галузі промисловості. Для перевезення будівельних матеріалів, будівельних конструкцій та будівельної техніки використовуються усі види транспорту: автомобільний, залізничний, річковий, морський та повітряний. Величина транспортних витрат у витратах на будівництво досягає 20%.

2. Особливості будівництва як галузі національної економіки

Як специфічна галузь економіки будівництво характеризується низкою **особливостей:**

1. Будівництво порівняно некапіталомістка галузь (5% загального обсягу капіталу).

2. На відміну від інших галузей для будівництва характерною є мобільність (рухомість) засобів виробництва (у промисловості основні фонди, як правило, стаціонарні). Така ситуація значно ускладнює виробничий процес і призводить до збільшення вартості будівництва, оскільки після завершення робіт засоби виробництва перебазовують на новий майданчик, що пов’язано з витратами на демонтаж і монтаж обладнання. Крім цього, відмінною рисою структури основних фондів у будівництві є значна питома вага активної частини основних фондів порівняно з пасивною. Це пояснюється тим, що виробництво будівельної продукції ведуть на відкритому просторі, а виробничі будівлі та споруди, як правило, є лише в допоміжних і підсобних виробництвах.

3. Специфічний характер продукції. Будівництво характерне нерухомістю будівельної продукції або територіальною непорушністю.

На відміну від промисловості й інших галузей будівельну продукція використовують там, де й створюють. Нерухомість будівельної продукції робить її залежною від вартості земельної ділянки і обумовлює необхідність включати її вартість у вартість продукції.

Будівельна продукція має натуральне і вартісне вираження. Будівельна продукція у натуральному вигляді має широку номенклатуру.

Вона може бути: забудовою, чергою, пусковим комплексом, будівлею, спорудою чи об'єктом.

Об'єкт – окрема будівля або споруда зі всіма комунікаціями. Об'єкти є розпочаті і перехідні. Визнання факту готової продукції знаходить своє відображення в акті її прийому в експлуатацію.

Забудова – сукупність будівель і споруд різного призначення.

Черга – частина об'єктів крупної будови із закінченим технологічним циклом з випуску продукції (1-4 роки).

Пусковий комплекс – сукупність першочергових об'єктів або їх частин. У вартісному виразі готову продукцію оцінюють у договірних цінах і встановлюють вартість будівельно-монтажних робіт.

4. Індивідуальний (неповторний) характер створюваних об'єктів. Так відомо, що навіть будівлі, які створюють за типовим проектом, практично не повторюють показників попередників (якісні характеристики, показники ефективності). Це пояснюється відмінностями в способах і умовах здійснення будівництва, способах доставки будівельних матеріалів. Це значно ускладнює механізм ціноутворення, економічну оцінку, яку проводять на основі аналогів (змінюються ціни на матеріали, капітали, робочу силу).

5. Будівельна галузь характеризується значною тривалістю виробничого циклу (від 6 до 48 місяців), що впливає на фінанси будівельно-монтажних організацій та інші техніко-економічні показники. Тривалість циклу оборотності капіталу в будівництві у кілька разів вища, ніж у промисловості. Чим триваліше будівництво, тим відповідальнішим і ризикованішим є рішення про початок будівництва.

У сучасних умовах поширеною є практика будівництва за тендерними договорами. Замовник має можливість на торгах вибрати договір з поліпшеними умовами будівництва.

6. Широта виробничих зв'язків і мобільність виконавців. Участь у будівництві беруть десятки і більше контрагентів (будівельно-монтажні

організації, проектні, консультаційні фірми, посередники, транспортні підприємства).

Складність зв'язків між учасниками вимагає чіткої орієнтації і координації роботи всіх учасників будівельного процесу, підпорядкованості досягненню кінцевої мети – завершення будівництва у заплановані терміни з мінімальними затратами.

Ринок вносить свої корективи в характеристику мобільності виконавців. Оскільки монопольне становище будівельної організації на певній території чи у галузі змінюється функціонуванням в умовах конкурентної боротьби, це змушує виконавців бути гнучкими, пристосованими до конкурентних умов. Мобільність виконавців виступає у формах територіальної, структурної, технологічної.

Територіальна мобільність означає, що будівельна організація повинна вміти діяти на будь-якій території: у міській, сільській місцевості, в районі, області, за межами України.

З метою виживання в конкурентній боротьбі, швидкого реагування на зміну попиту необхідна широка спеціалізація (участь у промисловому, житловому, транспортному будівництві), виконання малярних, штукатурних робіт, переорієнтація напрямків діяльності (диверсифікація). Все це в комплексі становить структурну мобільність будівельної організації. Технологічна мобільність означає спроможність до швидкої зміни технологій.

7. Для будівництва характерна специфіка управління виробництвом. Спорудження об'єктів, як правило, ведуть: генеральний підрядчик або кілька субпідрядних організацій, які часто перебувають у різній підпорядкованості. Це ускладнює управління фінансами, організацією виробництва і праці.

Проблемним у капітальному будівництві є матеріально-технічне постачання. Воно покладене на три сторони: замовника, генерального підрядчика і субпідрядні організації.

Розрахунок потреби в матеріально-технічних ресурсах є складним процесом. Матеріальні ресурси визначають на основі проектно-кошторисної документації (генеральному підрядчику разом із субпідрядними організаціями необхідно визначити фізичні обсяги робіт, що будуть виконуватись у плановому періоді й виходячи із норм витрат на одиницю робіт визначають потребу).

Замовник відповідає за постачання об'єктів, що будують, основним і допоміжним технологічним обладнанням, кабельно-провідниковою продукцією.

8. Визначення виробничих потужностей у будівництві здійснюють щорічно через зміну структури будівельно-монтажних робіт і тому підходи до визначення є специфічними (в інших галузях є стабільна номенклатура, а тут номенклатура різна). З розширенням конкуренції у будівництві поняття потужності будівельної організації почне втрачати свій сенс. Наявність ринків трудових ресурсів, будівельних матеріалів і машин полегшує нарощування або зниження потужності будівельної організації.

9. Вплив природних факторів на ритмічність і рівномірність ходу будівельного виробництва, що зумовлює нерівномірний розподіл коштів за періодами року, відтак, вимагає гнучкого підходу до управління фінансами. Крім цього, в будівництві у кожному конкретному випадку до уваги беруть рельєф місцевості, природні умови регіону будівництва (північ, південь), оскільки від цього буде залежати товщина стін, покриттів, розміри фундаментів і т. д., що веде за собою різні витрати на один і той же тип забудови.

10. Оцінку будівельних організацій ведуть за готовою будівельною продукцією і за обсягом незавершеного будівництвом об’єкта. На сьогоднішній день скасовані нормативи незавершеного будівництва.

11. Особлива форма розрахунків за будівельну продукцію. У зв’язку з тим, що тривалість технологічного циклу в будівництві велика, розрахунки ведуть за умовно-готову продукцію (за етапи робіт, за виконання конструктивних частин будівель). Ціну встановлюють як в цілому за об’єкт, так і за окремі види та етапи робіт.

12. Особливості ціноутворення в будівельній галузі:

– по-перше, ціну на кожен об’єкт визначають кошторисом, що обумовлено неповторним характером створюваних об’єктів (ціною є кошторис на вартість об’єкта);

– по-друге, планові нагромадження (нормативний прибуток) як елемент ціни встановлюються стосовно до середньогалузевої собівартості будівельно-монтажних робіт, а не до питомої фондомісткості, як у промисловості. При цьому ціну визначають за формулою:

$$Ц = (Ск + Ск * Пн /100) = Ск (1 + Пн/100) \qquad (1)$$

де *С*к – кошторисна собівартість будівельно-монтажних робіт; *П*н – норматив планових нагромаджень;

– по-третє, є особливість у порядку розробки і затвердження ціни. Ціни розробляють у вигляді базисної кошторисної вартості на основі кошторисних норм на будівельно-монтажні роботи, а потім у складі проекту затверджують відповідними органами замовників.

3. Структура інвестиційного циклу і економічна ефективність інвестицій

Для здійснення розширеного відтворення основних фондів необхідні інвестиційні кошти (капітальні вкладення).

Інвестиції – це частина сукупних видатків, яка складається з видатків на основні засоби виробництва (виробничі і фіксовані інвестиції), інвестиції у нове житло, і приріст товарних запасів. Іншими словами, інвестиції це не тільки гроші, які йдуть на будівництво, але й реальні потужності підприємств, матеріали, конструкції, обладнання. Інвестиції – частина внутрішнього валового прибутку, що не спожита в даному періоді, і яка забезпечує приріст капіталу в економіку.

У будівництві учасниками інвестиційного процесу є: інвестор, замовник, забудовник, підрядник, проектувальник.

Інвестор – суб'єкт інвестиційної діяльності, який здійснює з власних або позичених коштів фінансування будівельного об'єкта. Він має права юридичної особи.

Як інвестиції інвестор може використовувати грошові кошти, банківські депозитні вклади, акції, облігації, векселі, рухоме і нерухоме майно – будівлі, споруди, машини, земельні ділянки.

Забудовник – юридична або фізична особа, яка має право власності на землю під забудову.

Замовник на відміну від забудовника тільки використовує земельну ділянку під забудову на правах оренди.

Підрядник – будівельна фірма, яка здійснює за договором підряду будівництво об'єкта.

Виходячи з вищевикладеного, суб'єктами інвестиційної діяльності виступають генеральний інвестор, субінвестори, замовник, підрядчик, страхові компанії, інвестиційні біржі, іноземні фізичні та юридичні особи.

В умовах ринку розширюються джерела інвестиційних ресурсів, змінюються підходи до визначення економічної ефективності залучення інвестицій.

До джерел інвестицій належать:

а) власні фінансові засоби (прибуток, збереження, амортизаційні відрахування) і залучені (кошти від продажу акцій, благодійні та інші внески, які надають вищестоящі холдингові й акціонерні компанії);

б) асигнування з бюджетів різних рівнів, фондів підтримки підприємництва;

в) різні форми позичених коштів, у тому числі кредити, які надає держава на основі їх повернення; кредити іноземних інвесторів, позики за облігаціями; кредити банків та інших інвесторів, інвестиційних фондів;

г) іноземні інвестиції, які надають у формі фінансової або іншої участі капіталів спільних підприємств, а також у формі прямих грошових вкладень.

В сучасних умовах з усіх вищеназваних джерелах значну роль надають власним і позиченим коштам.

Майже половину інвестицій у будівництві становлять вкладення державних підприємств і організацій. Головним джерелом фінансування капітальних вкладень є власні кошти підприємств і організацій, а також кредити банків (74% загального обсягу). За рахунок коштів Державного бюджету освоюється близько 8% загального обсягу інвестицій, коштів місцевих бюджетів 5%, інших джерел фінансування близько 13%, і з них коштів іноземних інвесторів 1,2% [1, с. 395].

Правильний підхід до визначення ефективності інвестицій дає розуміння структури інвестиційного циклу.

Інвестиційний цикл включає:

– витрати на купівлю землі;

– витрати на передпроектні та проектні роботи;

– витрати на будівельно-монтажні роботи;

– експлуатаційні витрати. Рахують витрати на експлуатацію об’єкта (собівартість виробництва продукції чи надання послуг);

– недоодержаний прибуток на вкладений капітал;

– витрати, яких уникнути не можна, напр. інфляційні втрати;

– податки.

За допомогою оцінки життєвого циклу інвестор має можливість порівняти варіанти інвестиційних рішень і вибрати оптимальний; прогнозувати поточні витрати і майбутні доходи.

Ефективність визначається системою показників, які відображають відношення затрат і результатів.

Результати та затрати оцінюють у базових, прогнозних і розрахункових цінах.

Базова ціна – це ціна на певний період. Вона незмінна.

Прогнозна ціна – це базова ціна, помножена на коефіцієнт (індекс) зміни ціни в кінці n-го року стосовно до початкового періоду.

Для порівняння різних інвестиційних проектів і вибору з них ефективного, використовують показники, в яких враховують фактор часу і фактор ризику.

До найважливіших показників можна віднести:

– чистий дисконтований дохід або інтегральний ефект;

– індекс доходності;

– внутрішня норма доходності;

– термін окупності.

Інтегральний ефект ($E_{інт}$) – це сума різниці результатів, витрат і капіталовкладень за розрахунковий період, приведених до початкового року

$$E_{інт} = \sum_{t=0}^{tp} (Pt - Bt - IBt)\ K_{dt}, \qquad (2)$$

де P_t – результат у t-й рік; B_t — витрати у t-й рік; B_t – капіталовкладення у t-й рік; K_{dt} – коефіцієнт дисконтування; t_p – розрахунковий період.

Коефіцієнт дисконтування (K_{dt}) при постійній нормі дисконту (E_k)

$$K\partial t = \frac{1}{(1 + E\kappa)^t} \qquad (3)$$

При змінній в часі нормі дисконту K_{dt} визначають з урахуванням значення Ек окремо за кожним роком інвестиційного циклу.

На будівельних підприємствах як економічний результат приймають виручку від реалізації будівельної продукції.

При одноразових капіталовкладеннях та постійних за часом результатах витрат і нормі дисконту **інтегральний ефект:**

$$E_{інт} = \frac{Pt - Bt}{K - Ko}, \qquad (4)$$

де Р – річний результат; В – річні витрати.

Індекс рентабельності капіталовкладень (I_p) – відношення суми дисконтової різниці результату і витрат до капітальних вкладень:

$$I_p = \frac{\sum_{t=0}^{tp} (Pt - Bt)k_{dt}}{\sum_{t=0}^{t=p} Ktk_{dt}}. \qquad (5)$$

Якщо інтегральний ефект капіталовкладень $E_{інт}$ позитивний, а індекс рентабельності $I_р > 1$– проект вважається економічно ефективним; якщо $E_{інт}$ та $I_р < 1$ – проект неефективний і недоцільний.

Норма рентабельності капіталовкладень (Ер) – це норма дисконту, при якій величина дисконтової різниці результату і витрат дорівнює дисконтованим капітальним вкладенням.

Норму рентабельності капіталовкладень знаходять за формулою

$$\sum_{t=0}^{tp} \frac{Pt - Bt}{(1+Ep)^t} = \sum_{t=0}^{tp} \frac{Kt}{(1+Ep)^t} \qquad (6)$$

Отриману розрахункову величину Ер порівнюють з потрібною інвестору нормою рентабельності вкладень. Інвестиційний проект приймають коли значення Ер не менше потрібної інвестору величини:

1) якщо інвестиційний проект повністю фінансується за рахунок позики банку, то значення Ер вказує верхню межу припустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якого робить проект економічно неефективним;

2) у випадку, коли фінансування здійснюється з різних джерел, нижня межа значення Ер відповідає «ціні» капіталу, що авансується.

Термін окупності капіталовкладень (Ток) – тимчасовий період від початку реалізації проекту, за який капітальні вкладення покриваються сумарною різницею результатів і витрат. Термін окупності називають терміном відшкодування або повернення витрат:

$$Tok = \frac{\sum_{t=0}^{tp} (Pt - Bt)k_{dt}}{\sum_{t=0}^{tp} Kt * k_{dt}}. \qquad (7)$$

Для вибору оптимального з декількох альтернативних варіантів капітальних вкладень використовують показники порівняльної економічної ефективності, які враховують тільки ті вартісні частини, які змінюються за порівнювальними варіантами.

Критерієм вибору варіанта служить максимум інтегрального ефекту або мінімум модифікованої суми приведених витрат:

$$B_р = E\,K + C \rightarrow \min, \qquad (8)$$

де Е – постійна норма дисконту; К – капітальні вкладення; С – річні поточні витрати.

Обернена величина до терміну окупності є коефіцієнтом порівняльної

ефективності, який зіставляється з нормативним.

При Ек > Ен приймають більш капіталомісткий варіант.

Загальним критерієм ефективності інвестиційного проекту є рівень одержуваного прибутку на вкладений капітал. Під **прибутковістю** (**доходністю**) розуміють не просто приріст капіталу, а такий темп його приросту, який повністю компенсує зміну купівельної спроможності грошей (інфляцію) протягом усього періоду експлуатації об'єкта інвестування; забезпечує мінімальний рівень прибутковості і покриває ризик інвестора, пов'язаний із здійсненням проекту; враховує ставку позичкового проценту.

4. Кошторисна вартість (ціна) і собівартість об'єктів галузі будівництва

Особливості будівництва як галузі вносять специфіку в механізм ціноутворення. В умовах ринкових відносин оцінку вартості будівельної продукції здійснює інвестор (замовник) і підрядник на рівноправній основі у процесі закінчення контракту на виконання робіт.

Кошторисна вартість – це нормативна оцінка вартості об'єкта, ціна об'єкта. Вона показує величину трудових, матеріальних і фінансових затрат, пов'язаних, із введенням у дію будови в цілому і її окремих об'єктів.

Кошторисна будівельна вартість – це сума затрат, пов'язана з безпосереднім будівництвом (будівництво і монтаж обладнання).

Повна кошторисна вартість – це сума, пов'язана не тільки із зведенням об'єкта, а й з його облаштуванням (включає загальномайданчикові витрати).

Кошторисна вартість включає кошторисну собівартість і планові нагромадження (кошторисний прибуток).

Кошторисною собівартістю називають витрати на здійснення будівельно-монтажних робіт, які визначають за кошторисними нормами і цінами.

Кошторисна собівартість включає прямі витрати і накладні витрати.

У складі кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт прямі затрати становлять у середньому 75-80%.

У свою чергу прямі витрати включають:

– заробітну плату основну і додаткову робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах з відповідними нарахуваннями;

– вартість матеріальних ресурсів. Її обчислюють за кошторисними цінами, які називаються франко-приоб'єктний склад (вартість матеріалів за прейскурантом плюс заготівельні витрати плюс транспортні витрати). Необхідні прямі затрати праці і морально-технічних ресурсів визначають «Державні будівельні норми» (ДБН);

– витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів. У складі кошторисної собівартості ця стаття є досить значною.

На сучасному етапі в зв'язку із тим, що в складі витрат є витрати на паливно-мастильні матеріали, то сумарні витрати за цією статтею становлять до 3 5% загальної собівартості.

Характерною особливістю цієї статті є те, що її величину у вартісному виразі визначають за планово-розрахунковими цінами на прийняту одиницю виміру (машино-год. або машино-змін). Стаття є комплексною. Тому вона складається із витрат кількох видів:

– одноразових витрат (витрати на перебазування техніки із майданчика на майданчик, витрати на монтаж і демонтаж, навантаження і розвантаження машин, які перевозять);

– річних амортизаційних витрат за встановленими нормативами;

– експлуатаційних витрат (заробітна плата основна і додаткова робітників, паливо, мастильні матеріали).

Накладні витрати – це витрати, пов'язані із утриманням адміністративно-управлінського та іншого обслуговуючого персоналу. Накладні витрати поділяють на 4 групи:

а) адміністративно-господарські витрати;

б) витрати на обслуговування робітників будівництва;

в) витрати на організацію робіт на будівельному майданчику;

г) інші накладні витрати.

У будівництві другий елемент – кошториси вартості. Згідно з діючими будівельними нормами плани нагромадження передбачені в кошторисах у розмірі 30% від кошторисної собівартості.

Кошторисна вартість це тільки основа ціноутворення, бо у більшості випадків розрахунки між замовниками і підприємницькими організаціями здійснюють за договорами. Перерахунок вартості та прив'язування до діючих цін здійснюють на основі застосованих індексів за окремими елементами або статтями кошторисної вартості.

Це базується на основі «Державних будівельних норм України» (1996, 2006, 2010 рр.). На основі кошторисної вартості розробляють договірні ціни, які є двох видів:

– договірні ціни «на ризик», тобто це ціна об'єкта, встановлена між замовником і підрядчиком за їх взаємною згодою без права внесення змін протягом терміну будівництва;

– ціна, встановлена з правом внесення зміни, враховуючи рівень планової і фактичної собівартості.

Для оцінки вартості будівництва за вільними договірними цінами складають інвесторські кошториси.

Кошториси можуть бути розроблені на основі двох методів:

а) ресурсний – калькулювання у поточних цінах і тарифах ресурсів, необхідних для реалізації будівельного проекту;

б) ресурсно-індексний метод – поєднання ресурсного методу з системою індексів цін на ресурси;

Кошторисна собівартість є базою для розрахунку планової собівартості будівельно-монтажних робіт.

Планова собівартість – це прогноз величини витрат будівельної організації на виконання будівельно-монтажних робіт. Витрати визначають із врахуванням прийнятих для конкретного будівництва методів робіт і технічних засобів. Планова собівартість менша від кошторисної собівартості на величину зниження собівартості, яку планують. Її встановлюють техніко-економічними розрахунками на базі реальних умов виробництва і зростання продуктивності праці, що передбачено планом. Планова собівартість визначає рівень допустимих витрат на виробництво будівельно-монтажних робіт.

Фактична собівартість складається з фактичних витрат будівельно-монтажних робіт, які встановлюють за даними бухгалтерського обліку. Фактична собівартість будівельно-монтажних робіт містить усі витрати на виробництво, включаючи невиробничі витрати, у т.ч. – штрафи, пеню, витрати матеріалів.

5. Оцінка ефективності будівельного виробництва

Ефективність будівельного виробництва визначають як узагальнюючими, так і частковими показниками. Вона включає показники використання основних і оборотних фондів, собівартість, прибуток та рентабельність.

Використання основних фондів оцінюють, як правило, за узагальнюючим показником фондовіддачі. У будівництві цей показник вираховують як за вартістю будівельно-монтажних робіт, так і за прибутком.

Фондовіддачу за вартістю будівельно-монтажних робіт ($Ф_{б\text{-}м}$) розраховують як відношення вартості будівельно-монтажних робіт ($В_{б\text{-}м}$) до середньорічної вартості основних виробничих фондів ($ОФ_с$):

$$Ф_с = В_{б\text{-}м} / ОФ_с \qquad (9)$$

Фондовіддачу за прибутком ($Ф_п$) визначають як відношення прибутку (П) до середньорічної вартості основних виробничих фондів ($ОФ_с$):

$$Ф_н = П / ОФ_с \qquad (10)$$

Показник фондовіддачі, розрахований таким способом, характеризує доходність використання основних фондів. Оберненим показником до фондовіддачі е фондомісткість.

До часткових показників використання основних фондів відносять:

1. Коефіцієнт екстенсивного використання машин і механізмів або коефіцієнт використання календарного фонду часу ($К_к$). Його визначають відношенням кількості годин робочого часу середньоспискової машини до тривалості відповідного календарного періоду в годинах ($Т_к$):

$$К_к = Т_с / Т_к \qquad (11)$$

2. Коефіцієнт інтенсивного використання або показник виконання норм виробітку машин ($К_{вн}$). Визначають у процентах відношенням фактичного експлуатаційного виробітку машин за відповідний період часу ($В_{еф}$) до встановленої на даний період норми виробітку ($В_{ен}$):

$$К_{вн} = В_{еф} / В_{ен} - 100 \qquad (12)$$

3. Коефіцієнт інтегрального використання визначається як добуток двох попередніх.

Основними шляхами поліпшення використання основних фондів у будівництві є:

а) підвищення змінності роботи обладнання;

б) поліпшення роботи обладнання:

в) впровадження передових методів організації і технології виконання будівельно-монтажних робіт;

г) механізація і автоматизація процесів виробництва.

До показників, які характеризують ефективність оборотних засобів, відносять:

– тривалість одного обороту в днях (Т);

$$Т = ОЗ * Д / О \quad (13)$$

де *ОЗ* – середній розмір основних засобів; *Д* – кількість днів у періоді, за який визначається оборотність; *О* – величина обороту;

– кількість оборотів (*К*):

$$К = О / ОЗ \quad (14)$$

– загальний розмір зміни оборотних засобів будівельної організації за рахунок зміни обсягу робіт і швидкості обороту засобів:

$$У = Ф_1 – Ф_2 \quad (15)$$

де $Ф_1$, $Ф_2$ – середній розмір оборотних засобів за періоди, які порівнюють.

Як відомо, оборотні засоби за джерелами формування поділяють на власні та позичені. У нинішніх умовах структура джерел формування дещо змінена і більшу питому вагу займають позичені кошти, в тому числі кредити банків і кредиторська заборгованість. У зв'язку з цим дані зміни мають вплив на платоспроможність і фінансовий стан підприємства. Якщо організація хоче мати в своєму обороті позичені кошти, то вона повинна забезпечити високий рівень платоспроможності, який оцінює коефіцієнт платоспроможності, що оцінюється коефіцієнтом абсолютної ліквідності, коефіцієнтом покриття.

Для підвищення ефективності будівельного виробництва важливе значення має прискорення оборотності оборотних засобів.

До важливих заходів, які прискорюють оборотність оборотних засобів, відносять:

а) удосконалення системи розрахунків за виконані роботи;

б) дотримання кошторисної, фінансової, договірної дисципліни;

в) удосконалення технології й організації робіт;

г) зменшення поточних і страхових запасів.

Кінцеву оцінку роботи підприємства відображають за допомогою показників прибутку і рентабельності, бо це визначає мету функціонування будь-якої фірми. Оскільки інвестиційний процес має кілька етапів, то на кожному з них треба вивчати величину прибутку.

Розрізняють:

– кошторисний прибуток;

– плановий прибуток;

– фактичний прибуток.

Кошторисний прибуток – це прибуток, передбачений у процесі розробки проектної документації. Іншими словами, кошторисний прибуток – це планові нагромадження. Його визначають нормативним методом у

процентному відношенні до кошторисної собівартості або до величини коштів на оплату праці робітників-будівельників і тих робітників, які обслуговують будівельні машини.

Плановий прибуток – на об'єкті (*П*по) розраховує конкретна будівельна організація для своїх умов як суму кошторисного прибутку (*П*к) і планової економії затрат від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт (*Е*с), скоригованого на компенсації, одержані від замовника (*К*) за формулою:

$$П\text{по} = П\text{к} + Е\text{с} – К \qquad (16)$$

Фактичний прибуток – це прибуток, одержаний у результаті будівництва. Залежно від поставленої мети розрізняють:

– фактичний прибуток від здачі замовнику об'єкта (визначають як різницю між договірною ціною без податку на додану вартість і витратами на їх виробництво та здачу);

– балансовий прибуток (розраховують як суму прибутку від здачі замовнику об'єктів (робіт); реалізації на сторону майна; реалізації продукції підсобних і допоміжних виробництв; позареалізаційних доходів);

– валовий прибуток (сума балансового і розрахункового прибутку);

– чистий прибуток (різниця між валовим прибутком і величиною податків).

Прибутковість роботи будівельної організації визначають за показником рентабельності. Це відносний показник. У будівництві розрізняють такі види рентабельності:

а) кошторисну рентабельність (*Р*к), яку визначають за формулою:

$$Р\text{к} = (П\text{н} / К\text{во}) * 100 \qquad (17)$$

де *П*н – планові нагромадження; *К*во – кошторисна вартість об'єкта;

б) планову рентабельність (*Р*п) визначають як співвідношення планового прибутку (*П*п) до договірної ціни на будівництво об'єкта (*Ц*д):

$$Р\text{п} = (П\text{п} / Ц\text{д}) * 100 \qquad (18)$$

в) фактичну рентабельність об'єкта (*Р*ф); визначається шляхом ділення фактичного прибутку (*П*ф) на фактичну вартість об'єкта:

$$Р\text{ф} = (П\text{ф} / Ц\text{ф}) * 100 \qquad (19)$$

Збільшити величину прибутку і підвищити рівень рентабельності в будівельній галузі можна за рахунок підвищення рівня механізації і автоматизації робіт, впровадження прогресивних методів будівництва, удосконалення управління будівництвом, що значно збільшить обсяг

виконуваних робіт, скоротить термін будівництва і їх вартість, поліпшить використання засобів виробництва.

Використана література

1. Економіка підприємства : навч. посіб. [Текст] / за ред. П.С. Харіва / авт. колектив: В.П. Вихрущ, Б.М. Андрушків, П.С. Харів, Р.В. Федорович, І.В. Тирпак, О.П. Вашків та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 450 с.

2. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Національний класифікатор України [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.dkrp.gov.ua/info/842.

3. Статистичний щорічник України за 2014 рік : за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

4. Державні будівельні норми України В.2.5-23:2010. Інженерне обладнання будинків і споруд. Проектування електрообладнання об'єктів цивільного призначення». Затверджені наказом Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 15 лютого 2010 р. № 64.

5. Державні будівельні Норми України ДБН В.2.5-28-2006. Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення. Затверджені Наказом Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України від 15 травня 2006 р. № 168.

Тема 9. РИНОК ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

1. Загальне поняття ринку побутових послуг.
2. Класифікація і види послуг ринку побутового обслуговування.
3. Тенденції і стан розвитку ринку побутового обслуговування в Україні.

1. Загальне поняття ринку побутових послуг

Галузь побутового обслуговування є сукупністю підприємств і організацій, діяльність яких пов'язана із задоволенням конкретної побутової потреби індивідуального замовника. «Надання побутових послуг, або побутове обслуговування населення, має справу із задоволенням запитів людей, пов'язаних з їх побутом, тобто областю соціального життя, покликаної задовольнити різного роду сімейно-побутові потреби людини. Ця галузь одна з головних структурних частин сфери послуг, що швидко розвивається, найважливішим спонукальним мотивом розвитку якої є зростання потреб людей, тобто їх здібностей споживати матеріальні і духовні блага» [9, с. 1].

Стан ринку побутових послуг в Україні є одним з важливих ланок у системі галузей платних послуг. Ця галузь забезпечує скорочення часу населення на задоволення побутових потреб в домашніх умовах, сприяючи збільшенню вільного часу громадян на цілі самоосвіти, відпочинку, задоволення культурних потреб і т.д. З переходом на ринкові відносини стали активно розвиватися нові для української дійсності види діяльності: послуги в галузі аудиту, реклами, оцінки вартості манна, посередницькі послуги в операціях з нерухомістю, гральний бізнес, інформаційно-комп'ютерне обслуговування та ін. Основними виробниками цих послуг є приватний сектор [9, с. 10].

Сучасне побутове обслуговування займає на ринку сфери обслуговування одне з провідних місць за кількістю працюючих і за обсягом наданих населенню послуг. На його частку припадає 25% загального обсягу платних послуг [1, с. 423].

Сьогодні «діяльність з надання послуг, у тому числі й побутових, стала економічно більш вигідна, ніж виробництво, оскільки сервісні підприємства мали більш швидкий оборот фінансових коштів і вимагали менших обсягів

первинних інвестицій» [9, с. 10]. Відтак, ринок побутового обслуговування в Україні характеризується безумовним переважанням у його середовищі суб'єктів малого підприємництва. Це на загал відповідає характеристикам ринків послуг розвинених країн. Виняток становлять лише диверсифіковані підприємства, які пропонують широкий асортимент побутових послуг, що представлені в основному будинками побуту.

До галузевих особливостей підприємств побутового обслуговування відносять також те, що структура їх оборотних засобів виглядає таким чином:

– виробничі запаси становлять приблизно 50 – 60%;

– оборотні засоби в сфері виробництва 20 – 25%;

– оборотні засоби в сфері обігу 20 – 25% [1, с. 426].

Обсяг послуг і продукції характеризують такі основні показники:

– обсяг реалізації платних послуг населенню;

– загальний обсяг реалізації послуг і продукції;

– обсяг реалізації побутових послуг;

– обсяг реалізації побутових послуг на замовлення населення.

Обсяг реалізації платних послуг включає побутові послуги, послуги житлового господарства, послуги дитячих садків та інші платні послуги.

Загальний обсяг реалізації послуг і продукції поділяють за напрямками реалізації (видами виробничої діяльності підприємства), він включає обсяг реалізації побутових послуг населенню, послуги підприємствам, організаціям та ін.

До обсягу реалізації побутових послуг входять послуги, виконані для індивідуальних замовників і оплачені ними готівкою; послуги, виконані ательє і майстернями, що застосовують договірну форму організації праці з фіксованою сумою виручки; послуги щодо реалізації населенню виробів, виготовлених без попередніх замовлень за моделями як зразки невеликих партій; роботи з ремонту побутових машин і приладів, радіоелектронної і комп'ютерної апаратури, засобів зв'язку, транспортних засобів громадян, вартість напівфабрикатів, деталей і матеріалів, реалізованих замовникам тощо.

До обсягу реалізації побутових послуг на замовлення населення не враховують такі роботи і послуги: роботи з гарантійного ремонту побутових машин і приладів, радіоелектронної апаратури, транспортних засобів. Обсяг реалізації послуг включає послуги, виконані підприємством і оплачені замовником. Реалізовані послуги враховуються у цінах прейскурантів, прийнятих при складанні плану, і в діючих цінах. У вартісному виразі обсяг

виробництва побутових послуг визначають множенням відповідних обсягів у натуральному виразі на середню ціну (тариф).

Отже, при плануванні обсягу виробництва в окремих видах послуг використовують також і натуральні показники.

Специфіка побутового обслуговування населення викликає низку особливостей в організації використання основних фондів. Характерними особливостями основних фондів галузі побутового обслуговування є висока питома вага будинків і відносно низька питома вага машин та обладнання, що зумовлено специфікою господарської діяльності організацій з обслуговування населення; відносно низький технічний рівень підприємств, у першу чергу оновлення будинків у зв'язку з їх фізичним і моральним зношенням внаслідок високої вартості будівництва нових будівель.

Ще однією особливістю основних фондів є те, що їх розширене відтворення поряд з капітальними вкладеннями забезпечене шляхом оренди будівель і споруд, необхідних для розміщення прийомних салонів, демонстраційних залів та ін.

Решта питань, пов'язаних з використанням основних фондів, аналогічні до промислових підприємств [1, с. 425-426].

2. Класифікація і види послуг ринку побутового обслуговування

Підприємства галузі побутового обслуговування надають населенню понад 900 видів послуг [9, с. 10]. На практиці всі послуги у сфері побутового обслуговування, поділяють на три групи:

– послуги, пов'язані зі створенням нових споживчих вартостей (пошиття одягу, трикотажних виробів, виготовлення меблів, будівництво житла та ін.);

– послуги, спрямовані на підтримання раніше створених вартостей, – це різні послуги ремонтного характеру (ремонт взуття, одягу, трикотажу, радіотелевізійної апаратури, побутової техніки, хімчистка, ремонт меблів, житла та ін.);

– послуги, пов'язані зі створенням або підтриманням споживчих вартостей – це послуги особистого характеру (послуги перукарень, лазень та ін.).

Перераховані види послуг суттєво відрізняються між собою за технологічною характеристикою їх виконання. Однак їх об'єднує загальне соціальне економічне призначення. Діяльність підприємств ринку побутового

обслуговування спрямована на задоволення потреб населення у послугах побутового характеру, і це є головним, що їх об'єднує. Класифікацію побутових послуг здійснюють за такими ознаками:

– за характером послуг – виробничі і невиробничі послуги. До виробничих відносять послуги з виготовлення, ремонту і оновлення виробів, а до невиробничих – послуги в чистому вигляді, що не мають матеріального втілення у певних предметах споживання (послуги перукарень, лазень, інформаційної служби та ін.);

– за галузевими групами послуг – ремонт і пошиття взуття, пошиття швейних, хутряних і шкіряних виробів, головних уборів і текстильних чи галантерейних виробів, а також ремонт меблів, послуги перукарень та ін.;

– за призначенням – послуги населенню, підприємствам і організаціям, обслуговування яких прирівнюють до побутового обслуговування; заводам, що виготовляють побутові машини і прилади для гарантійного ремонту;

– за наявністю або відсутністю попереднього замовлення на послуги;

– за місцем проживання населення – послуги для міських і сільських жителів;

– за способом виконання робіт – послуги, що виконуються силами самого підприємства, послуги, що виконуються сумісно з побутовими управліннями або об'єднаннями і неспеціалізованими підприємствами, кооперативами при підприємстві;

– за ступенем новизни – послуги вперше освоєні в звітному році і послуги, які виконували в попередньому році;

– за формою обслуговування (прогресивна і звичайна форми обслуговування);

– відповідно до спеціалізації виробництва (що відповідають і не відповідають профілю підприємства);

– за використаними матеріалами: з матеріалу замовника, з матеріалу підприємства; роботи з повноцінних матеріалів і відходів та вторинної сировини;

– за асортиментом послуг – вид виробів, що виготовляють або ремонтують група ремонту (дрібний, середній та ін.), вид робіт.

Структуру побутових послуг галузі аналізують, визначаючи питому вагу кожної позиції (у відсотках) у загальному обсязі реалізації побутових послуг [1, с. 423-425].

Згідно з п. 291.7 ст. 291 Податкового кодексу України, під побутовими послугами населенню розуміються такі види послуг:

1) виготовлення взуття за індивідуальним замовленням;

2) послуги з ремонту взуття;

3) виготовлення швейних виробів за індивідуальним замовленням;

4) виготовлення виробів із шкіри за індивідуальним замовленням;

5) виготовлення виробів з хутра за індивідуальним замовленням;

6) виготовлення спіднього одягу за індивідуальним замовленням;

7) виготовлення текстильних виробів та текстильної галантереї за індивідуальним замовленням;

8) виготовлення головних уборів за індивідуальним замовленням;

9) додаткові послуги до виготовлення виробів за індивідуальним замовленням;

10) послуги з ремонту одягу та побутових текстильних виробів;

11) виготовлення та в'язання трикотажних виробів за індивідуальним замовленням;

12) послуги з ремонту трикотажних виробів;

13) виготовлення килимів та килимових виробів за індивідуальним замовленням;

14) послуги з ремонту та реставрації килимів та килимових виробів;

15) виготовлення шкіряних галантерейних та дорожніх виробів за індивідуальним замовленням;

16) послуги з ремонту шкіряних галантерейних та дорожніх виробів;

17) виготовлення меблів за індивідуальним замовленням;

18) послуги з ремонту, реставрації та поновлення меблів;

19) виготовлення теслярських та столярних виробів за індивідуальним замовленням;

20) технічне обслуговування та ремонт автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням;

21) послуги з ремонту радіотелевізійної та іншої аудіо- і відеоапаратури;

22) послуги з ремонту електропобутової техніки та інших побутових приладів;

23) послуги з ремонту годинників;

24) послуги з ремонту велосипедів;

25) послуги з технічного обслуговування і ремонту музичних інструментів;

26) виготовлення металовиробів за індивідуальним замовленням;

27) послуги з ремонту інших предметів особистого користування, домашнього вжитку та металовиробів;

28) виготовлення ювелірних виробів за індивідуальним замовленням;

29) послуги з ремонту ювелірних виробів;

30) прокат речей особистого користування та побутових товарів;

31) послуги з виконання фоторобіт;

32) послуги з оброблення плівок;

33) послуги з прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів;

34) послуги з чищення та фарбування текстильних, трикотажних і хутрових виробів;

35) вичинка хутрових шкур за індивідуальним замовленням;

36) послуги перукарень;

37) ритуальні послуги;

38) послуги, пов'язані з сільським та лісовим господарством;

39) послуги домашньої прислуги;

40) послуги, пов'язані з очищенням та прибиранням приміщень за індивідуальним замовленням [11].

3. Тенденції і стан розвитку ринку побутового обслуговування в Україні

Створення галузевого ринку побутових послуг – складова частина загального процесу становлення ринкових відносин у державі. У побутовому обслуговуванні, як і в сфері послуг в цілому, для розвитку ринкових відносин склались сприятливіші умови, ніж в інших сферах суспільного виробництва. У службі побуту зараз функціонує відносно велика кількість малих, середніх і великих підприємств з різними формами власності (державна, кооперативна, індивідуальна), а також орендні підприємства.

Нині сервісні організації стали приділяти більшу увагу індивідуальним запитам споживачів, почали пристосовуватися до більш жорстких вимог щодо якості обслуговування. Виникли конкурентні відносини між вітчизняними та зарубіжними організаціями, що завойовують український ринок. Конкуренція у сфері сервісу досить швидко стала відчутною. Конкурентна ситуація стала додатковим стимулом для розвитку та вдосконалення роботи підприємств побутових послуг України, пошуку нових споживачів, формування асортименту послуг для забезпечених і малозабезпечених верств населення з

відповідними для них цінами на послуги. Основним фактором росту сфери побутових послуг є стан і рівень розвитку науково-технічного прогресу. Від цього значною мірою залежить якість обслуговування [9, с. 11].

У розвитку ринку побутового обслуговування за останні неповних три десятиліття можна виділити три етапи.

Перший етап (1992-1998 рр.) характеризується падінням обсягів реалізації платних послуг на ринку. На початку 90-х рр. XX ст. сильно скоротився попит на деякі побутові послуги, що надавались сервісними підприємствами. Падіння попиту на послуги пралень, копіювальні послуги було обумовлено істотним зниженням доходів основної маси населення і появою нових простих у використанні і економічно доцільних у цьому плані товарів, які забезпечують виконання процесів прання і прасування білизни, копіювання і тиражування документів та ін. Зникнення товарного дефіциту знизило необхідність у послугах з ремонту та індивідуального пошиття одягу [9, с. 8].

Другий етап (з 1999 р. до 2012 р.) демонструє в основному позитивну динаміку розвитку ринку платних послуг населенню та свідчить про економічну адаптації підприємств побутового обслуговування населення до ринкових умов [9, с. 9]. У структурному аспекті за розмірами підприємств переважну частину обсягу реалізованих послуг забезпечили середні та малі підприємства. Водночас протягом 2006-2013 рр. частка обсягу реалізованих послуг великих підприємств зросла з 17,5 до 32,0% [10, с. 67].

Третій етап характеризується загальним погіршенням стану національної економіки, зниженням платоспроможності населення та негативною дією інших чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ, що обумовили негативні тенденції у сфері побутового обслуговування. «За останні роки знизився рівень споживання населення України побутових послуг, скоротилась мережа служби побуту. Зазнала значних змін структура побутового обслуговування. Так, зменшились обсяги надання послуг з індивідуального пошиття одягу та взуття, хімічного чищення виробів, прання, послуг, пов’язаних з доглядом за тілом. Одночасно збільшилися обсяги надання послуг з ремонту та технічного обслуговування транспортних засобів» [10, с. 67].

Сьогодні найгірше становище на ринку побутового обслуговування склалося для послуг пралень та хімчисток, ринку послуг ремонтних майстерень. У зв’язку з розвитком науково-технічного прогресу, автоматизації

повсякденного життя населення більшість потенційних клієнтів хімчисток і пралень не вважають за доцільне відносити забруднені речі до спеціалізованих підприємств, а надають перевагу домашнім засобам чищення. Щодо ремонтних майстерень, ательє з пошиття одягу, то ситуація схожа. Ринок салонів краси також переживає не кращі часи, оскільки пропозиція величезна, а попит набагато нижчий. Люди надають перевагу звичайним перукарням, а не салонам, що вражають різноманітністю спектру своїх послуг. Проте, і на такі заклади знаходяться споживачі, але їх частка мінімальна. На ринку фотопослуг уже віддавна пропозиція набагато перевищує попит. Майже у кожного жителя України є фотоапарат, тому населення часто задовольняє свої фотопотреби самостійно без залучення спеціалістів у цій сфері діяльності [9, с. 10-11].

Таким чином, загальний стан побутового обслуговування не задовольняє потреб населення, і насамперед у соціально необхідних послугах. Деякі підприємства ринку послуг перебувають у складному фінансовому становищі. Отже, основні організаційно-економічні проблеми у сфері побутового обслуговування зводяться до таких:

– недосконале правове регулювання питань діяльності суб’єктів господарської діяльності;

– професійна роз’єднаність підприємств побутового обслуговування;

– відсутність у невеликих містах та сільській місцевості достатньої мережі підприємств побутового обслуговування;

– низький технічний рівень оснащення більшості підприємств побутового обслуговування, відсутність вітчизняного обладнання, приладів та інструментів для надання цих послуг;

– недостатня кваліфікація певної частини фахівців для роботи в ринкових умовах;

– відсутність фінансово-кредитної підтримки підприємств ринку побутового обслуговування [10, с. 67-68].

У зв’язку з цим важливими завданнями підприємництва у сфері побутового обслуговування повинні стати: надання населенню широкого спектру високоякісних побутових послуг, поступове досягнення європейського рівня сервісу та насичення, підвищення якості виконання замовлень і нарощування обсягів виробництва, наближення підприємств побутового обслуговування до споживача.

Використана література

1. Економіка підприємства : навч. посіб. [Текст] / за ред. П.С. Харіва / авт. колектив: В.П. Вихрущ, Б.М. Андрушків, П.С. Харів, Р.В. Федорович, І.В. Тирпак, О.П. Вашків та ін. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 450 с.

2. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Національний класифікатор України [Електронний ресурс] : Режим доступу до журн. : http://www.dkrp.gov.ua/info/842.

3. Статистичний щорічник України за 2014 рік : за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

4. Постанова КМУ № 313 від 16.05.1994 р. «Про затвердження правил побутового обслуговування населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/313-94-%D0%BF.

5. «Правила побутового обслуговування населення» » [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/313-94-%D0%BF.

6. Постанова КМУ № 1258 від 29.12.2010 р. «Про затвердження переліку платних побутових послуг, на провадження діяльності з надання яких придбавається торговий патент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1258-2010-%D0%BF.

7. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // ВВР, 2004, № 47, ст. 514.

8. Закон України «Про соціальні послуги» // ВВР, 2003, № 45, ст. 358.

9. Моргулець О.Б. Історія розвитку побутового обслуговування населення України / О.Б. Моргулець, К.В. Стріжко // Технології та дизайн. – 2013. – № 3. – С. 1-13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2013-3/19.pdf.

10. Сидоренко Т.М. Дослідження розвитку підприємств побутового обслуговування України / Т.М. Сидоренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 2. – С. 66-69.

11. Податковий кодекс України // ВВР, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.

Тема 10. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ, РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ, РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ

1. Економіка ринку транспрортних послуг.
2. Ринок сільськогосподарської продукції.
3. Особливості ринку продукції лісових господарств.

1. Економіка ринку транспрортних послуг

Транспорт-особлива сфера матеріального виробництва і самостійна галузь національної економіки. Він покликаний задовольняти потреби національної економіки і населення у перевезеннях. Здійснюючи їх, транспорт пов’язує у єдине ціле різні галузі та різні регіони країни.

Як галузь матеріального виробництва транспорт виділяється двома суттєвими особливостями. Ці особливості зумовлені його роллю у процесі суспільного відтворення і характером транспортного технологічного процесу та специфікою І природою його продукції.

Перша особливість у тому, що транспорт, будучи за своєю суттю виробництвом, продовжує виробничий процес у межах процесу обігу. Тобто транспорт продовжує виробничий процес усіх галузей національної економіки. У промисловості і сільському господарстві кожне підприємство пов’язане лише з певним колом інших підприємств, які є постачальниками сировини і палива або споживачами готової продукції. Зв’язки підприємств різних галузей завжди обмежені характером технологічного процесу та умовами спеціалізації і кооперування виробництва. Що стосується транспорту, то він пов’язаний з усіма підприємствами.

Виробничі зв’язки транспорту значно ширші, ніж в інших галузях, тому він має значний вплив на економіку країни. Постачаючи сировину, паливо, мінеральні добрива промисловості і сільському господарству, а також готову продукцію у місця ЇЇ споживання, транспорт забезпечує економічну циркуляцію в країні. Регулярна ритмічна робота транспорту зумовлює безперервність технологічних процесів, раціональне використання виробничих фондів і розвиток товарообігу.

Зниження собівартості перевезення – важливий фактор зменшення виробничих витрат у національній економіці. Перевозячи майже 6,8 млрд. пасажирів за рік, транспорт виконує важливу економічну і культурологічну функції.

У певній мірі значення транспорту характеризує те місце', яке він займає у національній економіці. Так, основні фонди транспорту становлять близько 13% виробничих фондів України, капіталовкладення відповідно 5,9%. Кожен дванадцятий працівник, зайнятий у виробництві, є транспортником. До того ж транспорт є важливим споживачем продукції основних галузей національної економіки: палива – 7%, електроенергії – 12,7%, лісу – 4,5%.

Друга особливість транспорту пов'язана з характером технологічного процесу транспортування, з природою його продукції. У промисловості та сільському господарстві процес виробництва змінює фізичні або хімічні властивості предмета праці, чи його форму. У результаті цього створюється продукт, який за своїми властивостями чи формою є відмінним від предметів праці. Цей продукт існує самостійно, незалежно від виробничого процесу, що породив його. На транспорті все по-іншому. У результаті транспортування не створюється новий продукт у речовій формі. Продукція транспорту не існує самостійно поза виробничим процесом. За нормальних умов у процесі перевезення не відбувається ніяких змін у властивостях чи формі вантажів, що транспортують. У процесі перевезення змінюється місцезнаходження вантажів, їх просторове існування, продукція транспорту – це переміщення, той корисний ефект, який створює транспортне виробництво. Це стосується і перевезень пасажирів..

Технологічні процеси вантажних і пасажирських перевезень аналогіч ні. В обох випадках результатом цього процесу е переміщення вантажів чи людей у просторі. Різниця полягає не в умовах виробництва транспортної продукції, а в характері її споживання. При вантажних перевезеннях транспортну продукцію споживають продуктивно і вартість корисного ефекту від переміщення переносять на транспортований вантаж, збільшуючи його вартість. При пасажирських перевезеннях вартість корисного ефекту від переміщення зникає у результаті споживання її пасажиром. У цьому відношенні транспорт не відрізняється від інших галузей, продукція яких входить і у виробниче, і у особисте споживання.

Своєрідність транспортної продукції передбачає важливі економічні результати для транспортного господарства. Оскільки транспортна продукція не має матеріальної субстанції, то в основному виробничому процесі відсутня сировина. Це зумовлює особливу структуру виробничих оборотних фондів транспорту і собівартості перевезень, спричиняє при високій фондомісткості транспорту значну питому вагу амортизації у собівартості. Неможливість зберігання транспортної продукції– корисний ефект від переміщення – зумовлює особливу форму резервів на транспорті у вигляді резервів рухомого складу, пропускної і перевізної" спроможності.

Транспортна система України є частиною її матеріально-технічної бази, яка складається з 23 тис. км. залізничних колій загального користування, 28,6 тис. км. залізничних під'їзних шляхів промислових підприємств, 6,4 тис. км. внутрішніх водних судноплавних шляхів (в т. ч. 4,4 тис. км. -річкові), 161 тис. км. автомобільних шляхів з твердим покриттям, 6,3 тис. км. магістральних нафтопроводів і нафтопродуктопроводів, 32,6 тис. км. газопроводів. Усі ці види транспорту разом з повітряним створюють єдину транспортну систему України.

Провідна роль у транспортно-економічних зв'язках належить залізницям. На них припадає майже половина всього вантажообігу України (46%). Проте питома вага залізниць у залізничному вантажообігу значно знизилася внаслідок прискореного розвитку інших видів транспорту, особливо автомобільного і трубопровідного,

У межах України функціонують Львівська, Півдеино-Західна, Одеська, Придніпровська і Донецька залізниці. Провідне місце в структурі відправлень вантажів залізницею займають мінеральні будівельні матеріали, кам'яне вугілля, залізні та марганцеві руди, чорні метали та інші. Середня дальність перевезення 1т. вантажів становить458км.

В Україні, яку з півдня омивають Чорне і Азовське моря, інтенсивно розвивається морський транспорт. У структурі вантажообігу всіх видів транспорту загального користування сучасний морський транспорт займає друге місце після залізничного, а за пасажирооборотом – четверте.

Чорне й Азовське моря взимку практично не замерзають, вони з'єднані з Середземним морем через протоку Босфор, Мармурове море і протоку Дарданелли. Загальна довжина морської берегової лінії України перевищує 2 тис. км. Через морські порти здійснюється значний обсяг зовнішньо-

економічних зв'язків України. Особливими експортними вантажами є кам'яне вугілля, залізна руда, кокс, чорні метали, цукор та ін. Провідне місце в імпорті належить машинам, устаткуванню, мінерально-сировинним ресурсам.

З 1978 р. в Україні діє одна з найбільших у світі паромна переправа між Іллічівськом і болгарським містом Варна, її протяжність-435 км.

Поряд з морським в Україні широко використовують річковий транспорт, який здійснює як внутрішні, так і зовнішні перевезення вантажів і пасажирів.

Найбільша внутрішня річкова артерія-Дніпро. Судноплавними є притоки Дніпра – Прип'ять і Десна. Для річкового судноплавства використовують також Дунай, Південний Буг, Сіверський Донець та ін.

Основними видами вантажів річкового транспорту є мінеральні будівельні матеріали, руди, вугілля, метали, металобрухт, хліб.

Україна з її переважно рівнинним рельєфом має сприятливі умови для розвитку автомобільного транспорту. В країні створена розгалужена мережа автомобільних шляхів, На кожну тисячу кв. км. території припадає 266 км. автошляхів (тоді як колій – 38 км.).

Найвища щільність автошляхів на Тернопільщині – 370 км., Чернівеччині– 365,4 км. .Львівщині -354,6 км. Найнижча -на Херсонщині -179,2 км-, Миколаївщині – 196 км., і Чернігівщині-202,2 км.

Автомобільний транспорт займає перше місце в пасажирообороті України, Середня дальність перевезення 1 т. вантажів становила 17 км.

Одним з наймолодших видів сполучення в Україні є повітряний транспорт. Його почали ширше використовувати для перевезень пасажирів і вантажів лише в повоєнний період.

Проте в сучасних умовах обсяги перевезень пасажирів і вантажів порівняно з попередніми роками значно скоротились і є відносно незначними.

Окрім перевезень пасажирів і вантажів, авіація виконує авіахімічні роботи на замовлення сільського і лісового господарств.

Важливу роль у транспортуванні нафти і нафтопродуктів, газу і хімічних продуктів відіграє трубопровідний транспорт. В Україні вперше цей вид транспорту почали використовувати з 1924р. Це був газопровід Дашава -Стрий-Дрогобич. Пізніше Дашава-Львів, а після війни Дашава-Київ, Різке скорочення газов идобутку в Прикарпатті у зв'язку з виснаженням ресурсів вимагало доставки газу в цей регіон. Освоєння газових родовищ у східній частині

України викликало необхідність спорудження газопроводів з даного регіону. Це газопроводи: Шебелинка – Харків, Шебелинка -Дніпропетровськ – Кривий Ріг-Одеса – Кишинів та ін.

Видобуток нафти в Україні, як відомо, не забезпечує потреб у рідкому паливі і продуктах його переробки – для Їх транспортування широко використовуються трубопроводи Куйбишев – Лисичанськ – Кременчук – Херсон – Одеса, в Західній Україні – трансєвропейський нафтопровід «Дружба» та ін.

За останні роки в Україні створена мережа продуктопроводІв: аміакопровід Тольятті – Горлівка – Одеса, етиленопровід Ленінварош (Угорщина) – Калуш та деякі інші.

Особливим видом транспорту є міський пасажирський транспорт. До нього належать метрополітени, трамваї, тролейбуси, автобуси і таксі.

Метрополітени споруджено в Києві і Харкові, будують у Дніпропетровську та Одесі. Експлуатаційна довжина шляхів становить 63 км. За рік цим видом транспорту перевозять приблизно 690 млн. пасажирів.

Наприкінці 1995 р. трамвайний транспорт діяв у 24 містах України. Загальна довжина трамвайних колій становить 2139 км. Цим видом транспорт)' щорічно перевозиться понад 2 млрд. пасажирів.

Одним з наймасовіших внутріміських транспортів є тролейбусний. Довжина тролейбусних ліній становить 4 тис. км. Щорічно тролейбуси перевозять понад 3 млрд. пасажирів.

В Україні понад 640 міст і селищ міського типу використовують автобуси для внутріміських перевезень. Щорічно цим видом транспорту користується приблизно 5 млрд. чол.

У б 10 міських поселеннях України працюють легкові таксі.

Показники ефективності використання транспорту

Корисний результат роботи транспорту як галузі національної економіки складається з обсягу виконаної транспортної роботи при перевезенні вантажів і пасажирів, обсягу робіт при виконанні вантажно-розвантажувальних операцій і транспортно-експедиційних послуг. Він може бути виражений у натуральних і вартісних показниках-

Основним показником роботи підприємств транспорту щодо переміщення вантажів є вантажообіг. Величина його залежить від обсягу вантажів, що

перевозяться і від відстані, на яку вантажі переміщають. Обсяг перевезення вантажів вимірюють загальною масою перевезених за період (добу, місяць, рік) вантажів у тоннах, який складається з маси нетто і маси тари вантажу. Відстань вимірюється кілометрами, а на морському транспорті – милями.

Обсяг вантажообігу обчислюють як суму добутку маси окремих видів вантажу та відстані, на я ку їх перевозять. Одиницею вантажообігу є тонно-кілометр (тонно-миля). Показник вантажообігу розраховують як в цілому по країні, так і по окремих видах транспорту, окремих транспортних підприємствах, територіальних одиницях і видах вантажів.

Обсяг пасажирських перевезень вимірюють кількістю перевезених пасажирів, а обсяг транспортної роботи при перевезенні пасажирів (пасажирообіг) -у пасажиро-кілометрах.

Поряд із вказаними показниками при оцінці діяльності транспортних підприємств важливого значення набувають показники кількості вантажів, відправлених споживачам, кількості виконаних замовлень вантажо-відправників, своєчасність доставки вантажів та ін.

Показник відправлення вантажів характеризує обсяг продукції, що передають транспорту для перевезення. Він відбиває початковий момент процесу перевезення і обсяг вантажних робіт у пунктах відправлення.

Показник прибуття вантажів відображає кінцевий момент перевезення і обсяг розвантажувальних робіт у пунктах прибуття або перевалки вантажів.

Всебічне вивчення і аналіз діяльності транспорту передбачає застосування показників його експлуатаційної діяльності. Цю групу показників становлять:

а) показник вантажонапруженості, який характеризує інтенсивність завантаження шляху перевезеннями на окремих відрізках транспортного шляху. Вказаний показник відображає кількість тонн вантажу, що припадає на 1 км– експлуатаційної довжини шляху, а розраховують як частку від ділення вантажообігу за певний час на експлуатаційну довжину даної ділянки його шляху;

б) показник середньої відстані перевезення вантажів. Його визначають шляхом ділення загального обсягу вантажообігу на обсяг перевезеного вантажу в тоннах; він показує, на яку середню відстань переміщається кожна тонна

вантажу. Цей показник можна також розрахувати для окремих видів транспорту і щодо окремих видів вантажів;

в) коефіцієнт рівномірності перевезень за часом, що обчислюють як частку від ділення обсягу перевезень у місяць найбільшої роботи на середньомісячний обсяг перевезень. З допомогою цього показника виявляють недоліки в організації роботи як транспортних підприємств, так і підприємств, що передають вантажі для перевезень;

г) коефіцієнт рівномірності перевезень за напрямками визначають шляхом ділення обсягу перевезень у менш завантаженому напрямку на їх обсягу більш завантаженому напрямку. Величина цього коефіцієнта може коливатися у межах від 0 до 1. При відсутності перевезень в одному з напрямків він дорівнює нулю, а у випадку однакових обсягів у обох напрямках його величина дорівнюватиме одиниці.

В оцінці діяльності пасажирського транспорту оперують показниками, що розраховують за аналогією із вказаними. Найчастіше вживаними є показники пасажирообігу, середньої відстані перевезення одного пасажира, інтенсивність перевезення пасажирів на 1 км експлуатаційної довжини шляху та ін.

У практиці роботи транспортних підприємств використовують і суто специфічні показники, що враховують характер і особливості перевезень тим чи іншим видом транспорту.

Так, на залізничному транспорті обчислюють показники питомої ваги окремих видів тяги (парової, теплової, електричної) в загальному обсязі виконаного вантажообігу, середньодобовий пробіг вагона і локомотива у вантажному русі, середню масу вантажного вагона та ін.; на автотранспорті – середню технічну і комерційну швидкість руху автомобіля, продуктивність на одну тонну вантажопідйомності автомобіля, продуктивність на одне місце автобуса і т. д.; в авіації– питома вага використаної вантажопідйомності (пасажиромісткості) літаків і вертольотів у загальній їх вантажопідйомності (пасажиромісткості) та ін.

2. Ринок сільськуогосподарської продукції

У результаті інтеграції промислової І сільськогосподарської діяльності, на основі поділу праці і розвитку спеціалізації виробництва сформувався агропромисловий комплекс (АПК).

Кінцевий натуральний продукт агропромислового комплексу створюється в основному у сільському господарстві і харчовій промисловості. Критерієм розвитку АПК є задоволення потреб країни у продовольстві та сільськогосподарській сировині високої якості й низької собівартості, а також забезпечення при цьому зростання їх рівня експорту за світовими цінами.

Співвідношення галузей, які беруть участь у забезпеченні виробництва продукції АПК, становить його галузеву структуру, що включає у себе такі три сфери:

– перша сфера – галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва (виробництво: ремонт сільськогосподарської техніки, виробництво міндобрив і засобів хімічного захисту, капітальне будівництво та ін,,, 10-12% загального обсягу продукції);

– друга сфера АПК – сільське господарство і лісове господарство. Тут виробляється близько 45-50% загального обсягу продукції;

– третя сфера – сюди входять галузі, що забезпечують заготівлю, переробку сільськогосподарської продукції і доводять її до споживача (заготівельні організації, харчосмакова, м'ясна і молочна, цукрова і спиртова, рибна, мукомельно-круп'яна і комбікормова промисловості, а також легка в частині переробки сільськогосподарської сировини (льонозаводи), торгівля, зберігання продовольчих товарів і громадське харчування. Воно дає 35—40% обсягу продукції.

Основною ланкою, що пов'язує АПК у єдине ціле, є сільське господарство, продукція якого не може вироблятися у інших сферах або бути заміненою Іншими видами. Особливістю Його є те, що воно використовує специфічні засоби виробництва, такі як земля, сільськогосподарські рослини і тварини, мікроорганізми. Однак, у матеріальних затратах на виробництво сільськогосподарської продукції більше 60% становить уречевлена промислова праця, і ця частка постійно збільшується. Так, якщо у 1960 р. в сільському господарстві використовувалася продукція 30 галузей національної економіки,

то тепер більше 70. У структурі споживання сільським господарством промислової продукції до 30% становить продукція машинобудування і металообробки, до 30% паливних галузей і хімічної промисловості, 10-15% інших галузей.

За умови розвитку продуктивних сил питома вага сільськогосподарської продукції, яка пройшла промислову обробку, повинна зростати. Тому важливо збалансувати з рівнем сільськогосподарського виробництва потужності переробних підприємств, обсяги заготівель, а також місткості для зберігання сировини і продуктів переробки.

Сільське господарство як галузь і складова частина АПК має властиві тільки йому особливості, котрі об'єктивно впливають на діяльність сільськогосподарських підприємств. Воно відрізняється від інших галузей національної економіки тим, що земля виступає головним незамінним і вічним засобом виробництва. Наприклад, у промисловості вона е базисом для розміщення виробництва, у видобувній промисловості використовуються її надра. Земля як засіб виробництва в сільському господарстві при раціональному використанні, поліпшенні системи обробітку та удобрення може не тільки не зношуватися, але й поліпшувати свої властивості в процесі використання.

В Україні за станом на І січня 1998 р. загальна земельна площа становила 60,3 млн. га, в тому числі площа сільськогосподарських угідь -41,8 млн. га, з них: ріллі – 33,0 млн. га, пасовищ – 5,4 млн. га, сіножатей – 2,3 млн. га.

Основними видами сільськогосподарських підприємств, є колективні та державні підприємства, особисті підсобні господарства населення і фермерські господарства. Характерною особливістю останніх років є різке збільшення кількості фермерських господарств в Україні. Якщо у 1991 р. їх було 82, у 1992 р. – 2098, то за станом на 1 січня 1998 р. кількість цих господарств становила 35927.

Крупними товаровиробниками рослинницької продукції були і залишаються колективні та державні сільськогосподарські підприємства: до 90% зерна, до 95% цукрових буряків, до 90% зерна соняшнику.

Разом з цим, у структурі виробництва продукції тваринництва основну питому вагу займає продукція, вироблена в особистих підсобних господарствах населення: до 60% м'яса, молока, яєць.

Слід зазначити при цьому, що кормова база для тварин, які утримуються в особистих підсобних господарствах населення, забезпечується за рахунок кормів, вирощених на землях колективних і державних сільськогосподарських підприємств.

Земельна реформа в Україні, яка є складового частиною аграрної реформи, передбачає ліквідацію державної монополії на землю, відновлення приватної власності на неї та інші засоби виробництва. Початком подолання державної монополії на землю слід вважати "Земельний кодекс України" в новій редакції від 13 березня 1992 р., Закон України "Про форми власності на землю" від ЗО січня 1992р. відповідно до яких визначено, що власність на землю в Україні має такі форми: державну, колективну, приватну. Усі форми власності є рівноправними.

Передавання земель у колективну та приватну власність, за незначними винятками, як правило, здійснюється безкоштовно, але користування землею в Україні, так як в основному в усіх країнах світу, є платним у вигляді земельного податку. Розміри оподаткування не пов’язані з результатами господарської діяльності, вони встановлюються залежно від якості та місцезнаходження земель. Законодавством передбачено також податкові пільги певним категоріям землекористувачів.

Завданням сільськогосподарських підприємств є одержання максимальної кількості продукції високої якості при мінімальних затратах праці і коштів у розрахунку з одиниці земельної площі.

Таким чином, під економічною ефективністю використання землі слід розуміти рівень господарювання на ній з високою віддачею, що характеризується збільшення виходу продукції з одиниці площі і зниженням її собівартості.

Раціональне використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах характеризується системою вартісних і натуральних показників.

До вартіснгсх показників належать:

-виробництво валової (товарної) продукції у розрахунку на І га угідь;

– величина одержаного валового (чистого) доходу або прибутку на 1 га угідь;

– величина одержаної валової’ продукції на одиницю грошових і матеріальних затрат. *Натуральні показники:*

– урожайність сільськогосподарських культур;

– виробництво і реалізація тваринницької продукції у розрахунку на 100 га угідь (кормової площі);

– обсяг основних видів продукції рослинництва, що виробляється, реалізується з 1 га ріллі чи 1 га сільськогосподарських угідь.

У сільському господарстві економічний процес відтворення переплітається з природним, у результаті чого значна частина періоду виробництва відбувається за рахунок природного фактора без участі праці людини (наприклад, ріст рослин). Просторове розміщення сільськогосподарського виробництва обумовлює великий обсяг перевезень різних вантажів: насіння, мінеральних і органічних добрив, кормів, паливно-мастильних матеріалів і т.д., причому все це необхідно організувати в певні періоди, які неможливо перенести, затягнути чи відкласти на інший час (сівба, догляд за рослинами, підвезення кормів, збирання урожаю). Нерідко це викликає додаткові потреби та перевитрати в енергетичних ресурсах і засобах виробництва, наприклад, буксирування автомашин, навантажених цукровими буряками під час дощової погоди з поля. У результаті цього собівартість однорідної продукції у значній мірі залежить від зональних (природно-кліматичних) умов. Тому основні обсяги товарної продукції повинні розміщуватися у тих регіонах, де їх виробництво обходиться дешевше.

Сезонність сільськогосподарського виробництва створює напружені ситуації у його організації. Наприклад, в холодну і дощову погоду до початку зими необхідно зібрати і вивезти з поля урожай цукрових буряків; у дощову погоду за 12-15 днів необхідно зібрати урожай зернових культур, до 1 травня-завершити посів цукрових буряків і т.д.

При цьому необхідно створити і раціонально використовувати запас робочої сили, техніки і пального, товарно-грошових засобів, забезпечити і’х оборот.

Підвищення рівня економічної ефективності в сільському господарстві досягається переважно за рахунок спеціалізації виробництва, яка є однією із форм суспільного поділу праці. Цей об’єктивний процес повинен постійно вдосконалюватися І відповідати рівню розвитку продуктивних сил і потреб ринку.

Залежно від ступеня територіального поділу праці спеціалізація може бути зональною, скажімо, Лісостепова зона України найбільшу питому вагу має у виробництві цукрових буряків. Добре розвинене тут зернове господарство і м'ясо-молочне скотарство. Внутрішньозональна спеціалізація означає, що всередині цієї зони можуть бути регіони, які спеціалізувались би на виробництві цих чи інших видів сільськогосподарської продукції залежно від природно-економічних умов і потреб суспільства.

Крім зональної і внутрішньозональної, розрізняють ще такі види спеціалізації": внутрішньообласна, внутрішньорайонна, господарська і внутрішньогосподарська.

В умовах ринкової економіки, розширення біржової та іншої вільноорганізованої торгівлі, де ціни складаються в основному під впливом попиту та пропозиції, сільськогосподарські підприємства різних форм власності повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, реалі-зуючи Її найвигідніше на оптовому ринку. Цьому повинно сприяти створення мережі аграрних бірж, які повинні взяти на себе не тільки функції купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, але й надання товаровиробникам грошових і матеріальних кредитів.

Така модель взаємовідносин може дати змогу значно підвищити ціни на продукцію, наблизити їх до світових, а це захистить ефективно господарюючого підприємця, чи групу підприємств і створить гарантійний товарно-господарський і фінансовий механізм функціонування сільського господарства в умовах ресурсного дефіциту.

3. Особливості ринку продукції лісових господарств

Лісове господарство – специфічна галузь національної економіки, яка займається лісовирощуванням і лісокористуванням. Ці дві частини лісового господарства зумовлюють одна одну і поділяють весь процес вирощування і використання лісів на два взаємопов'язані виробництва -лісогосподарське та лісозаготівельне. Завдання лісогосподарського виробництва – лісо вирощування, охорона І використання лісу, що росте, лісозаготівельного — вирубування стиглого лісу з метою отримання лісоматеріалів та Їх первинне транспортування.

Крім цього, підприємства лісового господарства повинні: забезпечувати підвищення водоохоронних, захисних, кліматорегулюючих, киснево-продукуючих, оздоровчих та інших корисних природних властивостей лісів; здійснювати безперервне, невиснажливе та раціональне користування лісами; поліпшувати природний склад і якість лісів; дбайливо використовувати землі державного лісового фонду; підвищувати ефективність лісогосподарського виробництва.

До складу лісогосподарських підприємств входять також побічні виробництва (виготовлення продукції ширвжитку та технологічної тріски з відходів лісозаготівель і рубок допіляду за лісом, надання послуг іншим підприємствам з переробки сировини і т. д.), підсобні виробництва, а саме - підсобне сільське господарство, вирощування фуражних культур і заготівля сіна, відгодівля свиней, великої рогатої худоби, рибне та мисливське господарство, заготівля і консервування грибів та ягід, березового соку і т. д. Вони не пов’язані безпосередньо з основним виробництвом, але створюють сприятливі умови для роботи лісогосподарських підприємств і раціонального використання лісосировинних ресурсів.

Специфіку лісового господарства як галузі національної економіки характеризують такі найголовніші ознаки:

– довготривалий період лісо вирощування, який сягає до 70-80 років і більше. Лише при плантаційному лісорозведенні цей період зменшується до 30-40 років І менше;

– невелика питома вага трудових процесів порівняно з природними (в межах 0,01 – 0,02 відсотка до тривалості періоду лісовирощування);

– велика площа земель держлісфонду, на якій підприємство здійснює господарську діяльність (40-50 тис. га і більше) і комплексний характер господарювання на ній;

– здійснення виробничих процесів у вкрай важких природних умовах (заболоченість, гористість місцевості, відсутність доріг, виконання робіт під відкритим небом); .

– специфічність та неоднорідність продукції основного лісогосподарського виробництва (вирощена стигла деревина, молодий поліпшений ліс, продукція від рубок і догляду за лісом, сіянці та саджанці деревних порід,

сувенірні вироби, продукція деревообробки, дикорослі плоди і ягоди, гриби, соки і т. д.);

– неможливість зіставлення поточних витрат лісогосподарського виробництва з їх результатами, оскільки останні, як правило, значно віддалені від витрат за часом їх отримання;

– фінансування витрат у зв'язку з цим не під кінцевий результат господарювання (стиглу деревину), а під виконувані роботи з лісовирощування, що не дає змоги ефективно використовувати дію закону товарно-грошових відносин;

– необхідність застосування довготермінових прогнозних моделей, що оптимізують розвиток лісового господарства на віддаленішу перспективу.

Отже, лісове господарство є однією із специфічних і дуже важливих галузей національної економіки. Потрібно відзначити винятковість галузі у розвитку рекреації (оздоровлення населення України), у збереженні екологічної рівноваги навколишнього середовища (на земній кулі до 53 відсотків кисню продукують лісові насадження), у розвитку мисливського господарства (в лісах перебуває переважна частина днкої фауни). Тому потрібно більше уваги звертати на поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємств цієї'галузі.

Економічна природа витрат у лісовому господарстві.

Довготривалий період лісовирощування накладає свій відбиток і на специфіку фінансування та використання витрат у лісогосподарському виробництві, Перш за все потрібно відзначити економічну природу самих господарських заходів, що проводять у лісовому господарстві. Вони є виразом процесів праці, які переплітаються з природним процесом росту дерев у загальному ході відтворення лісових ресурсів. Причому питома вага праці з інтенсифікацією лісогосподарського виробництва весь час зростає. Вже зараз більша частина лісів України є насадженнями штучного походження.

Таким чином, продуктивність лісів є не тільки результатом родючості грунтів, а й проведення відповідних систем заходів щодо відтворення лісових ресурсів, що їх використовують лісогосподарські підприємства. Проте при оцінці наслідків діяльності підприємств вагоме значення мають природні фактори.

Стосовно природи лісогосподарських витрат серед існує дві точки зору: одні економісти вважають їх поточними, а інші капітальними. Аргументи прихильників відносити лісогосподарські витрати до поточних грунтуються на тому, що ці витрати дають змогу отримувати кінцеву продукцію – вирощену деревину. Зарахування лісогосподарських витрат до капітальних пов'язане *з* довготривалим вилученням їх з процесу обігу. З нашої точки зору щорічні витрати праці, спрямовані на вилучення щорічного обсягу лісокористування і на адекватне його відтворення, є за своєю економічною суттю поточними витратами. Вже саме визначення такого підходу дає основу для визначення собівартості не лише заготівель стиглої деревини, а й її вирощування.

З іншого боку, витрати, пов'язані з підвищенням продуктивності та розширенням площ лісів, які забезпечують розширене відтворення лісових ресурсів, слід відносити до капітальних. Невизнання такого підходу ні велює поточні та капітальні витрати, створюючи труднощі при плануванні їх величини та визначенні економічної ефективності,

Невизнання існування у лісогосподарському виробництві і поточних, і капітальних витрат довгий час змушувало здійснювати фінансування лісогосподарських робіт на основі так званих операційних витрат, в які не входили накладні витрати, шо оплачувались за окремими статтями– При такому підході не враховувались нагромадження, які створювались, що значно знижувало роль лісового господарства у формуванні валового внутрішнього продукту, не давало можливості перевести його на рейки комерційного розрахунку.

З 1990 р. у лісовому господарстві України почали впроваджувати нормативні ціни на закінчені лісогосподарські об'єкти. Під останніми розуміють річні комплекси робіт, що здійснюють для досягнення певної мети на одиниці площі держлісфонду (лісосіки, що відведені в рубки головного чи проміжного користування, молодняки, що пройдені рубками догляду, дороги лісогосподарського призначення, лісові культури, лісонасіннєві плантації і т. д.). У цьому випадку калькулюють собівартість окремих лісогосподарських об'єктів згідно Із загальноприйнятою методикою, а при встановленні ціни враховують величину прибутку, що визначають на рівні нормативної рентабельності кожного об'єкта– Це дає змогу впроваджувати елементи

комерційного розрахунку в лісогосподарське виробництво підприємств, хоча фінансування і надалі здійснюють за рахунок коштів державного бюджету.

Має свою специфіку і калькулювання витрат лісозаготівельного виробництва. Специфічною статтею тут є коренева плата, яку вносять до бюджету при відведенні лісового фонду в рубку. В окрему статтю при калькулюванні собівартості заготовленої деревини виділяють витрати на послуги лісовозного транспорту на вивезенні лісу та витрати з утримання лісовозних доріг. Всі інші калькуляційні статті аналогічні загальноприйнятим при плануванні й обліку собівартості.

Специфічні особливості лісового господарства, багаточисельність і різноманітність його функцій і завдань зумовили також утворення багаточисельних лісогосподарських підприємств та організацій. До 1959 р. в Україні існували окремі підприємства, що займалися лише лісогосподарським виробництвом (держлісгоспи) та лісозаготівлями (ліспромгоспи). Після ї'х об'єднання на значній території України нові підприємства було названо лісгоспзаги. У Карпатах подібні підприємства включали в себе і деревообробні виробництва, а тому називалися лісокомбінатами.

Слід зазначити, що в цей період і лісгоспзаги також почали активно займатися переробкою деревини, але лише від рубок догляду за лісом, що зміцнювало їх фінансовий стан і відволікало від головної лісогосподарської діяльності.

Кілька років тому лісогосподарські підприємства знову отримали свою попередню назву, причому держлісгоспи створені на всій території України. Вони займаються лише лісогосподарським та лісозаготівельним виробництвом, підсобним і побічним користуванням лісом. Первинну переробку деревини від рубок догляду поступово приватизують, а держлісгоспи залишаються державними підприємствами. Управління держлісгоспами здійснюється як за територіальною, так і за галузевою ознаками. У галузевому відношенні вони підпорядковуються Міністерству лісового господарства України, а в територіальному -обласним державним лісогосподарським об'єднанням. У зв'язку з різною лісистістю кількість держлісгоспів у таких об'єднаннях неоднакова. Так, в ДЛГО «Рівнеліс» входить 15 підприємств, а в «Тернопільліс» -лише 5. Кожний держлісгосп має свої лісництва, лісопункти та нижні склади для відвантаження деревини, а також побічні і підсобні

виробництва– Крім держлісгоспів, у систему Міністерства лісового господарства України входять також заводи лісогосподарського машинобудування, що є одночасно ремонтною базою для техніки держлісгоспів, лісонасіннєві станції, базові лісорозсадники, будівельні підрозділи, науково-дослідні заклади. Існує Український науково-дослідний інститут лісового господарства (м. Харків) та Український інститут гірського лісництва (м. Івано-Франківськ), що мають мережу лісових науково-дослідних та лісомеліоративних стан цій на території всієї України. Окремо виділено таку організаційну структуру як Українське проектне об'єднання «Укрліспроект», в нього входять регіональні лісовпорядкувальні експедиції, що займаються вивченням лісового фонду та розробкою проектів розвитку лісогосподарського й лісозаготівельного виробництв для усіх держлісгоспів і лісництв.

Характер праці лісовпорядників – роз'їзний. У розроблених ними проектах планують на 10 років обсяги рубок головного та проміжного користування лісом, площі лісовідновлення і лісорозведення, уточняють запаси та інші таксаційні показники зростаючих насаджень та ін. Працівники держлісгоспів на основі цих проектів планують щорічні обсяги лісогосподарського та лісозаготівельного виробництв, побічного та підсобного лісокористування.

Існують у системі і такі специфічні підприємства, як державні лісомисливські та мисливські господарства (наприклад, на Тернопільщині – Бережанське і Шумське). Об'єктами виробничої діяльності перших є як лісове, так і мисливське господарства, інших-лише мисливське. На правах самостійних відокремлені й такі підприємства, як заповідники, що займаються заповідною справою і науковими дослідженнями відповідного спрямування. У них запроваджено особливий режим лісогосподарської діяльності. Прикладом такого підприємства в системі «Тернопільлісу» є заповідник «Медобори», що у Підволочиському районі.

Таким чином лісове господарство України відрізняється від інших галузей національної економіки як певними глобальними специфічними ознаками, так і типами та особливим статусом діяльності його підприємств.

Фінансування лісогосподарського виробництва та лісовий доход. До 1990 р. в держлісгоспах України існував поділ виробництва на держбюджетне та госпрозрахункове з відповідно двома формами фінансування – кошторисно-

бюджетною і госпрозрахунковою. Для кошторисно-бюджетної форми фінансування була властивою відсутність зв'язку між витратами підприємств на виробництво продукції і доходами від її реалізації. Фінансування відбувалося за спеціальними планами та кошторисами на виконання окремих видів робіт, а доходи зараховували до бюджету. Щорічно з державного бюджету на проведення лісогосподарських робіт кошти виділяли на основі так званого плану фінансування операційних витрат, який складався з трьох розділів: витрат держлісгоспу на виконання виробничих планових завдань; витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу та лісової охорони; джерел покриття витрат. Головним недоліком такої системи фінансування була відсутність госпрозрахункових засад при здійсненні лісогосподарського виробництва. При ній не визначали собівартість робіт, не нараховували амортизацію на основні фонди лісогосподарського виробництва, не було жодної можливості для маневрування фінансовими ресурсами, оскільки зовсім не планували коштів для нагромадження у вигляді прибутку.

Після заміни фінансування за операційними витратами на фінансування за нормативними цінами на закінчені лісогосподарські об'єкти з'явилася можливість'для впровадження госпрозрахунку І в лісогосподарське виробництво (при збереженні бюджетного фінансування). Тепер, як і в госпрозрахунковому секторі, визначають собівартість об'єктів, у нормативну ціну закладають певну величину прибутку, проводять реалізацію закінчених об'єктів.

Звичайно, нормативні ціни, за якими здійснюється фінансування лісогосподарського виробництва, не вирішують усіх проблем галузі, проте це позитивний крок у організації її економічного життя. Конкретними джерелами фінансування лісогосподарського виробництва є такі:

– власні ресурси підприємств;

– асигнування з держбюджету за нормативними цінами;

– позичкові кошти (кредити банків).

До першого джерела відносять: виручку від реалізації деревини, отриманої від рубок догляду за лісом та інших лісогосподарських рубок; кошти від реалізації садильного матеріалу госпрозрахункових розсадників і насіння; кошти за роботи з полезахисного лісорозведення за договорами з сільськими автотранспортними та сільськогосподарськими підприємствами; доходи від

послуг на сторону; прибуток госпрозрахункової діяльності, що спрямовують на фінансування господарського виробництва, інші надходження власних ресурсів.

Власні кошти держлісгоспів відіграють важливу роль у забезпеченні лісогосподарського виробництва фінансовими ресурсами. У цілому по Міністерству лісового господарства України власні ресурси становлять до половини всіх витрат, лісогосподарського виробництва. Так, у підприємствах «Тернопільлісу» вони становлять – 37 відсотків за даними 1995р.

Джерелом коштів держави, що акумулюють для покриття бюджетних витрат на проведення лісогосподарських заходів, є лісовий доход. Його відносять до бюджету на основі лісових такс (спеціальних тарифів) при відведенні насаджень у рубку головного користування та збирання живиці. Величина такс залежить від виду порід, сортності деревини і її розмірів, відстані насаджень від нижніх складів, з яких реалізують деревину конкретним споживачам, лісотаксових поясів на території України. Основна частина лісового доходу надходить до державного бюджету України, звідки його за цільовим призначенням спрямовують обласним лісогосподарським об’єднанням для фінансування лісогосподарського виробництва. Наприклад, у об’єднанні «Тернопільліс» 30% лісового доходу перераховують до державного бюджету, а 20% – у місцеві за місцезнаходженням підприємства.

Проте частка плати за спеціальне використання лісових ресурсів у загальних державних асигнуваннях на лісогосподарське виробництво незначна. У Держбюджеті України на 1996 р. вона становила близько 16% від усіх витрат на лісове господарство та охорону і захист лісів. Цього фінансування явно не вистачає для ефективного використання і відтворення лісових ресурсів України.

ГЛОСАРІЙ

Акціонерне товариство – підприємство, яке для утворення статутного капіталу випускає та продає акції.

Асоціація – добровільне об'єднання фізичних або юридичних осіб для координації діяльності при збереженні самостійності і незалежності членів.

Бізнес – вид діяльності, що приносить прибуток.

Венчурні підприємства – підприємства, зайняті науковими дослідженнями, інженерними розробками, створенням та впровадженням нововведень.

Виробнича потужність – максимально можливий випуск продукції при заданих організаційно-технічних умовах.

Виробничий процес – сукупність організованих в певній послідовності процесів праці і природних процесів, в результаті яких вихідна сировина і матеріали перетворюється в готову продукцію.

Виробничі інвестиції (капіталовкладення) – вкладення капіталу з метою забезпечення відтворення основних фондів.

Галузь – це сукупність підприємств зі схожими ресурсами і технологіями виробництва.

Галузевий ринок – це ринок взаємозамінної продукції, який, як правило, розглядається в межах державного соціально-економічного комплексу, що володіє закінченим циклом відтворення.

Галузь промисловості – сукупність підприємств, які характеризуються єдністю економічного призначення продукції, однорідністю споживаної сировини, спільністю виробничо-технічної бази і технологічних процесів, специфікою складу кадрів і умов праці.

Господарські товариства – підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Госпрозрахунковий доход – частина доходу, яка надходить у розпорядження підприємства.

Гудвіл – основний капітал фірми, який не має матеріального вигляду і здатний приносити додаткові прибутки фірмі шляхом підвищення її конкурентоспроможності.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – система заходів, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності на основі найбільш повного використання переваг міжнародного поділу праці та міжгосподарських інтеграційних процесів у загальнодержавних інтересах.

Державне регулювання цін – втручання держави в процес ринкового ціноутворення з метою перерозподілу прибутку між різними групами підприємств.

Диверсифікація вертикальна – диверсифікація інвестицій у виробництва, пов'язані з різними стадіями обробки одного продукту.

Диверсифікація виробництва – одночасний розвиток кількох, не пов'язаних між собою видів виробництва, розширення асортименту продукції, що випускається фірмою.

Диверсифікація горизонтальна – розширення асортименту новими товарами-аналогами з метою викликати у традиційних покупців зацікавлення до них.

Диспетчеризація – централізований контроль і неперервне оперативне керівництво процесом виробництва як в цілому по підприємству, так і в його підрозділах.

Диференціація товарів – фізичні або інші відмінності між товарами різних фірм, що спонукають покупців віддавати перевагу товарам однієї фірми перед товарами інших фірм.

Ефективність – співвідношення між наслідками виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих наслідків матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Закон конкуренції – закон, згідно з яким у світі відбувається об'єктивний процес підвищення якості продукції і послуг, зниження їх питомої ціни.

Зв'язок – це галузь сфери послуг, яка за допомогою поштового, телефонного, телекомунікаційного та інших видів зв'язку, радіомовлення і телебачення, яка забезпечує задоволення особистих і громадських потреб у передачі інформації.

Зона вільного підприємництва – територія, на якій установлюються особливі пільгові організаційно-економічні умови діяльності іноземних підприємств і організацій.

Інвестиції – довгострокові вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку.

Інновація – впровадження в господарську практику результатів наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення техніки, технології виготовлення, організації діяльності та управління процесами виробництва і праці.

Картель – договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності (регулювання збуту виготовленої продукції).

Командитне товариство – господарське товариство, частина учасників якого відповідає за борги підприємства всім своїм майном, а решта учасників – в межах належних їм внесків.

Комбінування виробництва – модель організації виробництва, за якою на одному підприємстві поєднуються і функціонують різногалузеві виробництва, продукція яких є сировиною, напівфабрикатами, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Конкурент – суб'єкт, що суперничає у будь-якій сфері діяльності з іншим суб'єктом.

Конкурентоспроможність – сукупність властивостей даної продукції, що відображають її здатність витримати порівняння з аналогічною продукцією в конкретних ринкових умовах. Рівень конкурентоспроможності визначається на основі порівняльного аналізу споживних властивостей даної продукції і аналога-конкурента з урахуванням затрат на придбання та експлуатацію (використання) цих виробів. Основними критеріями конкурентоспроможності продукції є: її технічний рівень, який характеризує ступінь використання науково-технічних досягнень у процесі розроблення та виготовлення виробу; ступінь відповідності продукції вимогам міжнародних стандартів та специфічним вимогам іноземного споживача.

Конкурентоспроможність країни – здатність економіки однієї держави конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення

Конкурентоспроможність товару – відповідність товару вимогам ринку, можливість збуту його на конкурентному ринку.

Конкурентоспроможність фірми – реальна і потенційна можливість суб'єкта господарювання в існуючих для нього умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для покупців порівняно з товарами їхніх конкурентів.

Конкуренція – процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб в рамках законодавства чи у природних умовах

Консалтинг – надання консультаційних послуг з питань удосконалення господарської діяльності на ринку, у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, ведення бізнесу.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети.

Концентрація виробництва – процес укрупнення виробництва, яке може відбуватися або шляхом приєднання частини прибутку до початкових капітальних вкладень, або шляхом централізації (об'єднання дрібних підприємств в крупні).

Концерн – форма статутного об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю.

Кооперування – встановлення тривалих виробничих зв'язків між галуззями, підприємствами і їх підрозділами для участі у виготовленні певної продукції при збереженні господарської самостійності кожного з учасників.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Малий бізнес – малі та середні приватні підприємства, що мають незалежну власність, господарську самостійність, не домінують у своїй сфері діяльності і прямо не входять у монополістичні об'єднання.

Малі підприємства – діючі підприємства в промисловості та будівництві з чисельністю працівників до 200 чоловік, в науці – до 100, в інших галузях виробничої сфери – до 50, невиробничої – до 25, в роздрібній торгівлі – до 15 чоловік.

Міжгалузевий баланс – метод економічного аналізу і планування пропорцій процесу розширеного відтворення у галузевому розрізі.

Науково-технічна революція – глибоке всесвітнє явище, процес докорінних якісних змін у техніці, технології, організації управління і характері трудової діяльності (НТР в XIX ст. викликана відкриттям парового двигуна, в XX ст. – винаходом напівпровідникових приладів в 1948 р.).

Науково-технічний прогрес – органічно-взаємозв'язаний процес безперервного розвитку науки і вдосконалення техніки, в результаті якого підвищується продуктивність суспільної праці.

Оборотні засоби – кошти, авансовані для формування виробничих запасів, заділів незавершеного виробництва тощо, необхідних для підтримання безперервної виробничої діяльності.

Оборотні фонди – предмети праці, що приймають участь лише в одному виробничому періоді, за який повністю передають свою вартість на вартість виготовленої продукції, змінючи при цьому свою форму, розміри, фізичний чи хімічний стан.

Оренда – найм майна (виробничих або житлових приміщень, землі, машин, устаткування) згідно з угодою, за якою власник майна (орендодавець) передає орендареві майно у тимчасове користування за певну винагороду – орендну плату.

Основні фонди – засоби праці, які мають вартість і приймають участь в багатьох виробничих періодах, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, а їх вартість переноситься на вартість виготовленої продукції частинами в міру зносу шляхом амортизаційних відрахувань.

Підприємництво – самостійна ініціатива, фінансово-господарська діяльність громадян, що здійснюється на власний ризик і спрямована на отримання прибутку.

Підприємство – самостійний господарюючий суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою отримання прибутку (доходу).

Прогнозування – науково-обґрунтоване передбачення, що дає випереджаючу інформацію про розвиток певних явищ, процесів у майбутньому.

Продукція – сукупність матеріальних благ, створених у результаті виробничої діяльності.

Реструктуризація – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним з метою фінансового оздоровлення, випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Ринок – суспільний механізм розподілу матеріальних благ шляхом добровільного обміну; сукупність економічних умов, при яких покупці і продавці взаємодіють для здійснення взаємовигідних торгових угод.

Сегмент ринку – сукупність споживачів, які однаково реагують на один і той самий набір спонукальних стимулів маркетингу.

Сегментація ринку – процес виявлення найбільш сприятливих умов на ринку з метою вибору варіанта орієнтації виробничо-збутової політики.

Сертифікація продукції – дія третьої сторони, яка доводить, що ідентифікована продукція, процес чи послуга належним чином відповідає конкретному стандарту або іншому нормативному документу.

Синдикат – одна із форм монопольного об'єднання підприємств з метою здійснення комерційної діяльності при одночасному зберіганні юридичної та виробничої самостійності.

Спеціалізація виробництва – процес зосередження випуску конструктивно і технологічно однорідної продукції, її окремих частин або технологічних процесів на підприємствах, в об’єднаннях і галуззях промисловості.

Спільне підприємство – підприємство, створене шляхом об'єднання майна двох або більше фізичних і юридичних осіб, з яких хоча б одна є іноземним учасником, або шляхом придбання іноземним інвестором частки у статутному фонді діючого підприємства.

Товар – продукт праці, який задовольняє певну потребу людини і виробляється не для власного споживання, а для продажу.

Товариство з додатковою відповідальністю – господарське товариство, учасники якого відповідають по боргах підприємства своїми внесками до статутного фонду, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном пропорційно внескам.

Товариство з обмеженою відповідальністю – господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, а його учасники несуть відповідальність у межах їхніх вкладів.

Товариство з повною відповідальністю (повне товариство) – товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Товарна біржа – комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з визначеними характеристиками.

Трест – монополістичне об’єднання підприємств різних власників в єдиний виробничо-господарський комплекс (підприємства втрачають виробничу і юридичну самостійність).

Управління – процес цілеспрямованого впливу на колективи людей з метою організації і координації їх діяльності.

Фінанси – сукупність економічних відносин у процесі створення та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів.

Фінансова інвестиція – міжнародна кредитно-фінансова діяльність, включаючи операції з цінними паперами.

Фірма – узагальнена назва підприємства, компанії, комерційної установи; господарське, промислове або торгове підприємство, яке користується правами юридичної особи

Холдинг – вид підприємницької діяльності, який передбачає придбання контрольних пакетів акцій різних компаній з метою встановлення над ними контролю.

Ціна – норма обміну товару на гроші.

Юридична особа – ринковий суб'єкт (організація, підприємство, фірма), який володіє відокремленим майном, може від власного імені набувати майнові і власні немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем або відповідачем в суді й арбітражі. Діє на основі статуту або положення, має своє найменування, місцезнаходження і відповідає за своїми зобов'язаннями майном, яке йому належить.

Якість продукції – сукупність властивостей продукції, що зумовлюють її придатність задовольняти потреби споживачів.