

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

На правах рукопису

Гуменюк Оксана Геннадіївна

УДК:656.078

**Формування та розвиток конкурентного
середовища транспортної системи регіону**

Спеціальність 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

ДИСЕРТАЦІЯ
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
ШКОЛА ІГОР МИКОЛАЙОВИЧ,
доктор економічних наук, професор

Чернівці – 2009

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. Теоретичні та методологічні засади формування конкурентного середовища регіону в ринкових умовах	12
1.1. Сутність та об'єктивна необхідність розвитку конкурентного середовища в економічній системі	12
1.2. Особливості регіонального розвитку конкурентного середовища	26
1.3. Методичні основи оцінки конкурентного потенціалу регіону	41
Висновки до розділу 1	59
РОЗДІЛ 2. Сучасний рівень розвитку конкуренції в регіоні	61
2.1. Оцінка загального стану розвитку конкурентного потенціалу в Україні	61
2.2. Конкурентні переваги і недоліки галузі та регіону	76
2.3. SWOT-аналіз та оцінка конкурентного потенціалу підприємства	101
Висновки до розділу 2	114
РОЗДІЛ 3. Основні напрямки підвищення конкурентної спроможності автотранспортних підприємств в регіоні	117
3.1. Концепт регуляторного впливу держави на процес генерації конкурентного середовища	117
3.2. Світовий досвід організації та управління пасажирськими автоперевезеннями та можливості його адаптації в Україні.....	130
3.3. Аутсорсингова модель організації системи конкурентних відносин на ринку пасажирських перевезень регіону	152

3.4. Тарифне регулювання пасажирських перевезень: конкурентний аспект	164
Висновки до розділу 3	174
ВИСНОВКИ	176
ДОДАТКИ	184
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	250

ВСТУП

Актуальність теми. Світова теорія і практика державного управління підтверджують, що обов'язковою умовою побудови ефективної національної економічної моделі ринкового типу є генерація конкурентного середовища. Саме ринок з усіма відомими його соціально-економічними позитивами може бути сформований лише на конкурентній основі. Відсутність елементів змагальності у відносинах суб'єктів ринку несе у собі певні інерційні тенденції властиві ще командно-адміністративній економічній моделі. Бажання створити капіталістичну модель ринку без відповідного конкурентного забезпечення призведе до жорсткої монополізації соціально-економічної і, можливо, політичної систем. Практика та емпіричні наслідки перших років економічних реформ у різних сферах та галузях економіки України засвідчують, що ми, певною мірою, уже пішли цим шляхом – цілі сегменти ринку виявилися не виправдано монополізованими. Для того, щоб зменшити проблематичність економічних та соціальних реформ у країні, забезпечити їх макроефективність і позитивну динаміку, потрібно до числа геополітичних пріоритетів державної економічної політики віднести завдання формування конкурентного ринкового середовища та зміцнення конкурентного потенціалу національної економіки шляхом створення потужних життєздатних регіонів і галузей.

Проблеми конкурентних відносин учасників ринку досліджували такі зарубіжні науковці, як: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Робінсон, Е. Чемберлен, А. Курно, Ф. Еджоурт, А. Лернер, К. Вексель, Ф. Хаєк, Й. Шумпетер, С. Брю, Дж. Кейнс, І. Кірцнер, К. Макконнелл, Дж. Мілль, А. Пігу, М. Портер, П. Хайне, Е. Чемберлін та ін.

Ці питання вивчали також відомі російські вчені Г. Азоєв, Ю. Коробов, Л. Раменський, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов та ін. Теоретичні підходи вітчизняних науковців у дослідженні проблем конкуренції представлені у працях А. Гальчинського, В. Глущенко, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, П. Єщенко, О. Кузьміна, В. Мікловди, Н. Мікули, С. Мочерного, Ю. Палкіна, А. Пелиха, І. Школи та ін. Зауважимо, що більшість теоретичних розробок має всезагальний,

фронтальний характер, тобто в них акцентується увага на оцінюванні цього явища та його механізмів загалом. Це означає, що теоретичне та емпіричне поєднання регіональних і предметно-галузевих аспектів конкуренції в цих дослідженнях є поверхневим. Водночас, як показує світовий досвід розвитку здатних до ефективної конкуренції національних економік, їх єдиною об'єктивною основою може бути лише потужний конкурентоспроможний регіон.

Отже, можна стверджувати, що актуальність дослідження проблем конкуренції в Україні має як об'єктивно унікальні, так і загальні мотиви.

По-перше, усі здійснені раніше дослідження доволі часто були схоластичними, оскільки не завжди забезпечували вирішення прикладних проблем реальної економіки.

По-друге, конкуренція як планетарне явище в умовах глобалізації практично всіх геополітичних і економічних процесів набуває нині дещо іншого, неklasичного забарвлення. Межа між зовнішньою і внутрішньою конкуренцією фактично усунена, що само собою є потужним спонукальним мотивом до науково-практичних пошуків.

По-третє, конкурентні відносини у фокусі пан'європейських змін об'єктивно змушують вітчизняного підприємця шукати для себе місце під сонцем як на Сході, так і на Заході, враховуючи при цьому нові можливі вектори власних економічних інтересів.

По-четверте, вищевказані дослідження в Україні, зокрема на рівні регіону, мають сенс уже тому, що в нашій державі конкуренція як фундаментальний інститут ринку лише формується, перебуває у стані перманентного і динамічного розвитку.

Сучасна економіка надзвичайно насичена процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання, що є наслідком інтенсивного зростання спеціалізації та поділу праці, які здійснюються за ринковими принципами. З огляду на це процеси переміщення різних матеріальних цінностей стають явищем обов'язковим і всезагальним. Ефективність і швидкість таких

переміщень визначають мобільність і конкурентну спроможність економічної системи. Оскільки матеріальні цінності, що є результатами праці, котрі підлягають обміну та розподілу, виробляються не в одному місці, то до пункту їх обміну і виробничого чи особистого споживання їх необхідно доставити. За таких умов особливої функціональної значимості набуває транспортний комплекс країни.

Серед чинників суспільного виробництва загалом найважливіша і креативна роль, на наш погляд, належить людському. З огляду на це перевезення людей є найбільш значимою функцією нинішньої транспортної системи країни. Все це сукупно визначає актуальність, напрямок і структуру нашого дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана в межах плану комплексної науково-дослідної теми кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету «Дослідження управлінських інновацій у формуванні конкурентних переваг» (номер державної реєстрації 0106U009966, вересень 2006 – грудень 2009).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є комплексне дослідження механізмів формування та розвитку галузевих складових конкурентного потенціалу регіону та обґрунтування напрямків його посилення.

З огляду на це у дисертаційній роботі визначено такі ключові завдання:

- узагальнити та систематизувати сукупність теоретичних підходів до оцінки суті та функціональної специфіки конкурентних відносин в умовах ринку в регіонально-галузевому вимірі;
- провести загальну оцінку конкурентних переваг і недоліків економічної політики України у форматі її участі в євроінтеграційних процесах;
- теоретично обґрунтувати зміст поняття «конкурентоспроможність регіону» та виокремити основні факторні складові, характеристики та ознаки, що його формують;

- здійснити поглиблений аналіз рівня розвитку конкуренції на регіональному ринку пасажирських перевезень автомобільним транспортом;

- провести SWOT-оцінку ринку автомобільних пасажирських перевезень з розподілом на окремі сегменти (за видами транспорту, за організаційно-правовими формами перевізників, за видами перевезень);

- визначити основні напрямки вдосконалення економічних відносин у галузі автомобільних перевезень пасажирів.

Об'єктом дослідження є процеси реформування, розвитку та конкурентної взаємодії підприємств регіону, що надають послуги з перевезення пасажирів автомобільним транспортом.

Предмет дослідження – система економічних та організаційних проблем ефективності функціонування різних суб'єктів господарювання, що здійснюють пасажирські перевезення на регіональному рівні.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційної роботи є системно-діалектичний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, що виникають між усіма ланками відповідного сегмента ринку. Вирішення зазначених вище завдань передбачає використання таких загальнонаукових і спеціальних методів проведення комплексних економічних досліджень: логічної абстракції, індукції та дедукції, аналогії та зіставлення – при вивченні економічної природи конкурентних відносин усіх суб'єктів ринку; монографічного – для аналізу та оцінки діяльності окремих підприємств, що належать до визначеного проблемного поля; статистико-економічного (порівняння, статистичного спостереження, групування) – при оцінці характеру, динаміки, потужності та тенденцій взаємних зв'язків між досліджуваними об'єктами, явищами та процесами; графічного – для візуалізації тенденцій і системної зведеної оцінки економічних, організаційних, технологічних пропорцій і зв'язків; економіко-математичного – для методичної адаптації основних моделей оптимізаційних розрахунків при обчисленні виробничо-економічних параметрів роботи підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці автором на базі принципів комплексного системного підходу методичних та практичних рекомендацій щодо оцінки та посилення конкурентного потенціалу регіону та фірм, що здійснюють пасажиро-перевезення.

Зокрема в дисертації **вперше:**

- адаптовано загальну оцінку рівня конкурентної спроможності регіону, продукту (товару, роботи, послуги) та фірми на основі системного підходу, комплексної багатoproфільної оцінки відповідного сегменту ринку, що дало можливість здійснити не лише логічне, але й кількісне зіставлення продуктивних можливостей і потенціалу основних учасників регіонального ринку пасажироперевезень;
- логічно мотивовано та розроблено аутсорсингову модель організації системи ефективних конкурентних взаємин на ринку пасажирських автомобільних перевезень у регіоні.

Автором **удосконалено:**

- оцінку конкурентної спроможності та інвестиційної привабливості підприємств, що ґрунтується на використанні комплексу SWOT-аналізу – системної бальної оцінки переваг і недоліків, сильних і слабких сторін роботи суб'єктів господарювання;
- напрямки організації та ефективного управління пасажирськими перевезеннями, визначено адаптабельний до вітчизняних та регіональних умов інструментарій таких організаційно-управлінських впливів.

В роботі **набули подальшого розвитку:**

- різнопланові теоретичні підходи, що висвітлюють сутність понять «конкуренція», «економічна конкуренція» і «конкурентоспроможність» на цій основі синтезовано диференційовану, відмінну від загальноприйнятої, логіку трактування природи цих понять; зокрема, визначено структурно-функціональний та правовий його формат, проведено змістовну методичну оцінку найпоширеніших варіантів базових

дефініцій;

- напрями збалансування економічних інтересів провайдерів та споживачів послуг автомобільних пасажирських перевезень; зокрема, визначено основний вектор розвитку інфраструктурних елементів регіонального ринку автомобільних пасажирських перевезень.

Практичне значення одержаних результатів полягає у виробничій спрямованості теоретико-методологічних розробок, можливості підвищення ефективності функціонування транспортного сегмента ринку.

Висновки та пропозиції, отримані в процесі дослідження, сприяють підвищенню ефективності функціонування транспортної мережі регіону, створюють реальні передумови для наповнення цього сегмента ринку дієвими конкурентними компонентами і забезпечення компромісу в економічній свободі підприємництва з виправданим державним дирижизмом.

Основна частина теоретичних і методичних положень дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі кафедри економічних наук Чортківського інституту підприємництва та бізнесу Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Регіональна економіка», «Економіка підприємств» і «Менеджмент» (довідка №221 від 26.09.2008р.).

Розроблені пропозиції для підвищення ефективності функціонування підприємств, що надають послуги з пасажирського перевезення застосували головне управління промисловості та розвитку інфраструктури Тернопільської обласної державної адміністрації при підготовці прогнозних показників розвитку пасажирського транспорту області (довідка №45/7-01-4 від 19. 01. 2009р.), транспортні підприємства Чортківського району Тернопільської області з метою активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, Чортківське ВАТ АТП-16142 для розробки системи внутрішнього моніторингу конкурентних переваг та недоліків (довідка №7 від 20.01.2009р.), Товариство з обмеженою відповідальністю «Ореол» (довідка №23 від 21.10.2008р.).

Результати дослідження можуть також використати регіональні центри наукового забезпечення розвитку транспортної інфраструктури для розробки економічних програм і проектів ефективною розбудови окремих міст, області чи регіону загалом та обґрунтування ринкової стратегії розвитку організаційно-правових форм господарювання.

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, викладені в дисертації, отримано автором особисто. У роботі використані лише ідеї та положення, що є безпосереднім результатом особистих наукових пошуків автора. Конкретний внесок здобувача вказаний у переліку публікацій.

Апробація результатів дисертації. Базові положення дисертаційної роботи апробовано і позитивно оцінено на таких науково-практичних конференціях: Науково-практичній конференції «Економіка України на початку XXI століття» (м. Чортків, 2005 р.); IX Міжнародній науково-практичній конференції «Наука і освіта – 2006» (м. Дніпропетровськ, 2006 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Теоретико–методологічні та практичні аспекти розвитку економіки України» (м. Тернопіль, 23 – 34 листопада 2006 р.); IV Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 22 – 23 лютого 2007 р.); XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Структурно–інституційні зміни та інвестиційно-інноваційний розвиток регіону» (м. Чернівці, 17–18 травня 2007 р.); Міжнародній конференції молодих учених та студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально–культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (м. Тернопіль, 2008 р.) та ін.

Публікації. Основні та найбільш значимі результати здійснених досліджень відображають 19 опублікованих праць автора, з яких 7 видруковано у фахових наукових виданнях, 12 – у тезах науково-практичних та інших конференцій. Загальний обсяг публікацій, що належать особисто автору, складає 6,7 друк. арк., з них 4,0 друк. арк. надруковано у фахових виданнях.

Обсяг та структура роботи. Дисертаційна робота складається із вступу, 3-х розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Повний зміст роботи викладено на 275 сторінках, в тому числі основний текст 183 сторінки, що охоплюють 29 аналітичних таблиць і 16 рисунків, 56 додатків на 66 сторінках тексту. Список використаних джерел налічує 251 найменування.

РОЗДІЛ 1

Теоретичні та методологічні засади формування конкурентного середовища регіону в ринкових умовах

1.1. Сутність та об'єктивна необхідність розвитку конкурентного середовища в економічній системі

Теорія і практика управлінської діяльності підтверджують, що базовою умовою побудови ефективної моделі організації процесів суспільного відтворення на основі ринкових механізмів в Україні є генерація конкурентного середовища. Структурна атрибутика ринку з її головними конструктивними елементами формується тільки на конкурентній основі і, власне, виростає з неї. Відсутність ознак змагальності у відносинах суб'єктів ринку спричинила певні інерційні тенденції етатичної економічної моделі. Спроба створити капіталістичну модель ринку без відповідного конкурентного забезпечення призвела до жорсткої монополізації соціально-економічної і політичної систем. Практика та результати економічних реформ у різних сферах та галузях економіки побічно а іноді й однозначно засвідчують, що певною мірою суспільство нині перебуває саме на цьому шляху розвитку. Так, прагнення вирішити одну фундаментальну системну проблему, як не парадоксально, спричинило іншу, не менш складну та гостру. Зокрема, цілі сегменти ринку виявилися надмірно монополізованими. Цей процес спричинив відповідні негативні соціально-економічні наслідки. Отже, для того, щоб зменшення кількості та зниження гостроти проблем, що виникають при реалізації економічних і соціальних реформ у нашій країні потрібно домінантним завданням визначити формування конкурентного ринкового середовища, спроможного автономно врегулювати сучасні гострі і актуальні проблеми економіки. Зауважимо, що практика планового господарювання, намагання регулювати пропорційність суспільного виробництва вольовими методами без використання механізмів конкуренції призвела до стійких диспропорцій у всіх

його сферах [28, с.169]. Жоден, навіть найбільш досвідчений і кваліфікований державний менеджер і чиновник не спроможний зібрати всю необхідну інформацію про ресурси, потреби, потоки і проблеми в соціально-економічній системі.

З огляду на вищеподане зауважимо, що економічний зміст фундаментальної дефініції «конкуренція» характеризується багатоплановістю трактувань. Подамо окремі і найбільш репрезентативні з них.

У «Словнику іншомовних слів» (за ред. О.Мельничука) **конкуренцію** (лат. «concurrentia» – «змагання, суперництво») визначено як антагоністичну боротьбу між приватними товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва й збуту товарів для одержання найбільших прибутків [197, с.439]. Ця дефініція, на нашу думку, є надто загальною і абстрактною. Проведені нами етимологічні дослідження виявили, що схоже за своїм змістовним навантаженням слово використовується у німецькій, французькій, італійській, іспанській, португальській, датській, норвезькій та шведській мовах. Водночас, для англійської і іспанської мов усталеним є термін «competition» («competencia»), що має інші латинські корені («com» + «petitio» – «прагнення домогтися чогось, добитися чогось»). Відзначимо, що в німецькій мові для позначення конкуренції як явища використовується свій термін («Wettbewerb»), який також має значення «змагання».

Суть поняття «конкуренція» у «Політичному словнику» (за ред. В. Вреблевського) відображають застарілі і шаблонні тлумачення. Зміст терміна «конкуренція» (лат. «concurrere» – «стикаюсь, суперничаю») охарактеризовано загалом як основну об'єктивну закономірність товарного виробництва за капіталізму, що виражається в антагоністичній боротьбі приватних товаровиробників за кращі умови виробництва і збуту товарів для одержання найбільших прибутків [173, с.369].

Більш сучасну інтерпретацію цього поняття дає С. Мочерний, згідно якого **конкуренція** (лат. «concurrere» – «зіштовхуюсь») – це економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями

товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, в процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва [95, с.818]. Недоліком цього визначення вважаємо певну його односторонність, оскільки увага акцентується лише на товаровиробниках (продавцях). При цьому фактично ігнорується той факт, що елементи змагальності присутні не лише серед виробників чи продавців, а й споживачів чи покупців товарів, робіт і послуг.

Змістовний недолік вищеподаної інтерпретації терміна «конкуренція», на нашу думку, значною мірою усувається якісно іншою парадигмою. Зокрема, **конкуренція** (середньовіч. лат. «concurrentia» походить від «concurrere» – «стикатися») є змаганням суперництвом між виробниками (продавцями) товарів за кращі результати, а в загальному випадку – між будь-якими економічними, ринковими суб'єктами; боротьба за ринки збуту товарів з метою отримання більш високих доходів, прибутку, інших вигод. Конкуренція є цивілізована, легалізована форма боротьби за існування і один із найбільш дієвих механізмів відбору і регулювання в ринковій економіці [94, с.486].

Більш розгорнута і універсальна формула інтерпретації конкуренції може бути представлена таким чином. **Конкуренція** (пізньолат. «concurrentia» від «concurrere» – «зіштовхуватися», «стикатися») – це суперництво, змагання людей, їхніх груп, організацій на шляху до досягнення споріднених цілей, кращих результатів у певній суспільній сфері. Конкуренція – істотна риса різних видів діяльності, у яких відбувається зіткнення інтересів (політика, економіка, спорт, і т. ін.). Конкуренція отримує широке застосування після ліквідації спадкових, родових привілеїв і середньовічних регламентацій [27].

Визначення, запропоноване Є. Борисовим, на нашу думку, є надто хрестоматійним і завуженим. Автор акцентує увагу лише на тому, що **конкуренція** – це боротьба між товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів на ринку [230, с.508]. У цьому випадку проблема, на наш погляд, полягає не стільки в необґрунтованій лаконічності, скільки у

присутності описаної вище змістової поверхневості. Адже і тут інтереси споживача (покупця) також фактично ігноровані.

Г. Менкью насамперед наголошував на характері конкурентних відносин та умовах їхнього виникнення. Науковець вважає, що **конкуренція** – умови, коли кількість осіб чи підприємств, що виступають на ринку, є настільки великою, що поведінка кожного з цих агентів не впливає на рівень цін [149, с.711].

На умовах формування відносин учасників ринку акцентують увагу К. Макконнелл та С. Брю. На їхню думку, конкуренція характеризується сукупністю двох основних умов:

- наявністю на ринку великої кількості покупців і продавців будь-якого конкретного продукту чи ресурсу, які діють незалежно;
- свободою вибору як для покупців, так і для продавців виступати на тих чи інших ринках чи покидати їх [143, с.52].

Доволі патетичне трактування конкуренції подав Й. Шумпетер. Він стверджував, що конкуренція являє собою суперництво старого і нового, нових товарів, нових технологій, нових джерел забезпечення потреб, нових типів організації [240].

Філософія конкурентних відносин визначається також П.Хайне як прагнення найкраще задовольнити критерії доступу до рідкісних благ [221].

Відомий український економіст М. Туган-Барановський трактував зміст цього поняття таким чином: «**Конкуренція** – в області народного господарства це дієве суперництво кількох осіб на шляху досягнення ними однієї мети. Конкуренти прагнуть витіснити один одного, захопити у своє одноосібне володіння те, чи інше господарське благо, саме тому конкуренція має характер боротьби» [97].

Відповідно, **конкурентоспроможність** – це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи конкуруючими суб'єктами ринкових

відносин. Оцінка цієї якості дозволяє виділяти високу, середню, низьку конкурентоспроможність [176, с.480].

На наш погляд, усі наведені вище тлумачення змісту терміна «конкуренція» загалом мають два основних недоліки:

- по-перше, зміст цього поняття трактується надто поверхнево з точки зору економіки;
- по-друге, запропоновані визначення є недостатньо структурованими.

Якщо цій дефініції надати певної структурної організації, вона загалом відображатиме різні за спрямованістю інтереси двох основних економічних «гравців»: *покупців і продавців*. Характер взаємної суперечливості інтересів цих учасників ринку очевидний, оскільки ціна товару для першого з них є витратою, а для іншого – доходом. Разом з цим, інтереси одного з учасників за різних обставин можуть домінувати над інтересами іншого або їхні відносини можуть формуватися на паритетній, рівноправній основі. Саме через призму взаємовідносин цих двох груп учасників ринку можна сформулювати не лише вичерпне трактування суті поняття «конкуренція», а й класифікувати ринки за їх типами. Однак, зауважимо, що змагальність у відносинах учасників ринку присутня не лише між двома «таборами опонентів» – покупцями (споживачами) і продавцями (виробниками), а й у середині кожного з них. Отже, конкуренція є явищем всезагальним.

Для здійснення базової класифікації типів ринкових структур потрібно використати *етимолого-кількісний підхід*. Суть його полягає в тому, що, певна унікальність ринкової моделі формується по-перше, через множинність варіантів кількісного співвідношення учасників цього ринку як з боку покупців, так і продавців, адже кількісне домінування представників однієї з груп забезпечує для них можливість впливу на загальну ринкову ситуацію і механізм ціноутворення; по-друге, для означення відповідного типу ринкового середовища використаємо загальноприйняті в економічній теорії етимологічні одиниці грецького та латинського походження («*μῦθος*» – «один», «єдиний»);

«πολύς» – «численний»; «ὀλίγος» – «малий», «нечисленний», «кілька»; «duo» – «два»; «πωλέω» – «продаю»; «πρῶηεο»– «купую»).

У результаті отримаємо такі варіанти типів ринкових структур, що дають змогу структурувати і диференціювати зміст поняття «конкуренція»:

◆ **монополія** – тип ринкового середовища, за якого домінує один його учасник – продавець за великої кількості покупців;

◆ **монопсонія** – тип ринкового середовища, де головним є один його учасник – покупець за значної кількості продавців;

◆ **олігополія** – тип ринку, де домінують кілька (2 – 8) основних продавців за значної кількості покупців;

◆ **олігопсонія** – тип ринку, де домінують кілька (2 – 8) основних покупців за великої кількості продавців;

◆ **поліполія (досконала конкуренція)** – тип ринку з великою кількістю учасників як з боку покупців, так і продавців;

◆ **дуополія** – тип ринкового середовища, за якого домінує два продавці, за значної кількості покупців.

Функціонування кожного з перелічених вище типів ринкового середовища, з одного боку, відповідає загальним законам ринку, а з іншого – має унікальні родові ознаки та відмінності.

Найбільш затребуваним й економічно доречним типом змагальних відносин серед перерахованих вище, вважаємо досконалу конкуренцію.

Досконала конкуренція – це ситуація на ринку, коли ні одна фірма і ні один споживач не володіють достатніми розмірами для того, щоб здійснювати вплив на ринкову ціну. Така ситуація виникає у тих умовах, коли, (1) кількість покупців і продавців дуже велика, і (2) блага, що постачають продавці, однорідні або зовсім не відрізняються між собою. За таких умов кожна фірма має справу з горизонтальною (або ж абсолютно еластичною) кривою попиту [190, с.785].

Дуже важливо, на нашу думку, щоб терміни «конкуренція» і «конкурентоспроможність» відображали насамперед характерне для них

змістовне наповнення. Аналіз різних літературних джерел підтверджує, що ці поняття доволі часто ототожнюють, не розмежовуючи при цьому суперництва, боротьби за досягнення кращих результатів від здатності змагатися.

З одного боку, ці поняття справді є доволі спорідненими, а з іншого – аж ніяк не тотожними. Визначаючи характер взаємного співвідношення цих понять можна безперечно погодитися, що між ними наявний діалектичний зв'язок – одне поняття витікає з іншого [140, с.10].

У першому випадку, коли йдеться про конкуренцію та оцінку її розвитку на міжнародному, національному, регіональному чи галузевому рівнях, ми маємо справу з вивченням характеру, насиченості, напруженості, гостроти та інтенсивності змагальних відносин суб'єктів ринку різного рівня. Інакше кажучи, це насамперед оцінка конкурентних відносин як ключового екзогенного чинника зовнішнього середовища. Оцінка конкурентної спроможності національної економіки, регіону, підприємства, товару чи послуги здійснюється шляхом зіставлення системи внутрішніх виробничо-економічних і технологічних ознак фірми чи продукту (послуги) для їхнього обов'язкового порівняння з аналогічними характеристиками конкурента. Результатом цього є позиціювання на відповідному ринку власних можливостей співмірно до головних конкурентів.

Рівень конкуренції у галузі може зменшуватися, тоді як конкурентоспроможність окремої фірми, що працює в цьому напрямку, посилюватиметься, і навпаки – збільшення ступеня змагальності у відносинах учасників певного ринку призводитиме до послаблення конкурентних переваг окремих його «гравців». Саме ця обставина відображає принципову відмінність зазначених понять.

На нашу думку, дослідження потрібно здійснювати у такій логічній послідовності – від оцінки загального стану гостроти конкуренції до оцінки конкурентних потенціалів окремих суб'єктів.

Конкурентний потенціал за своїм змістом є поняттям фронтально ширшим, ніж **конкурентоспроможність**, оскільки крім внутрішніх

характеристик суб'єкта ринку (товару, послуги) й технології формування конкурентних переваг, охоплює також комплекс маркетингових заходів, процедур і способів їхнього виконання, призначених для більш ефективного, довгострокового позиціювання підприємства в середовищі, що зазнає складних різновекторних параметричних змін. **Конкурентний потенціал підприємства** – сукупність взаємозумовлених, взаємозалежних і функціонально пов'язаних потенціалів: виробничого, фінансового, маркетингового та інноваційного. Саме їхня сукупна реалізація дає змогу суб'єкту господарювання отримувати прибуток, достатній для відтворення та реновації елементів виробничого процесу, його удосконалювання, підтримки і поліпшення якості продукції, стимулювання виробництва в умовах постійних змін конкурентного середовища.

Досліджуючи зміст термінів «конкуренція» та «конкурентоспроможність», потрібно насамперед їх обов'язково структурувати за різними напрямками життєдіяльності людини (економіка, політика, спорт, тощо), а також як абстрактне поняття. Наведена система дефініцій тематично-базового терміна «конкуренція» дає підстави стверджувати, що його номінальний зміст слід розкривати не абстрактно, а в контексті його розподілу за окремими площинами застосування: у сферах економіки, політики, спорту, кар'єри, міжнародного співробітництва, життя людини, і т. ін. Звісно, що нас цікавить змістовно-варіативне наповнення цього поняття у його економічному вимірі.

Історично широке застосування термін **«економічна конкуренція»** отримав лише після ліквідації середньовічних спадкових і родових привілеїв. Так, наприклад, у Франції система цехів, поширена у добу середньовіччя, була зруйнована 4 серпня 1789 р. У Великобританії залишки середньовічного устрою ліквідовано шляхом скасування законів про учнівство в 1813 р. У цей же період відбулося також остаточне знищення цехів і в Німеччині. У Росії подібної до західноєвропейської системи цехів не було створено, проте, розвиток конкуренції стримувався кріпосним правом, скасованим 19 лютого 1861 р. [97].

Економічна конкуренція (конкуренція) – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [102].

М. Вачевський визначає **економічну конкуренцію** як механізм, « . . . який дає змогу раціонально розподіляти ресурси між окремими галузями та виробництвами і швидко зорієнтувати виробників на задоволення потреб споживачів» [40].

Аналізуючи строкату сукупність інтерпретацій поняття «конкуренція» в економічному вимірі, мабуть варто погодитися із тим, що усі вони «вписуються» у доволі просту систему їх поділу на дві групи:

- 1) конкуренція як результат (стан);
- 2) конкуренція як процес і метод [216, с.17].

Прихильниками першого підходу в системі вищеподаного поділу є такі науковці, як С. Л. Брю, К. Р. Макконелл, М. Буйя, Н. Г. Менкью та ін. Інший підхід відстоюють М. Портер, А. Сміт, Ф.Ф. Стерліков, І. М. Кірцнер, А. Амбарцумян, А. Ю. Юданов, Л. фон Мізес, Й. Шумпетер, Ф. А. Хаєк, Х. Зайдель, Р. Теммен та ін.

Охарактеризуємо конкуренцію на сучасному етапі економічного розвитку України. Вважаємо, що це головний інститут ринкової економіки, що загалом забезпечує для економічної системи такого типу основні її родові переваги, які визначають соціально-економічний вибір на користь першої:

- можливість вибору (альтернативи) (товар, продукт, послуга, поведінка);
- загалом нисхідну цінову тенденцію поліполічного ринку;
- економічну свободу.

Сукупність усіх означених вище переваг відображено у відповідній схемі (рис. 1.1).

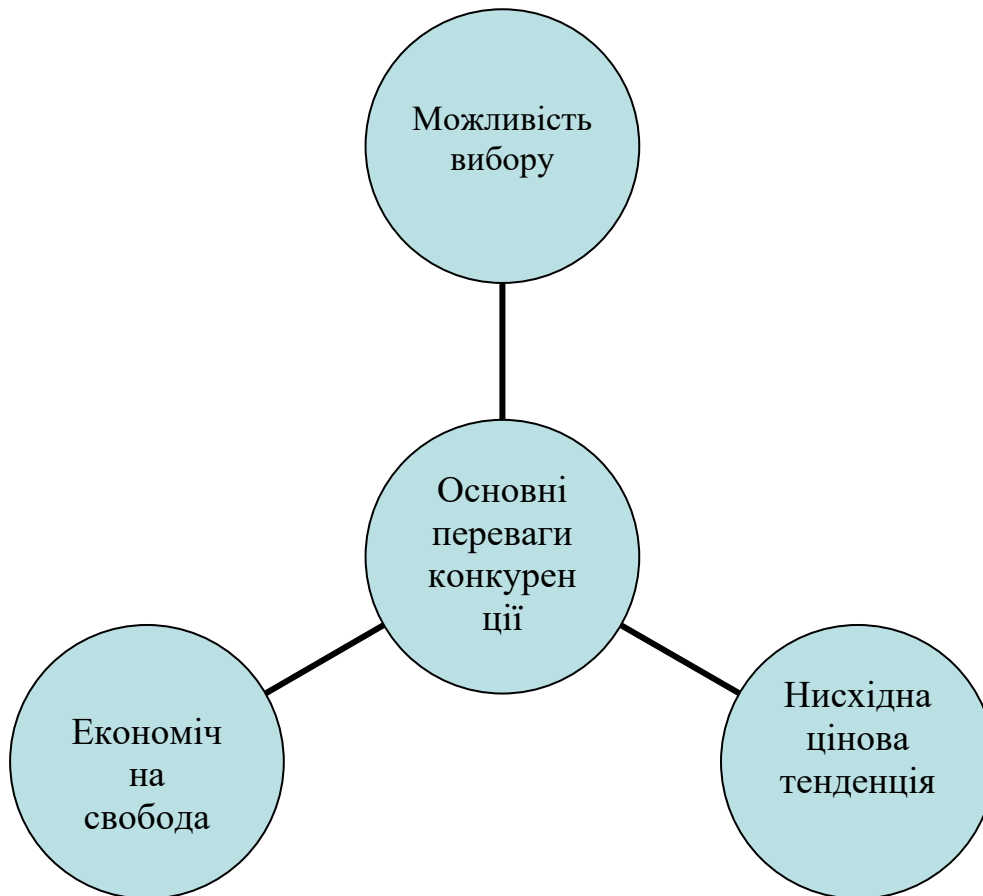


Рис. 1.1. Інституційні переваги конкурентної моделі відносин учасників ринку

Примітка. Розроблено авторкою

У цьому контексті фундаментальне завдання державної регуляторної політики полягає в тому, щоб зберегти або за потреби створити конкурентні правила рівних і чесних економічних відносин суб'єктів ринку.

Сфери конкурентних відносин суб'єктів сучасного ринку доволі поліфонічні. Їх можна структурувати за такими двома рівнями:

- мікрорівень конкурентних відносин;
- макрорівень конкурентних відносин.

Відповідно конкурентні відносини на мікрорівні розгортаються у таких площинах:

- покупець (споживач) – продавець (виробник);
- покупець – покупець;
- продавець – продавець.

Для макровиміру характерні також два типи конкурентних відносин:

- Україна – інші країни-конкуренти;
- Україна – економічні союзи і об'єднання держав.

Схематично сфери конкурентних відносин подано на рис. 1.2.

Визначимо проблеми, що постають на шляху розвитку конкурентного середовища в сучасній національній економіці. Першою і найбільш очевидною вважаємо монополізм. Термін «монополія» (monopoly, monopole, Monopol) грецького походження («μόνος» – «один, єдиний»; «πωλέω» – «продаю») і означає тип ринкових відносин, що передбачають винятковість продавця. Це загальновідомий змістовний антипод поняття «конкуренція».

Монополія здебільшого має такі родові ознаки:

- одна фірма є фактично єдиним (або майже) виробником певного продукту;
- розміри суб'єкта господарювання є гігантськими або ж він виготовляє унікальний (що не має замінників) продукт;
- маніпуляції обсягами та цінами забезпечують для монополістів можливості отримання ними монопольного прибутку;
- можливість вільного проникнення (входження) на відповідний ринок обмежена – діють як об'єктивні (наприклад, юридичні (патенти, ліцензії, авторське право)), так і суб'єктивні обмеження.

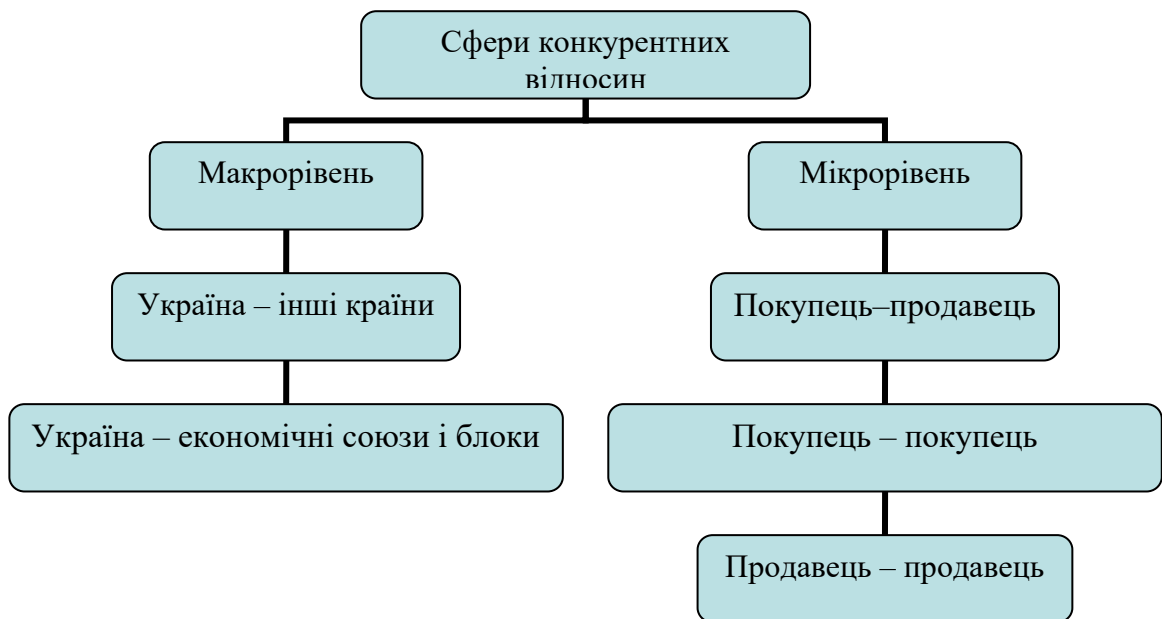


Рис. 1.2. Основні сфери конкурентних відносин учасників сучасного ринку

Примітка. Розроблено авторкою

Зіставлення ознак поліполічного і монополістичного ринків, а також аналіз механізмів формування попиту, пропозиції та ціни на них дає змогу виявити принципову антагоністичність цих типів ринкового середовища.

Негативні прояви монополізму виражаються таким чином:

- наявність загалом стійкої тенденції до зростання цін;
- руйнування об'єктивної основи функціонування ринкового механізму;
- деформація галузевої структури національної економіки.

Характеризуючи монополію як змістовий антипод конкуренції, слід наголосити на певних об'єктивних аспектах впливу монополізму. Йдеться насамперед про природну монополію – стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва

(у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги) [104].

Проте процес формування конкурентного середовища національної економіки, на нашу думку, передбачає вирішення багатьох інших важливих проблем. Однак не тільки монополістичне положення виробника (продавця) є одним з головних чинників, що гальмує розвиток «конкуренції». Усяка економічна виключність – антипод конкуренції, оскільки вона дає можливість її носієві мати додаткові цінові, нецінові та навіть позаекономічні важелі впливу на ринок. Повною мірою це стосується також виключності покупця. Зазначимо, що науковці-економісти, зазвичай, подають класифікацію типів ринкових структур у форматі, що не повною мірою відповідає їх змістовій специфіці. Зокрема, це стосується характеристики «ринку покупця», щодо якого сформувався неправильний інерційний стереотип трактування самої дефініції, оскільки цей «ринок покупця» власне так і називають монополією покупця. Ця інтерпретація суперечить етимологічній природі визначення монополії («*μόνος*» – «один, єдиний»; «*πωλέω*» – «продаю»). Вважаємо, що в цьому разі йдеться про монопсонію («*μόνος*» – «один, єдиний»; «*πρὸς ἑαυτὸν*» – «купляю») – тип ринкового середовища, за якого очевидні ознаки поведінкової домінантності виявляються стосовно іншого учасника ринку – покупця, а кількість продавців при цьому не обмежена.

Отже, виключність продавця, тобто монопсонія – це також тип ринку, що є антиподом поліполії (конкуренції). Цих дві проблеми (монополізм і монопсонізм) вважають доволі поширеними і універсальними явищами, притаманними економічним системам різних країн світу.

Крім цього, наявна також третя, що певною мірою є суто пострадянською проблема структурних деформацій розвитку економіки. Річ у тому, що, якою б

слабкою чи неефективною не була економічна система колишнього Радянського Союзу, вона, проте, була цілісним організмом, що функціонував тривалий період часу. Після розпаду СРСР окремі його республіки, нині самостійні держави, стали фактично «уламками» колись єдиної економічної системи, яким складно було відновити функціонально-інституційну цілісність.

Більшість високотехнологічних виробництв Радянського Союзу зосереджувались у Центральній Росії, тоді як сировину та комплектуючі продукували у віддалених економічно-адміністративних «околицях» – в Україні, Середній Азії, на Закавказзі. Насамперед це стосується галузей машинобудування. З іншого боку, авіабудування, локомотивобудування та чорна металургія України були зорієнтовані на потреби усього Радянського Союзу, зокрема, на виробництво труб великого діаметру та устаткування для бурових робіт. Зауважимо, що нафтогазова промисловість Туркменистану до нині залежна від Росії та України щодо виробництва відповідного спеціалізованого устаткування.

Таким чином, можна зробити висновок, що одні новоутворені пострадянські країни залишилися без окремих галузей і секторів економіки, а інші отримали галузі-монстри, не спроможні працювати в автономному режимі ні з точки зору матеріально-технічного забезпечення, ні можливостей збуту. Це підтверджує і той факт, що держави Східної Європи застосували щодо перших країн жорсткі економічні заходи, ввівши нові правила функціонування митниць, пропускних пунктів, тарифів, квот, зборів тощо.

Разом із цим, проблеми конкурентоспроможності підприємств вважаємо більш прикладними. Так, низький рівень конкурентної спроможності окремого продукту чи фірми загалом свідчить про обмежені бізнесові перспективи. Отже, не звертати уваги на проблему самооцінки власного конкурентного потенціалу в умовах ринку означає ігнорувати власне майбутнє.

1.2. Особливості регіонального розвитку конкурентного середовища

Аналіз тенденцій розвитку світової економіки протягом останніх десяти років минулого та перших років нового століть свідчить, що у парадигмі глобалізованої економіки дедалі відчутніше починає домінувати регіональна складова. Набуття регіонами України вищого рівня самостійності обумовлює необхідність переосмислення їхнього статусу та функцій в економічному просторі країни. Проблеми конкуренції, конкурентної спроможності та конкурентного потенціалу мають не лише національний, а й регіональний формат. Конкурентоспроможність у регіональній проекції є складним, багатовимірним і суперечливим економічним явищем. Вона відображає як об'єктивні, так і суб'єктивні ознаки соціально-економічних відносин і є імпульсом економічного розвитку регіону. «При цьому кожен регіон виступає як форма певної просторової організації виробництва, що ґрунтується на галузевому та територіальному поділі праці в межах усього народного господарства країни. Водночас він становить відносну самостійну цілісність. Вона є тим вищою, чим різноманітніша структура господарського комплексу регіону і чим слабкішими і менш розвинутими є комунікативні зв'язки із зовнішнім середовищем» [49, с.84]. Предметом конкурентних відносин між регіонами країни можуть бути державні економічні програми і проекти, пов'язані з територіальною організацією та розміщенням господарства; соціальні програми; державні замовлення на товари чи послуги; системи особливих умов для ведення бізнесу, податкових пільг; створення вільних економічних зон тощо.

У зв'язку з наведеним вище виникає необхідність у додаткових дослідженнях, які б дозволили виділити та осмислити саме регіональні особливості та проблеми розвитку інституту конкуренції.

Однієї з основних причин, що помітно гальмують розвиток конкурентних відносин на регіональних ринках, є наявність різного роду як об'єктивних, так і штучних бар'єрів, що створюються на державному та регіональному рівнях.

Тому сьогодні потрібно збільшити увагу органів державної влади і місцевого самоврядування і власне науковців до проблеми розвитку конкуренції, задіяти внутрішні механізми саморозвитку конкурентного середовища регіону. Нині проблеми аналізу та методики оцінювання конкурентної спроможності регіонів, засоби та механізми його формування, понятійний апарат відповідного питання є малодослідженими.

Проблеми методичної оцінки та осмислення змісту поняття «конкурентний потенціал регіону» зовні можуть видатися доволі очевидними. Проте зауважимо, що ця очевидність доволі поверхнева, хоча і не позбавлена деяких логічних підстав. На наш погляд, ця обставина пов'язана з певною змістовою близькістю категорій «конкурентний потенціал регіону» та «ефективність», оскільки їх часто вважають одноплановими поняттями. Більш доцільно, на нашу думку, субординувати ці пов'язані категорії відповідно до такої логіки, де перша ґрунтується на другій та водночас відображає складні взаємовідносини окремих суб'єктів ринку, галузей та їхніх об'єднань і національної економіки загалом.

Уряди країн роблять спроби модернізувати наявні механізми управління регіональним розвитком з метою уникнення кризових явищ, що в підсумку забезпечує отримання різних за ефективністю результатів. Водночас відбувається модернізація теорії та ревізія господарської практики в регіональній економічній політиці. Концепція конкурентних переваг є прикладом доволі вдалої спроби, що приурочена до праць насамперед М. Портера. Власне, сам М. Портер вважає своїм теоретичним попередником А.Маршалла та його «Принципи економічної теорії». Проте теоретичним підґрунтям дослідження територіально-регіональних аспектів конкурентних відносин можна вважати теорії абсолютних та відносних переваг, висвітлені у працях А. Сміта та Д. Рікардо.

Зазначимо, що М. Портер пропонує фактично відмовитися від підходу до оцінки конкурентоспроможності в національному форматі. Йдеться, зокрема, про те, щоб навіть не застосовувати термін «конкурентноспроможна країна».

«Головне завдання держави в економіці – забезпечити своїм громадянам доволі високий рівень життя, що підвищується. Здатність держави зробити це залежить не від якогось там аморфного поняття конкурентоспроможність, а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця і капітал. Продуктивність визначається вартістю віддачі від одиниці праці і капіталу. Вона залежить як від якості та характеристик продуктів (цим визначається ціна, яку можуть призначити), так і від ефективності, з якою такі товари виробляються. У кінцевому підсумку продуктивність – головна складова рівня життя в країні, оскільки саме в ній основне джерело доходу на душу населення. Продуктивність людських ресурсів визначає їх заробітну плату, а продуктивність використання капіталу – дохід, який отримують його власники. Єдине, на чому може ґрунтуватися концепція конкурентоспроможності на рівні країни, – це продуктивність використання ресурсів регіону» [156, с.49].

Зауважимо, що на сьогодні не існує акцентованого та універсального визначення самого терміна «регіон». Регіони відрізняються між собою за розмірами, адміністративними функціями, формою та географічними ознаками. У просторово-географічному вимірі регіон знаходиться десь між місцевим і національними рівнями управління, оскільки він водночас поєднує економічну та соціальну політику і практику всіх рівнів влади. З функціональної точки зору, регіон – це не тільки статистична мезоекономічна одиниця. Він фактично є сукупністю урбанізованих територій, що лише частково накладаються на карту адміністративно-територіального поділу країни. Можна погодитися з думкою про те, що сучасна економіка – це сукупність економік регіонів [185].

У широкому розумінні регіон передбачає взаємодію таких чотирьох основних складових конкурентних відносин (рис. 1.3):

- конкуренція між різними суб'єктами ринку, що належать до одного регіону;
- конкуренція у міжрегіональному просторі;
- конкуренція на національному рівні;
- глобальна конкуренція.

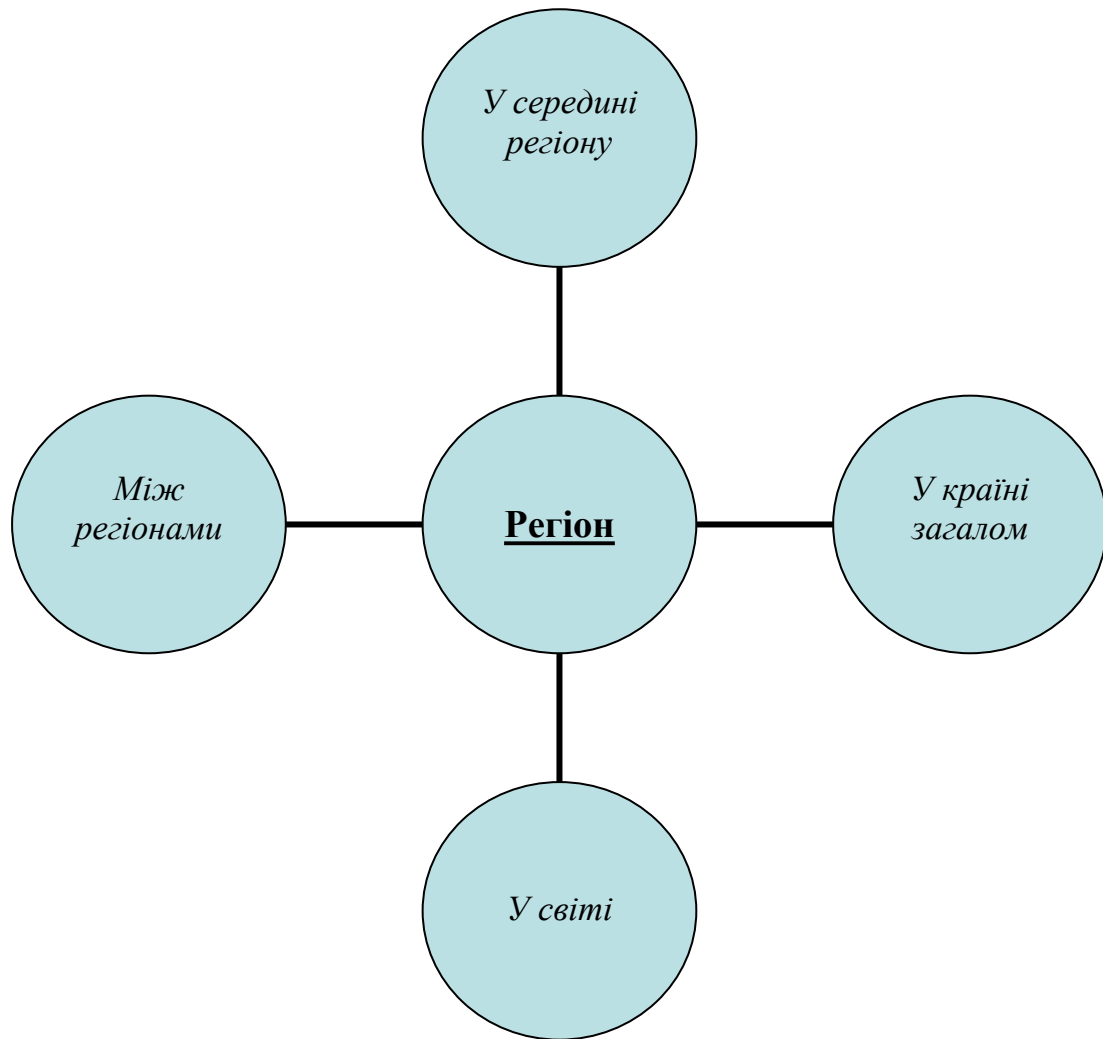


Рис.1.3. Чотири аспекти конкуренції на регіональному рівні

Примітка. Розроблено авторкою.

Розвиток економічної самостійності регіонів в умовах незалежності України як суб'єкта міжнародного права, як не дивно, спричинив своєрідний побічний ефект. Динаміка розподілу ресурсів та інвестицій у централізованій економіці не передбачала відповідальності на регіональному рівні за якість, зміст і динаміку таких процесів, оскільки за це відповідала центральна влада. В нинішніх умовах ситуація кардинально змінилася. Капітал та інші ресурси мають таку природну економічну властивість: вони мігрують у пошуках найбільш сприятливих способів їхнього застосування. З огляду на це ресурсо- та капіталонасиченими виявляються ті регіони країни, які забезпечують найбільш ефективні варіанти продуктивного використання перших з максимальним рівнем їхньої віддачі та доходності в умовах прозорості

конкуренції. За цих обставин питання формування в регіонах саме таких сприятливих умов стає важливою управлінською домінантою.

Конкурентоспроможність у регіональній проєкції є складним, багатовимірним і суперечливим економічним явищем, що відображає як об'єктивні, так і суб'єктивні ознаки соціально-економічних відносин і є імпульсом для економічного розвитку регіону.

Загальна оцінка конкурентних відносин у регіональному фокусі охоплює два принципово важливих аспекти. З одного боку, конкурентні відносини передбачають очевидний позитив – сприяють розвитку ринкових механізмів, забезпечують для споживачів свободу вибору і дій, підвищують рівень та якість продуктивного використання обмежених виробничих ресурсів. Інший аспект конкуренції на регіональному рівні містить в собі певні негативні, дисфункціональні наслідки. Вони виявляються в тому, що надмірно гостра конкурентна боротьба між суб'єктами, розміщеними в одному регіоні, спричинює взаємне їхнє виснаження, вичерпує їхні ресурси, змушуючи іноді шукати не зовсім легітимні або навіть незаконні способи здобуття таких бажаних конкурентних переваг, щоб закріпитися на ринку. Про інтереси споживача чи держави за цих обставин взагалі і не йдеться. Зауважимо, що на початку формування ринкового механізму в економіці України у 90-х роках минулого століття поширеними були саме негативні наслідки та прояви жорстких конкурентних відносин суб'єктів регіональних ринків.

«Конкурентний регіоналізм», тобто конкуренція регіонів може бути потенційним варіантом вирішення дилеми, за якої цілком мотивовані та раціональні індивідуальні дії, що базуються на механізмах конкуренції, можуть призвести до ірраціональних суспільних наслідків. Саме конкурентний регіоналізм, як форма зовнішньої щодо регіону загрози, змушує кооперувати дії та зусилля місцевої громадськості, приватних та некомерційних організацій, вищого керівництва регіону – всіх регіональних стейкхолдерів. У підсумку це спрямовує всі зусилля на економічний розвиток та отримання вигоди для регіону загалом. При цьому генераторами розвитку кооперативної моделі

формування конкурентного потенціалу регіону є не лише різні рівні влади, але й приватні та некомерційні структури. В цьому разі усі визнають переваги не тільки від співпраці між місцевими адміністраціями, а й між різними сегментами регіональних ринків. Спроби створення працюючої кооперативної моделі конкуренції реально можуть забезпечити зменшення втрат від збиткової конкуренції, сприяючи більш раціональному та ощадливому використанню державних ресурсів. Окрім цього, такий підхід дає змогу матеріалізувати також синергетичний ефект від кооперативної взаємодії – колективні зусилля сприяють отриманню вищих результатів, аніж індивідуальні суб'єктів ринку, зроблені в цьому ж напрямку самостійно.

Отже, економіку нашої країни на сучасному етапі потрібно оцінювати як спільний ринок агломерованих економічних регіонів. Усі вони дійсно сильно взаємопов'язані між собою та з рештою держав світу. «Сьогодні керівні коаліції усвідомлюють, що географічним фокусом їх зусиль повинна бути метрополія загалом, а не тільки її центральне місто чи приміська зона окремо» [185].

Дуалістичний погляд на конкуренцію регіонального рівня дає змогу вважати її як джерелом креативних і руйнівних змін одночасно, що і робить це явище предметом особливої наукової уваги.

Вибір ринку як головного інституційного орієнтира розвитку національної економіки накладає певний якісно новий функціональний відбиток на регіональні системи, що є її частинами. Конкурентний контекст і регіональний вимір характерні сьогодні для тих головних функцій, котрі виконують самостійні суб'єкти ринкових відносин:

- посилення конкурентних позицій країни на світовому ринку через зміцнення конкурентного потенціалу регіону;
- узгодження та захист інтересів регіонів у середині країни та за її межами;
- формування на рівні регіону системи регульованих преференцій та гарантій для діяльності комерційних структур та інвесторів;

- створення у регіонах сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу – головних носіїв конкурентного начала ринкової економіки.

Оцінка конкурентної спроможності регіону та особливостей конкурентних відносин його суб'єктів здійснюється на основі аналізу та динамічного моніторингу певних ознак. Усю їх сукупність можна доволі чітко класифікувати за системою, що охоплює дві такі підгрупи (рис. 1.4):

- інституційні (поверхневі);
- латентні.

До **інституційних** ознак ми відносимо насамперед систему господарювання, що історично склалася в регіоні. Кожна з цих регіональних систем характеризується такими унікальними ознаками, як сформовані моделі управління, динаміка, якість, простота і оптимальність виробничо-технологічних процесів, географія товарних, ресурсних та грошових потоків. Не менш важливу роль відіграє також політичне середовище для організації та ведення бізнесу, а також його соціальний фон. Зокрема, в останній період доволі актуальною стала проблема соціоментального сприйняття населенням інституту приватної власності в регіоні.

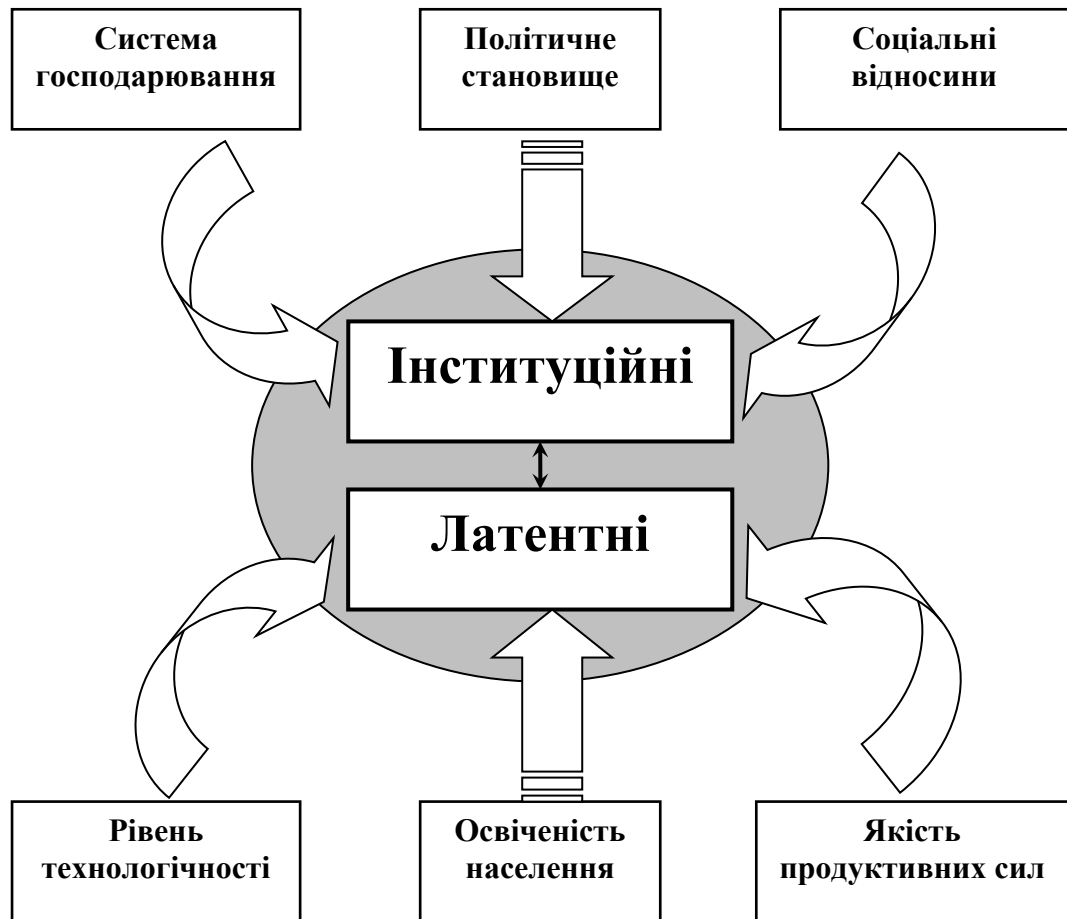


Рис. 1.4. Система класифікації ознак конкурентоспроможності регіону

Примітка. Розроблено авторкою

Елементи радянської ментальності часто спричиняють ускладнення системи виробничих і трудових відносин, руйнування мотиваційного механізму функціонування суб'єктів ринку, створення додаткових бар'єрів між працедавцями і працесмцями. До інституційних ознак також слід зарахувати рівень розвитку ринкової інфраструктури. Її висока якість і зрілість є фактором, що посилює конкурентний потенціал регіону. При цьому його потенційні можливості можуть бути як реальними стратегічними перевагами на ринку, так і навпаки. Оскільки, відсутність належної інфраструктури може негативно вплинути на конкурентні позиції регіону, який навіть має доволі потужну ресурсно-технологічну базу. Інституційна складова конкурентної спроможності регіону робить відносини між його суб'єктами впорядкованими і прозорими.

Латентні ознаки конкурентної спроможності регіонів містять такі складові, як рівень технологічності виробничих процесів, якість продуктивних сил і ступінь освітньо-інтелектуального та фахового розвитку населення, яке проживає на території регіону. Рівень технологічності як прихована характеристика конкурентної спроможності регіону може мати різне змістове наповнення. Йдеться про інтенсивність та глибину використання у виробничому процесі технологічних нововведень і ноу-хау. Архаїчні технології забезпечують порівняно нижчу продуктивність і рівень використання ресурсів та є відповідно чинником, що послаблює конкурентний потенціал регіону. Ядро продуктивних сил – це наявні в регіоні природні багатства, що є матеріальною першоосновою організації конкурентноспроможного бізнесу. Іншою складовою цього рівня ознак є населення, тобто його освітній, досвідний, фаховий та інтелектуальний потенціал.

Між цими поверхневими та прихованими складовими конкурентної спроможності регіону постійно відбувається активна взаємодія, що зумовлює створення своєрідного кумулятивного ефекту в реальній економіці регіону.

Таким чином, конкурентна спроможність регіону за своєю суттю є категорією, що акумулює відносини взаємодії системи продуктивних сил регіону та виробничо-господарських стосунків, котрі забезпечують виникнення сумарно своєрідного синергетичного ефекту конкурентоспроможності.

Трактування поняття «конкурентоспроможність» регіону лише в географічно-територіальному вимірі спричиняє штучне звуження проблеми і відповідно обмеження можливостей пошуку відповіді на запитання щодо вибору варіантів і засобів посилення конкурентного потенціалу окремих регіонів країни.

Конкурентний потенціал регіону значною мірою залежить від здатності суб'єктів, що є його складовими частинами, запроваджувати інновації, адаптовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, модернізувати виробничі й технологічні процеси. Домінантну роль у створенні потенціалу конкурентних переваг регіону відіграє якість політики керуючого органу, що

здійснює свої управлінські повноваження в межах територіальної юрисдикції. Остання, відповідно характеризується тим, наскільки об'єктивно та глибоко проаналізовано економічний, природний та трудовий потенціали території регіону загалом. Кожному регіону потрібно обов'язково виокремити та систематизувати всю множину чинників, що впливають на рівень його конкурентних потенцій. Так, сукупність реальних чинників можна поділити на дві таких групи: «фактори сили» і «фактори слабкості». Перші становлять арсенал конкурентних переваг регіону і мають бути об'єктом активного управлінського впливу. Наявність інших факторів з групи «слабкості» визначає напрямки економічної діяльності, де господарським суб'єктам регіону варто відмовитися від суперництва оскільки воно об'єктивно і з самого початку буде безперспективним. Проте, чинники регіонального розвитку, що не забезпечують для певних територій конкурентних переваг, також повинні бути у полі управлінського впливу за допомогою інститутів регіонального управління, оскільки ринок за своєю природою є мінливим і динамічним середовищем. Це означає, що фактори сили за певний період часу можуть перетворитися на чинники ризику чи навіть слабкості, і навпаки. Кожен з цих факторів дає змогу виявити наявність на території певних властивостей, що завжди оцінюють споживачі. Зауважимо, що ця оцінка є завжди динамічною – вага, значимість та цінність факторів у часі залежить від характеру, особливостей і преференцій користувачів та динаміки інтересів усіх стейкхолдерів. У сучасних умовах, наприклад, навіть наявність доступних природних ресурсів перестала домінувати серед факторів, що визначають подальший розвиток та конкурентні потенції регіону. Проте, такий фактор, як місце розташування регіону, в нинішній міжрегіональній конкуренції має порівняно більшу вагу, ніж наявність речовинно-енергетичних ресурсів.

Якісне ресурсне забезпечення сукупно з іншими домінантними чинниками є необхідною умовою потужного конкурентного потенціалу регіону, проте не достатньою. Побіжний аналіз та оцінка рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва та моніторинг ефективності їхнього

використання дали змогу виявити загалом несприятливу ситуацію. Порівняння переконливі і загалом невтішні. З одного боку, порівняно з шістьма економічно найбільш розвинутими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Франція, Канада та Великобританія), Україна має доволі високий ресурсний рейтинг: за рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями – 3 місце, науковим потенціалом – 3 місце, трудовими ресурсами – 4 місце. Проте щодо рівня ефективності застосування цього потенціалу наша країна значно поступається розвинутих державам світу. Наприклад, відставання від Франції становить: за рівнем використання сільськогосподарських угідь – 10–12, основного капіталу – 2–3, трудових ресурсів – 7–15 раз, наукового потенціалу – більш ніж у 20 разів [172]. Навіть прийнявши до уваги певну умовність цих зіставлень, різочу невідповідність і гостроту відповідної проблеми не помітити важко.

Іншим аналогічним аргументом є регіональний. За даними Головного управління статистики в Тернопільській області за період з 2004 по 2007 рік середньорічна чисельність безробітних, розрахована за методологією МОП, становила 44,1 тис. осіб [202, с.299]. Окрім цього, за оцінками фахівців Тернопільського регіонального центру зайнятості [249], за цей самий період у трудовій міграції в країнах близького та далекого зарубіжжя (Росія, Польща, Німеччина, Італія, Іспанія, Португалія, Греція, Франція, Ізраїль та ін.) перебувало ще 57,8 тис. мешканців області працездатного віку. Таким чином, сумарні реальні втрати трудового потенціалу регіону дорівнюють складають більш ніж 100 тис. працівників. При цьому зазначимо, що загальна чисельність економічно активного (працездатного) населення Тернопільської області в 2007 році незначно перевищувала 463 тисяч осіб, а втрати потенціалу у процентному вимірі становили приблизно 22%. Аналогічна ситуація характерна для використання інших видів ресурсів регіонів нашої країни. Вважаємо також, що питання конкурентного потенціалу країни загалом і регіонів зокрема переміщається з площини власне номінального ресурсного забезпечення у формат ефективної організації та продуманого державно-регіонального менеджменту.

Усю сукупність чинників, що формують конкурентне середовище регіону, на нашу думку, можна поділити на такі домінуючі групи (рис. 1.5):

- світова ринкова та геополітична кон'юнктура;
- центральні інститути влади;
- регіональні інститути влади;
- рівень розвитку інфраструктури регіону;
- соціо-ментальні особливості регіону;
- ресурсне забезпечення регіону;
- природнокліматичні умови регіону;
- територіальні особливості розміщення регіону щодо основних ринків збуту чи інших країн

Кожен з означених чинників, що формують конкурентне середовище регіону вносить свій вклад у формування цілісної системи взаємовпливів конкуренції і робить її унікальною саме на регіональному рівні. Розглянемо деякі з них.

Світова економічна та геополітична кон'юнктура в сучасному глобалізованому і полікультурному світі стає чи не найвпливовішим мегачинником розвитку усіх процесів, що відбуваються на регіональному рівні. Зміни цін на енергоносії, золото та дорогоцінні метали, коливання курсів провідних валют світу, шоки фондового ринку резонують в національних економіках усіх країн світу, відгукуються відповідними, часто некерованими екзогенними змінами в регіонах. Центральні інститути влади також справляють домінуючий вплив на економічне середовище регіонів за допомогою засобів фіску, грошово-кредитної та митної політик, системи загальнодержавних галузевих і регіональних пріоритетів тощо.

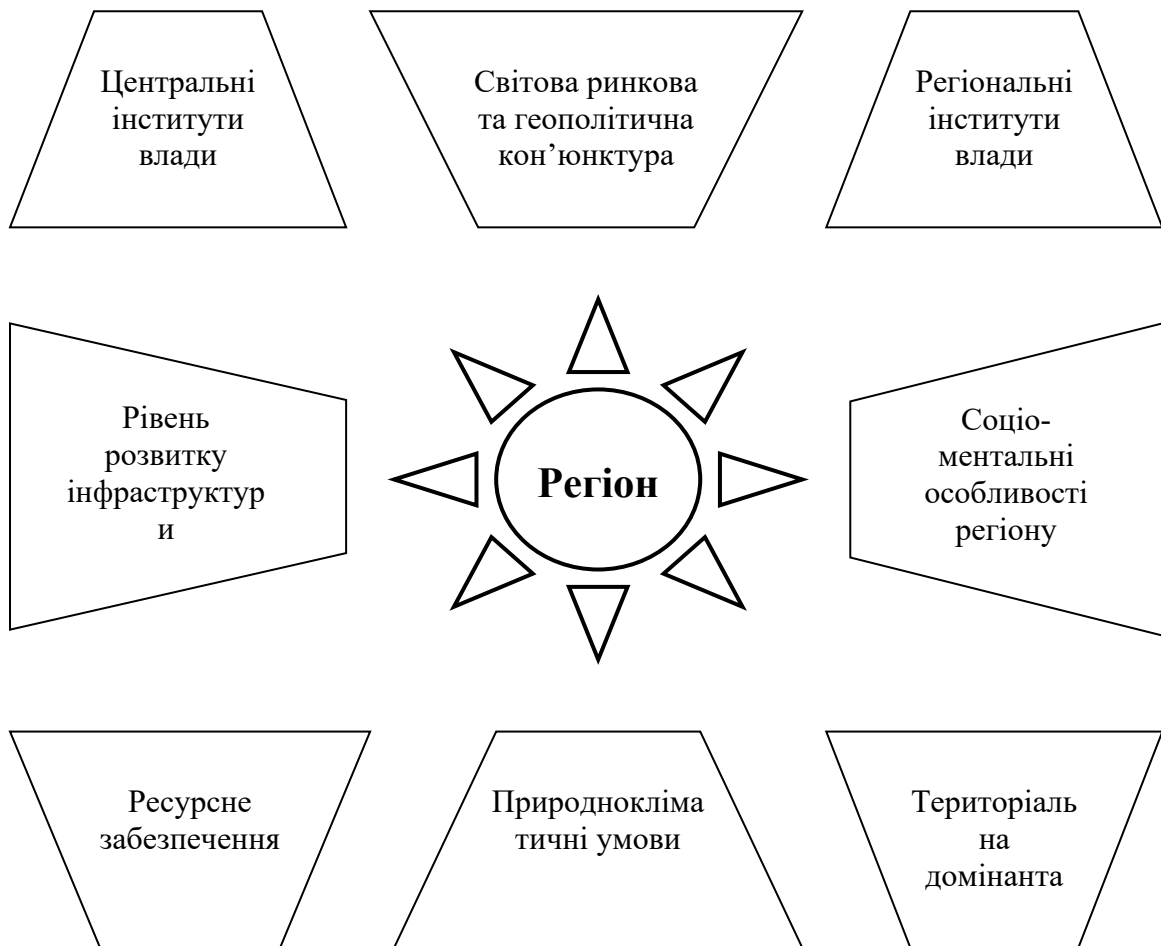


Рис. 1.5. Основні чинники, що формують конкурентне середовище регіону

Примітка. Розроблено авторкою

Певну аналогію щодо механізмів та важелів впливу на конкурентне середовище регіону, порівняно з державними інститутами, можна відслідкувати також на рівні регіональних структур влади. Проте, тут мають місце і певні відмінності. Стосовно використання фінансових важелів впливу на економіку регіону, то місцеві органи влади мають дещо менші інструментальні можливості. Натомість у частині, що стосується різного роду розпорядчих та підзаконних актів, то тут регіональна влада має значно більше можливостей впливу через процедури ліцензування, проведення тендерів, видання дозволів та реєстрації суб'єктів та видів підприємницької діяльності.

Розвиток конкурентного потенціалу регіону значною мірою визначається також тим, наскільки розгалуженою та ефективною є його інфраструктура. Історично склалося так, що саме поняття «інфраструктура», маючи латинські етимологічні корені (лат. «infra» – «нижче»; «structure» – «будівля»), в новітні часи визріло, сформувалося та закріпилося у військовому лексиконі та використовувалося для позначення мережі тилкових будівель і споруд, які забезпечували ведення військових дій. У середині сорокових років минулого століття ця дефініція почала надувати економічного контексту. Сформований певний науковий стереотип щодо тлумачення поняття інфраструктури в економічному вимірі зазвичай тяжіє до визначення останньої як сукупності умов, галузей та підприємств, що забезпечують основні економічні процеси. Залишаючи змістовну дискусію щодо загального тлумачення поняття «інфраструктура» за межами нашого дослідження, звернемо увагу, що ця дефініція є надзвичайно актуальною на регіональному рівні. **Регіональна інфраструктура** опосередковує економічні стосунки продуцентів та споживачів товарів, робіт і послуг та включає об'єкти, що розміщені на відповідній території і надають підприємствам матеріального та нематеріального виробництва, а також населенню послуги транспортування і зберігання продукції, переміщення людей, передачі інформації тощо. Якість взаємного функціонального зв'язку усіх компонентів регіональної інфраструктури є невід'ємною складовою конкурентного потенціалу регіону загалом. У нашому розумінні саме інфраструктурна складова в сучасних умовах набуває особливої значимості щодо формування нової якості конкурентного потенціалу регіону.

Соціо-ментальні особливості регіону також справляють помітний, хоча й не завжди очевидний, вплив на розвиток конкурентного середовища регіону. Звички, потреби, традиції, культура, мораль, релігія, етика, преференції населення певних регіонів мотивують його економічну поведінку, змушують людей робити економічний вибір, впливаючи в такий спосіб на характер та

динаміку розподільчих процесів, визначаючи зміст усіх товарно-грошових відносин.

Змістовний аналіз перелічених вище чинників, що визначають параметричну характеристику конкурентного середовища регіону дає підстави для того, що визначити найбільш прийнятну формулу поняття «конкурентний потенціал регіону».

Конкурентний потенціал регіону – це сукупність екзогенних та ендогенних факторів, обставин та умов об'єктивного та суб'єктивного характеру, що визначають конкурентні переваги та можливості окремого регіону у процесах загальнонаціонального та міжрегіонального розподілу товарів, фінансових ресурсів, ринків збуту та потенційних споживачів.

Процес формування та зміцнення конкурентного потенціалу регіонів України на основі нової формули організації його використання потребує продуманої та конструктивної взаємодії уряду та органів регіональної влади. При цьому роль останніх має значно посилюватися. Врахування всіх сучасних світових тенденцій розвитку ефективного державного менеджменту зумовлює необхідність формування якісно нової його економічної парадигми. Її основою має бути політика децентралізації та збільшення повноважень регіональних органів влади у сфері захисту та підтримки економічної конкуренції, стримування економічної винятковості та монополізму в господарській діяльності суб'єктів ринку. Підтримка Україною статусу країни з ефективною та соціальною ринковою економікою неодмінно потребує створення сукупності сприятливих економіко-правових чинників, спрямованих на стабільний і динамічний розвиток конкурентоспроможності її регіонів. Світовий досвід функціонування ефективних національних економічних систем підтверджує, що, крім продуманого конкурентного законодавства, на формування конкурентоспроможності регіону впливає також ефективна регіональна політика.

Механізм реалізації державної регіональної політики має апелювати до таких інструментів управлінського впливу, що дають змогу створити якісно

іншу модель територіально-просторової організації продуктивних сил в умовах гострої конкуренції. Домінантою регіональної політики держави має стати створення рівноцінних та сприятливих умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України. Це безперечно сприятиме поглибленню процесу трансформації економічного середовища перехідного типу у зрілу ринкову економіку на основі зростання рівня ефективності територіальної організації та розміщення продуктивних сил з використанням переваг та особливостей економічного, природно-ресурсного, трудового, науково-технічного, рекреаційного, просторово-економічного потенціалу регіонів.

Саме тому проблема взаємодії цих інструментів формування конкурентоспроможності регіонів України у галузевому вимірі є актуальним етапом дисертаційного дослідження.

1.3. Методичні основи оцінки конкурентного потенціалу регіону

Державну політику розвитку конкурентного середовища можна назвати антимонопольною. Проте слід указати на ту ж таки етимологічну неточність цього загальноживаного терміна, оскільки держава прагне контролювати не лише необґрунтовано великі щодо впливу на ринок можливості продавця, а й покупця. Об'єктивно виникає потреба у вирішенні методичних проблем оцінки рівня конкурентної спроможності та монопольної влади (вважаємо більш правильним – «влада економічної виключності»).

Досліджуючи проблему «конкуренція – монополізм» у методично-оціночному форматі, на нашу думку, слід застосувати такий логічно-алгоритмічний ланцюг оцінки: країна – галузь – регіон – фірма (підприємство) – продукт (послуга). При цьому, на нашу думку, змістовно-методичним ядром відповідної оцінки обов'язково має бути саме регіон. Адже поняття «конкурентний потенціал держави» за своєю економічною природою є явищем

компілятивним, тобто таким, що формується на основі саме регіональних складових: сильний регіон – потужна держава.

Країна. Перехід від етатичної (командно-адміністративної) політичної та соціально-економічної систем до ринкової зумовив значні зміни, що загострили глибокі кризові явища в економіці країн колишнього Радянського Союзу. Відсутність досвіду роботи в умовах ринку, а також головних структурно-функціональних компонентів ринкового організму сукупно спричинили обвальне зменшення обсягів суспільного виробництва та споживання у цих державах. Успіхи та невдачі національних економічних доктрин у період новітньої історії молодих незалежних країн значною мірою визначалися їхньою своєрідною економічною резистентністю щодо динамічних змін у навколишньому середовищі, тобто сумарним конкурентним потенціалом. Слід визнати, що велика частка таких вітчизняних проблем, як низький рівень життя, високий обсяг зовнішнього боргу, дефіцитність бюджету, тіньова економіка, нестабільність національної валюти, високі темпи інфляції, рівень надлишкового безробіття тощо, були фактично похідними щодо первісної проблеми загалом низької конкурентної спроможності національної економіки України.

За цих обставин найбільш актуальними є проблеми як посилення власне конкурентного потенціалу національної економіки в глобальному масштабі, так і проблема його оцінки та вимірювання.

На наш погляд доволі цікавою та обґрунтованою видається нам система класифікації основних методологічних підходів до оцінки конкурентної спроможності країни, запропонована М. Бутко [32, с.40]. В межах цієї системи виокремлюють три таких підходи:

- ресурсний (технології, наявність капіталу для зовнішнього і внутрішнього інвестування, чисельність і кваліфікація трудових ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне розташування);

- факторний (моніторинг зміни позиції країни, регіону на міжнародних ринках залежно від рівня розвитку економіки, що оцінюється реальним використанням факторів економічного зростання);
- рейтинговий (інтегральна оцінка стану економіки за системою показників).

Нині методичною основою вимірювання та оцінки національної конкурентоспроможності є дослідження, започатковані ще у 1979 році Всесвітнім економічним форумом – ВЕФ (World Economic Forum).

Так, оцінюючи конкурентний потенціал, на нашу думку, слід використати **метод кластерно-дискримінантного аналізу** за GCI (Growth Competitiveness Index – GCI (індекс зростання конкурентоспроможності))¹ та BCI (Business Competitiveness Index – BCI (індексу конкурентоспроможності бізнесу))² з побудовою відповідних дискримінантних функцій. Перший з індексів охоплює такі чинники, як технологія (Technology index – ТІ (технологічний індекс)), макроекономічне середовище (Macroeconomic environment index – MEI (індекс макроекономічно середовища)) та суспільні інститути (Public institutions index – РІІ (індекс суспільних інституцій)) і обчислюється на основі статистичних даних і матеріалів анкетування [251]. Індекс глобальної конкурентоспроможності (*GCI*) методично обґрунтував спеціально для потреб ВЕФ ще у 2004 році професор Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартін. Сьогодні цей комплементарний складний індекс розраховує група фахівців під керівництвом Дж. Сакса.

Розрахунок цього індексу здійснюється варіативно, тобто для двох різних груп країн по-різному. Виокремлюють групу держав основних інноваторів (країни, де на мільйон населення припадає не менше 15 зареєстрованих

¹ До 2000 року цей індекс називався „Індексом конкурентоспроможності” (*Competitiveness Index*).

² До 2003 року цей індекс називався „Індексом мікроконкурентоспроможності” (*Microeconomic Competitiveness Index – MICI*).

Американських патентів) і групу країн неосновних інноваторів (усі інші країни). Для першої групи значення GCI розраховують за такою формулою:

$$GCI = 0.5TI + 0.25PII + 0.25MEI \quad (1.1)$$

Для групи країн, що не є основними інноваторами, аналогічний індекс розраховують по-іншому:

$$GCI = 0.33TI + 0.33PII + 0.33MEI \quad (1.2)$$

Відповідно індекси TI , PII та MEI є також складними, тому їх розраховують таким чином.

Технологічний індекс TI охоплює три субіндекси – інновацій (Innovation subindex – IS), інформаційно-комунікаційних технологій (Information and communication technology subindex – ICTS) та технологічного трансферу (Technology transfer subindex – TTS).

При цьому розрахунок цього індексу (TI) здійснюють двома способами. Для країн основних інноваторів технологічний індекс обчислюють такою формулою:

$$TI = 0.5IS + 0.5ICTS \quad (1.3)$$

Для країн неосновних інноваторів розрахунок відповідного індексу здійснюють таким чином:

$$TI = 1/8IS + 3/8TTS + 0.5ICTS \quad (1.4)$$

Індекс суспільних інститутів PII містить два субіндекси – законності (Contracts and law subindex – CLS) та корупції (corruption subindex – CS) – розраховують за формулою:

$$PII = 0.5CLS + 0.5CS \quad (1.5)$$

Індекс макроекономічного середовища *MEI* охоплює три субіндекси – макроекономічної стабільності (Macroeconomic stability subindex – *MSS*), кредитоспроможності (Country credit rating – *CCR*) та державних витрат у ВВП (Government waste – *GW*). Його визначають за такою формулою:

$$MEI = 0.5MSS + 0.25CCR + 0.25GW \quad (1.6)$$

Другий індекс (*BCI*) дає змогу оцінити такі чинники, як якість бізнесового середовища та досконалість стратегій підприємств. Обидва ці чинники наявні у формулі розрахунку *BCI* у вигляді двох підіндексів. Цей індекс методично обґрунтував Майкл Портер, котрий продовжує дослідження цих проблем у співпраці з ВЕФ на сучасному етапі.

Застосування методу, котрий відображають формули (1.1 – 1.6), дає змогу класифікувати сукупність різних країн не за одним параметром, а за цілою множиною характеристик. Це дозволяє скоротити громіздкі інформаційні масиви, дає можливість зробити їх же компактними, наочними, легкими і презентабельними у якості інструментів аналізу та прогнозування розвитку тенденцій у цій царині [3, с.47].

Інший (конкуруючий) рейтинг складено в Центрі з вивчення конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (*IMD*) у м. Лозанна. Зауважимо, що він базується на зворотному співвідношенні: дві третини інформації становлять дані офіційної статистики, ще третину – оцінки експертів; кількість показників для ранжирування значно вища – 314, але кількість країн менша – всього 60. Усе це робить рейтинг *IMD* більш об'єктивним, але водночас більш консервативним [101].

Регіон. Сьогодні потужний і здатний до ефективної конкуренції регіон є об'єктивною запорукою сильної і резистентної до зовнішніх і внутрішніх

збурень та шоків національної «економіки зростання». Пошук точних та науково обґрунтованих методичних засобів оцінки рівня розвитку конкуренції (або монополізму) на регіональному рівні є домінантною складовою нашого дослідження. Саме в контексті потенційних і реальних виявів негативів монополізму та моносонізму, як антиподу, конкуренції, об'єктивно виникає потреба в оцінці та державному регулюванні цього явища на регіональному рівні. При цьому головним критерієм, що визначає ступінь необхідності державного втручання, є рівень монопольної влади в галузі чи на конкретному ринку регіону. **Рівень монопольної влади (влади винятковості)** – це здатність окремого суб'єкта господарювання впливати на ринковий механізм ціноутворення.

Для визначення рівня монопольної влади в регіоні (галузі) використовують два таких індикатори:

1) індекс Гарфіндела–Хіршмана:

$$Ih = \sum_{n=1}^N S_n^2, \quad (1.7)$$

де S_n – частка n-ої фірми на ринку, %;

N – чисельність фірм на ринку.

2) індекс Лернера:

$$\Pi = \frac{P_m - MC}{P_m}, \quad (1.8)$$

де P_m – монопольна ціна товару;

MC – граничні витрати.

Якщо перший з описаних вище індексів дає змогу простежити насамперед вплив обсягу, тобто реальної ринкової долі фірми ймовірного монополіста, то

другий забезпечує аналіз характеру впливу іншого чинника-важеля монопольного впливу – ціни.

У США індекс Гарфіндела–Хіршмана застосовують як ефективний управлінський інструмент із 1984 року. Його розрахункове інтервальне значення коливається у межах від нуля до одиниці. Одиничне значення цього індексу означає, що для відповідної галузі характерна фактично чиста монополія. Якщо розрахункове значення Ih становить більш ніж 0,18, то йдеться про низьку інтенсивність (силу конкуренції) і відповідно високу концентрацію ринку. За цих обставин виникає мотивована потреба державного втручання на цьому ринку. Якщо за цієї самої ситуації злиття фірм зумовлює збільшення цього індексу на 0,05, то таке злиття забороняється згідно з антитрестівським законодавством США. Безпечним з позиції монополізму вважають ринок, на котрому діє більше ніж 10 фірм, причому частка найбільших з них не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44%, трьох – 54% і чотирьох – 63%. Розрахункове значення Ih у цьому разі має становити менш ніж 0,1 [65, с.140–141].

Більш вигідно у методичному вимірі вирізняється **узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції** (Uk), котрий дає змогу враховувати більшу кількість базових чинників:

$$Uk = \sqrt[3]{Up * Ud * Ut} \quad (1.9)$$

де Up – показник інтенсивності конкуренції, котрий враховує рентабельність ринку; Ud – показник інтенсивності конкуренції, де враховано частки конкурентів на відповідному ринку; Ut – показник інтенсивності конкуренції, де враховано темп зростання обсягу реалізації.

Номінальне значення Uk коливається в межах від нуля до одиниці ($0 \leq Uk \leq 1 \rightarrow \min$).

Відповідно Up , Ud і Ut визначають таким чином.

$$U_p = 1 - R_p \quad (1.10)$$

$$R_p = P / V_p \quad (1.11)$$

де R_p – рентабельність ринку, частки одиниці (долі); P – прибуток ринку, грошова одиниця; V_p – обсяг ринку, грошова одиниця.

$$U_d = 1 - \sqrt{(1/n * \sum (D_i - 1/n)^2)} \quad (1.12)$$

де n – кількість конкуруючих фірм на відповідному ринку товарів, робіт чи послуг; D_i – частка i -го конкурента на ринку, частки одиниці (долі).

$$U_t = (140 - T_p) / 70 \quad (1.13)$$

де 140 та 70 – граничні значення річних темпів зростання обсягів реалізації; T_p – річний темп зростання обсягів продажу на певному товарному ринку без урахування інфляції, %.

Фірма. Конкурентну спроможність фірми слід оцінювати через рівень ефективності використання суб'єктом ринку економічних ресурсів порівняно з тим, як це роблять її конкуренти. Загалом конкурентоспроможність фірми визначають через рентабельність її діяльності, що обчислюють за співвідношенням отриманого прибутку до величини витрат, котрі зумовили економічну причину появи останнього. Недоліком такої оцінки є те, що вона, на нашу думку, не враховує ринкову частку фірми. Водночас цей показник є доволі індикативним, оскільки висока ринкова доля підтверджує той факт, що виробничий потенціал фірми є потужним, а наслідки його використання економічно себе виправдовують. У математичному вимірі скоригований показник конкурентної спроможності суб'єкта господарювання можна подати таким чином:

$$K_{pr} = \frac{r}{R} * \sqrt{\frac{I}{I_{\Sigma}}} \quad (1.14)$$

де K_{pr} – показник конкурентної спроможності підприємства; R – середньозважена рентабельність продукції за вибіркою загалом; I – індекс зміни обсягів виручки підприємства; I_{Σ} – індекс зміни обсягів виручки за вибіркою. Показник рентабельності (R) традиційно визначають через співвідношення прибутку, що отримала фірма, до загальної маси витрат, які вона здійснила, в тому числі витрати на реалізацію. Індекс зміни обсягів виручки (I) розраховують за співвідношенням обсягів реалізації за період, що підлягає аналізу, до аналогічного базового показника.

З точки зору структури наведена вище формула фактично містить два параметричні показники оцінки конкурентоспроможності фірми: за рентабельністю (Kr) і динамікою ринкової долі (Ki).

$$Kr = \frac{r}{R}, \quad (1.15)$$

$$Ki = \sqrt{\frac{I}{I_{\Sigma}}} \quad (1.16)$$

Введена система позначень для формули (1.14) зберігається і для інших формул (1.15. – 1.16).

У цьому разі загальний показник конкурентної спроможності фірми визначається як добуток двох попередніх:

$$K_{pr} = Kr * Ki \quad (1.17)$$

Більш ґрунтовну оцінку рівня конкурентної спроможності фірми можна здійснити, якщо аналітично розкласти формулу (1.17) за кількома кількісними показниками. Цілком можна погодитися з Е.В.Мінько та М.Л.Кричевським, що аналітичне розкладання згаданого вище показника можна проводити за видами діяльності чи структурними підрозділами фірми [151, с.132]. Цей підхід дасть змогу диференціювати чинники **зростання** і **стримування** у загальному конкурентному потенціалі фірми. Відповідно це забезпечить формування

правильних управлінських орієнтирів та ефективних інструментів для підвищення загальної конкурентної спроможності фірми.

Таким чином, якщо фірма здійснює K видів діяльності чи містить K структурних підрозділів, то рівень конкурентної спроможності фірми загалом можна розрахувати таким чином:

$$K_{pr} = \sum_{l=1}^K Kl * Yl * Al \quad (1.18)$$

або на основі формули (1.18):

$$K_{pr} = \sum_{l=1}^K Krl * Kil * Yl * Al \quad (1.19)$$

де Kl – конкурентоспроможність l -го структурного підрозділу фірми; Krl – конкурентоспроможність l -го структурного підрозділу фірми за показником рентабельності; Kil – конкурентоспроможність l -го структурного підрозділу фірми за показником ринкової долі (частки); Yl , Al – вагові коефіцієнти, що дають змогу визначити вплив кожного з підрозділів чи видів діяльності на формування загального показника конкурентної спроможності.

Методичним недоліком цього алгоритму оцінки, на нашу думку, є те, що він не дає можливості визначити власне вагові коефіцієнтів Yl та Al – питання залишається методично відкритим.

Продукт (послуга). В ієрархічній системі методичних засобів оцінки рівня конкурентного потенціалу завершальною ланкою є визначення конкурентної спроможності конкретного виду товару чи послуги. Однак це не повною мірою характеризує значимість цього оцінювання, насамперед у суто прикладній площині. Оцінка рівня розвинутості конкурентного середовища в країні, регіоні чи галузі економіки є важливим процесом у науковому вимірі. Проте результати цього оцінювання часто обмежені теоретичними форматом і не відображають проблем реального управління. Оцінка конкурентної спроможності окремого продукту (послуги) в цьому плані вигідно відрізняється. Адже правильно проведена оцінка такого роду стає

безпосередньою інформаційно-емпіричною базою для прийняття обґрунтованих економічних рішень конкретних суб'єктів ринку.

Конкурентоспроможність продукту (послуги) характеризується її здатністю ефективно протистояти аналогічній продукції того самого функціонального призначення. Відповідно ця спроможність формується під впливом багатьох чинників, що забезпечують можливість для споживача вибрати бажаний продукт у визначений період, на певному ринку і за відповідною ціною. Серед найбільш впливових, домінуючих чинників, що визначають поведінку споживача і відповідно потужність конкурентного потенціалу продукту (послуги), слід виокремити таких два: корисність продукту для споживача та ціна, що її потрібно за нього заплатити. Саме ціна і корисність є найбільш значущими чинниками, що сприяють формуванню конкурентної позиції продукту чи послуги. Тому, оцінюючи конкурентний потенціал окремого продукту чи послуги, потрібно насамперед звести до певного методичного знаменника ці дві ключові характеристики продукту. Однакова суб'єктивна корисність різних благ за різної ціни на них практично завжди визначить і мотивує вибір споживача на користь продукту, що у певний момент менше коштує.

Для продуктів з відносно низьким рівнем капіталоємності їхній конкурентний потенціал можна оцінити за такою формулою:

$$K = \left(\frac{PCB\bar{b}}{PCB\kappa} \right)^a \left(\frac{Ц\kappa}{Ц\bar{b}} \right)^b, \quad (1.20)$$

де K – показник рівня конкурентоспроможності продукції базового виду, що порівнюється; $PCB\bar{b}$ і $PCB\kappa$ – рівні споживної вартості продукту відповідно базового виду (\bar{b}) і фірми-конкурента (κ); $Ц\bar{b}$ і $Ц\kappa$ – ціни продуктів базового виду та фірми-конкурента; a і b – коефіцієнти еластичності [151, с.128].

Доволі широкого застосування набув так званий показник коефіцієнта конкурентоспроможності, що розраховують таким чином:

$$Kk = \frac{Pk}{Pe} \quad , \quad (1.21)$$

де Kk – коефіцієнт конкурентоспроможності продукту (послуги); Pk – ціна виробу (продукту, послуги), що підлягає оцінці з точки зору його конкурентних переваг; Pe – ціна виробу-аналога, який реалізують на цьому самому ринку і продають за найвищою ціною. Зазначимо, що в описаній методиці як еталон визначають продукт-аналог, котрий реалізують на цьому ринку за найвищою ціною. При цьому інтервальне значення Kk коливається в межах від 1 до 0 ($1 > Kk > 0$) [167, с.34].

Переваги цієї методики, на нашу думку, є очевидними і незаперечними, оскільки вона доволі проста і універсальна. Однак і вона залишає чимало відкритих і дискусійних питань. Наприклад, проблемним видається питання визначення самого еталонного продукту і збору необхідної інформації про нього. В цьому разі йдеться не просто про комерційну таємницю, а про щось більше – економічну безпеку фірми загалом. З огляду на це, жодна фірма не надаватиме автентичної інформації про власну діяльність і цінову політику, щоб сприяти таким чином успіху і зміцненню фірми-конкурента.

Крім цього, доволі немотивованою, на нашу думку, є пропозиція щодо використання як еталона продукту чи послуги саме з найвищою ціною. Такий підхід певною мірою можна вважати алогічним. Адже, беручи за основу оцінки конкурентної спроможності продукту ціну, ми, очевидно апелюємо саме до цінових методів конкуренції. У цьому разі доречно зазначити, що цінова конкуренція «... визначається як прагнення домогтися успіху в конкуренції за рахунок зниження цін, це пропозиція цін на свої товари, що є більш низькою, ніж ціна на аналогічну продукцію інших товаровиробників» [111, с.9]. Алогічність зазначеного підходу полягає в тому, що за цих обставин чим нижча ціна на наш продукт, тим меншим буде значення коефіцієнта конкурентоспроможності продукту і відповідно його рівень. До того ж слід взяти до уваги і таку категорію, як еластичність попиту за ціновим чинником. Відомо, що в умовах, коли попит еластичний за ціною, зниження останньої

зумовлює зростання сумарної виручки від реалізації і відповідно може стати чинником посилення конкурентної спроможності продукту (послуги), а якщо попит за ціною нееластичний, зниження ціни зумовлює зниження сумарного обсягу виручки і, цілком логічно, повинно розцінюватися як чинник, що послаблює конкурентний потенціал фірми. Звідси випливає об'єктивна необхідність щонайменше реверсивного використання описаної вище формули (1.21) оцінки коефіцієнта конкурентної спроможності Kk . Для товарів (робіт чи послуг), що характеризуються **високим** рівнем еластичності за ціною (коефіцієнт еластичності становить більше ніж 1), як товар-еталон потрібно обирати той з них, що має **найменшу** ціну, оскільки низхідна цінова динаміка пропозиції за цих обставин забезпечує найбільший приріст валового доходу. Для товарів (робіт чи послуг), яким властивий **низький** рівень еластичності за ціною (коефіцієнт еластичності менш ніж 1) як товар-еталон потрібно брати той, що має **найвищу** ціну, оскільки висхідна цінова динаміка пропозиції за цих умов також забезпечує приріст валового доходу від реалізації відповідного продукту. В такому випадку однобічна висхідна оціночна шкала значень Kk ($1 > Kk > 0$) також потребує модифікації, оскільки за еластичного попиту на продукт ми наближаємося до еталонної (мінімальної) ціни «зверху» (отже, $Kk > 1$), а за нееластичного – до еталонної (максимальної) ціни «знизу» ($Kk < 1$). Таким чином, консолідований реверсивний критерій оцінки рівня конкурентної спроможності продукту (послуги) можна сформулювати таким чином: чим ближче до 1 перебуває значення розрахункового коефіцієнта Kk , тим вищим буде рівень конкурентної спроможності виробу (товару чи послуги). Зіставити рівні конкурентної спроможності товарів (послуг) з різним рівнем еластичності можна на основі порівняння абсолютних показників відхилення Kk від одиничного його значення.

Якщо припустити, що предметом оцінювання в межах цієї методики є нецінові чинники конкуренції, то, щонайменше, тут дивує їх абсолютна відсутність у вказаній формулі.

Систему класифікації критеріїв конкурентної спроможності продукції подано в дод. А.

Крім цього, зауважимо, що для оцінки рівня розвитку конкуренції на суто управлінському рівні можна використати так званий свот-аналіз. Саме поняття свот-аналіз («SWOT-аналіз») утворилося в результаті аббревіатурного скорочення відповідних англійських слів (S – «strengths» («сильні сторони»); W – «weaknesses» («слабкі сторони»); O – «opportunities» («можливості»); T – «threats» («загрози»)).

Зазначимо, що свот-аналіз у методичному плані є доволі універсальним інструментальним засобом, що дає змогу оцінити як рівень розвитку конкуренції, так і конкурентоспроможності. Так, саме він забезпечує оцінювання рівня, стану та динаміки конкуренції та конкурентної спроможності суб'єкта господарювання в усіх можливих аспектах їхнього вияву.

Така різновидність стратегічного аналізу передбачає широкоформатну комплексну і багатокритеріальну оцінку та осмислення змістового наповнення головних параметрів зовнішнього та внутрішнього середовищ із точки зору їх можливостей і загроз, слабких та сильних сторін.

У частині, що стосується стратегічної економічної діагностики зовнішнього середовища свот-аналіз передбачає дослідження значимості, характеру, напрямку та потужності впливу таких його параметрів, як ринок, урядова та науково-технічна діяльність, ресурсне забезпечення, екологічні тенденції, демографічні чинники, соціальні умови тощо. Відповідно аналізуючи внутрішнє середовище підприємств, аналітичному оцінюванню підлягають маркетинг, виробництво, фінанси, персонал, організаційна культура, організація та управління, НДДКР і т. ін. При цьому, як правило, застосовують бальну оцінку кожного з параметрів зовнішнього та внутрішнього середовищ і відповідну таблично-аналітичну форму [233, с.51].

Моніторинг різних методичних підходів до свот-оцінки діяльності вітчизняних фірм, висвітлений в різних наукових джерелах [44, с.62–65; 174,

с.54–56; 236, с.78-84], дає підстави стверджувати, що аналізувати роботу кількох суб'єктів господарювання однієї галузі (галузевої групи чи економічного сектора загалом) доцільно з використанням аналітичної форми приблизно такого виду (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

SWOT-аналіз діяльності фірми, бали

Групи чинників	Оцінка, бали			
	Можливості, +	Загрози, –	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, –
Екзогенні (зовнішні):				
... (перелік факторів)	Значення	Значення	–	–
	Значення	Значення	–	–
Ендогенні (внутрішні):				
... (перелік факторів)	–	–	Значення	Значення
	–	–	Значення	Значення

Зауважимо, що набір екзогенних (зовнішніх або ж незалежних) та ендогенних (внутрішніх або залежних) чинників, котрі потрібно оцінювати, на нашу думку, має містити такі основні їх групи:

- екзогенні (зовнішні) чинники охоплюють:
 - загальну ринкову кон'юнктуру;
 - фіскальне середовище;
 - політику у сфері ЗЕД;
 - політичне становище в державі;
 - кредитну політику НБУ і комерційних банків;
 - специфіку міжнародного середовища;
 - рівень конкуренції в національній економічній системі та в галузі;
 - забезпеченість трудовими ресурсами;
 - природнокліматичні умови;
 - тенденції генезису НТП;
 - предметно-просторове середовище.

- ендогенні (внутрішні) фактори включають:
 - ринкову частку;
 - рівень продуктивності праці;
 - рентабельність діяльності фірми;
 - оборотність капіталу;
 - ступінь фінансової залежності;
 - рівень ліквідності активів фірми;
 - кваліфікацію персоналу;
 - ступінь фінансової автономії;
 - якісний стан основних фондів;
 - фондоозброєність праці;
 - рівень технологічності виробничого процесу.

Базовий набір оціночних параметрів, наведений вище, потрібно адаптувати до потреб конкретного об'єкта дослідження. Оскільки ми вивчаємо ринок пасажирських перевезень, то свот-оцінку роботи його суб'єктів потрібно здійснювати посегментно з виокремленням автономних оціночних груп – за видами автомобільного транспорту й перевезень, за організаційно-правовими формами суб'єктів – учасників ринку. Таким чином, адаптований набір оціночних параметрів для включення у матрицю оцінки (див. табл. 1.1) повинен включати з числа зовнішніх факторів [93, с.68]:

- політичне становище в країні;
- фіскальні умови діяльності суб'єктів ринку;
- рівень державного протекціонізму (на основі оцінки показника співвідношення обсягів субвенцій для перевезення пасажирів до маси загальної виручки);
- загальну ринкову кон'юнктуру;
- предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги);

- загальний рівень конкуренції на відповідному ринку;
- кредитну політику банків;
- рівень доходів потенційних споживачів.

Ендогенна частина матриці оцінки має охоплювати такі параметри:

- рентабельність роботи суб'єкта ринку, %;
- тривалість роботи на відповідному ринку;
- наявність і характер сервісно-ремонтної бази;
- рівень зношеності парку машин, %;
- динаміку ринкової частки;
- загальний фінансовий стан підприємства;
- рівень продуктивності праці;
- технічну готовність парку машин, %;
- ступінь ліквідності активів суб'єкта ринку пасажирських перевезень.

Застосовуючи свот-аналіз як методичний засіб, що дозволяє дати багатомірну оцінку поняття «конкуренція», потрібно обов'язково дотримуватися двох концептуальних вимог:

по-перше, у процесі оцінювання різних параметрів зовнішнього та внутрішнього середовищ слід використовувати одновимірну універсальну (наприклад, низхідну десятибальну, висхідну чи розгорнуту) шкалу;

по-друге, обрана база оціночних параметрів для всіх об'єктів дослідження і конкурентів має бути єдиною та охоплювати єдиний хронологічний горизонт їхньої діяльності [233, с.53].

Крім цього, оскільки різні параметри по-різному, тобто з різною силою та у різних напрямках, впливають на підсумкову оцінку, слід побудувати додаткову шкалу коефіцієнтів зважування окремих параметрів оцінки.

Висновки до розділу 1

Конкуренція – є головним конструктивним елементом ринкового організму, що робить його найбільш соціально привабливим і бажаним як для окремо взятого суб'єкта ринку, так і суспільства загалом. Поширена велика кількість наукових трактувань дефініцій «конкуренція», котрі по-різному визначають її зміст.

Щодо комплексного синтетичного тлумачення терміна «конкуренція» у його розгорнутому форматі, то, на нашу думку, найбільш прийнятною формулою інтерпретації цього поняття є така. **Конкуренція** – це ситуація на ринку, коли жодна фірма чи споживач не має достатніх ринкових ресурсів та відповідних розмірів, щоб впливати на ринкову ціну. Ця ситуація виникає за тих умов, коли кількість покупців і продавців є дуже великою, а блага, що постачають останні, однорідні або зовсім не відрізняються між собою. В цьому разі діяльність кожної фірми можна охарактеризувати горизонтальною (або абсолютно еластичною) кривою попиту.

Конкурентний потенціал є поняттям ширшим за змістом, аніж **конкурентоспроможність**, оскільки охоплює, крім внутрішніх характеристик суб'єкта ринку (товару, послуги) й технології формування конкурентних переваг, комплекс маркетингових заходів, процедур і способів їхнього виконання, призначених для більш ефективного довгострокового позиціонування підприємства в середовищі, що зазнає складних різновекторних параметричних змін.

Конкурентний потенціал регіону, на нашу думку, є сукупністю екзогенних та ендогенних факторів, обставин та умов об'єктивного та суб'єктивного характеру, що визначають конкурентні переваги та можливості окремого регіону у процесах загальнонаціонального та міжрегіонального розподілу товарів, фінансових ресурсів, ринків збуту та потенційних споживачів.

Досліджуючи проблему конкуренції та конкурентної спроможності в методично-оціночному форматі, на нашу погляд, слід застосувати такий

логічно-алгоритмічний ланцюг оцінювання: країна – галузь – регіон – фірма (підприємство) – продукт (послуга). При цьому, на нашу думку, змістовно-методичним ядром відповідної оцінки обов'язково має бути саме **регіон**. Адже поняття «конкурентний потенціал держави» за своєю економічною природою є явищем компілятивним, тобто таким, що формується на основі саме регіональних складових: сильний регіон – потужна держава.

Однієї з основних причин, що помітно гальмують розвиток конкурентних відносин на регіональних ринках, є наявність різного роду як об'єктивних, так і штучних бар'єрів, що створюються на державному та регіональному рівнях. У зв'язку з наведеним вище виникає необхідність у додаткових емпіричних дослідженнях, які б дозволили виділити та осмислити саме регіональні особливості та проблеми розвитку інституту конкуренції, визначити інструментальні засоби розв'язання відповідних проблем.

РОЗДІЛ 2

Сучасний рівень розвитку конкуренції в регіоні

2.1. Оцінка загального стану розвитку конкурентного потенціалу в Україні

Процес оцінки конкурентного потенціалу фірми чи галузі мусить мати контекстний характер. Ідеться про те, що характеризувати стан розвитку конкуренції та вивчати конкурентний потенціал підприємства чи галузі (регіону) поза системою його загального моніторингу в країні загалом не варто. По-перше, автономне дослідження та оцінка конкурентної складової галузі чи регіону у вузькому форматі буде доволі поверхневим. По-друге, це оцінювання не можна буде вважати повним, якщо не охарактеризувати становище України загалом як активного суб'єкта міжнародних економічних відносин. У цьому разі оцінювання конкурентних переваг і недоліків економіки нашої країни, порівняння національного конкурентного потенціалу та інших держав світу дадуть змогу сформулювати базове уявлення про рівень і характер конкуренції в країні. Крім цього, є сенс оцінити конкурентну спроможність країни в динаміці, оскільки в економіці значно важливіше знати куди ми йдемо, ніж те, де ми знаходимося. Оскільки в другому випадку у нас з'являється певна варіативність у подальшому розвитку, тоді, як наявне економічне становище змінити реально неможливо.

Про стан розвитку конкурентних відносин в економіці країни певною мірою можна стверджувати на основі даних про кількість суб'єктів господарювання, що реально діють на ринку, тобто тих із них, які належать до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України. Так, можливість домінування на ринку значною мірою визначається за кількісним співвідношенням його учасників.

Наприклад, проаналізуємо дані про динаміку чисельності суб'єктів господарювання в Україні та окремо взятому регіоні.

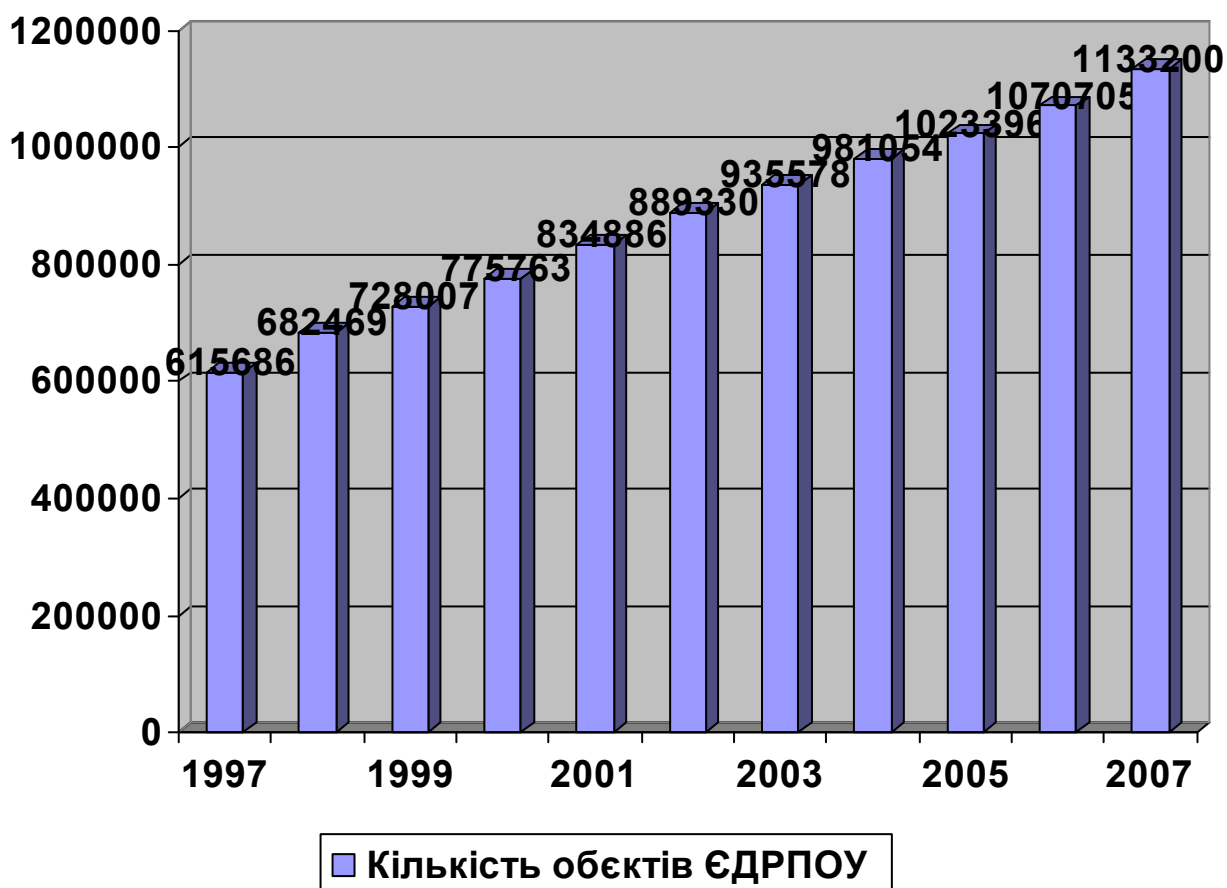


Рис. 2.1. Динаміка чисельності об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України загалом за період з 1997 по 2007 рр.

Примітка. Побудовано авторкою на основі даних [205, с.95; 207, с.80].

На основі вищеподаних матеріалів доходимо висновку, що за період з 1997 по 2004 рік кількість суб'єктів господарювання, зарахованих до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, зростає більш ніж на 365 тисяч (з 615686 у 1997 році до 981054 у 2004), що становить майже 60 відсотків щодо базового рівня. Зауважимо, що щорічно цей приріст у середньому складає 52195 зареєстрованих підприємств і організацій. Динаміка щорічного приросту зареєстрованих суб'єктів господарювання, розрахована за ланцюговим методом, коливалася в межах від 10,9 % у 1998 році до 4,9 % у 2004. При цьому темп цього приросту практично постійно спадає, досягнувши найменшого позитивного значення саме у 2004 році порівняно з 2003 роком. Загальна десятирічна динаміка за період з 1997 по 2007 рік характеризується

абсолютним приростом на рівні, що перевищує 500 тис. суб'єктів, тобто чисельність офіційно зареєстрованих у Єдиному державному реєстрі підприємств збільшилася за 10 років у 1,8 разу.

Аналогічні дані по Тернопільській області відображено на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Динаміка чисельності об'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України за період з 2000 по 2007 рр. по Тернопільській області загалом.

Примітка. Побудовано авторкою на основі даних [201, с.67].

Динаміка зареєстрованих суб'єктів ринку в Тернопільській області загалом відображає загальноукраїнську тенденцію. За період з 2000 по 2007 рік кількість зареєстрованих підприємств і організацій збільшилася на 4899 одиниць, або 32,2%. Темпи щорічного приросту при цьому були доволі рівномірними і стійкими у зростанні – становили в середньому за сім років 4,6%.

Наведені дані фіксують лише позитивну динаміку чисельності підприємств – суб'єктів ринку як по Україні, так і в межах окремого регіону. Однак для

ідентифікації типу ринкового середовища потрібно насамперед отримати інформацію про кількісне співвідношення учасників ринку в контексті їхнього поділу на покупців (споживачів) і продавців (виробників) за окремими галузями господарювання. Проте в цьому разі слід додатково проаналізувати дані щодо можливостей впливу учасників ринку на його загальний стан та інформацію про їхню ринкову частку. Крім цього, зазначені дані не достатньо репрезентативні тому, що не передбачають галузевої диференціації проблеми. Так, кожні галузь і регіональний ринок певного продукту зокрема мають власні особливості та відмінності.

Досвід реформування національної економіки країни за останні 10–15 років підтверджує, що велика кількість суб'єктів ринку виявилася абсолютно неспроможною працювати в нових умовах і реалізовувати на практиці усі економічні свободи та демонструвати власну господарську та фінансову самодостатність. Це засвідчують дані як про співвідношення кількості зареєстрованих і ліквідованих підприємств у динаміці та за регіонами, так і про кількість банкрутств. Щодо цього не менш важливими є дані, що характеризують організаційно-правову поліфонію форм господарювання, адже розмаїття форм підприємництва забезпечує зростання їхньої життєздатності та конкурентної спроможності, створює передумови для зміцнення ефективного механізму відбору сильніших. Згідно з даними Державного комітету статистики України за станом на початок 2007 року визначено аж 42 організаційно-правові форми підприємництва. А загальна чисельність суб'єктів господарювання становить 1133200 одиниць (дод. Б та В).

На основі динамічного та структурованого аналізу кількості створених і ліквідованих підприємств ми побудували відповідний графік цього співвідношення за останні 7 років (рис. 2.3).

Протягом останніх 7 років співвідношення кількості створених і ліквідованих підприємств в Україні становить приблизно 1:4,1 на користь перших. Ця ситуація є доволі індикативною, оскільки збільшення загальної чисельності суб'єктів ринку, з одного боку, свідчить про посилення

конкурентного чинника. Чим більше учасників ринку, тим більш гострими будуть їхні змагання за ринки, ресурси та споживачів.

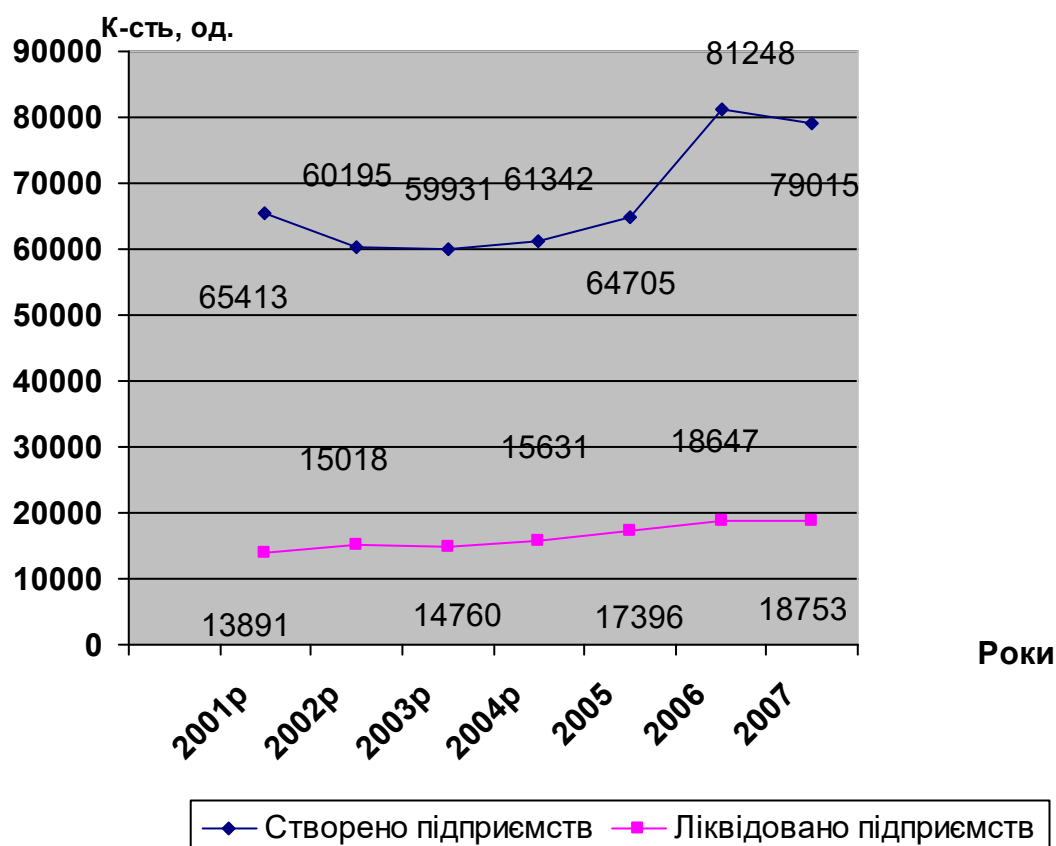


Рис. 2.3. Динаміка співвідношення створених і ліквідованих об'єктів ЄДРПОУ за період з 2001 по 2007 р.

Примітка. Побудовано авторкою на основі даних дод. В.

З іншого боку, зростання кількості підприємств, що збанкрутували протягом цього періоду, є наслідком конкурентної боротьби. Зіставлення динаміки створення та ліквідації суб'єктів господарювання у країні протягом п'яти років дає змогу стверджувати, що ці тенденції, хоча й не яскраво виражені, є різноспрямованими. Чисельність щорічно створених і зареєстрованих підприємств повільно зменшується, тоді як динаміка ліквідованих позитивна. Так, у 2003 році кількість ліквідованих в Україні господарчих суб'єктів, порівняно з 2001 роком збільшилася практично на 1000. Водночас, у тому ж таки 2001 році створено майже на 5,5 тисяч підприємств

більше, ніж у 2003. Останні три роки (2005–2007 рр.) відображають більш динамічний приріст кількості нових зареєстрованих суб'єктів порівняно із загалом позитивною динамікою підприємств, що вилучені з ЄДРПОУ через їхню ліквідацію. В середньому за охоплений період щорічний приріст зареєстрованих суб'єктів становив 2267 одиниць, а ліквідованих – лише 810.

Вважаємо, що робити остаточні висновки про загальний рівень конкурентного потенціалу країни тільки на основі даних про чисельність зареєстрованих і ліквідованих підприємств та кількість їхніх банкрутств не можна. По-перше, ця характеристика не дає змоги абсолютно стверджувати, що ті суб'єкти господарювання, котрі працювали рентабельно і не стали банкрутами, не сформували загалом потужний конкурентний потенціал країни. По-друге, дані про динаміку збитковості та банкрутства, зокрема на початку ринкового курсу, не відображають загальної картини, оскільки вони мали певною мірою об'єктивну передумову – розпад союзної країни. По-третє, зростання кількості ліквідованих підприємств може однаковою мірою свідчити як про посилення конкурентності у відносинах суб'єктів ринку, так і про загалом несприятливу макроекономічну ситуацію в країні. По-четверте, збільшення чисельності зареєстрованих підприємств може, з одного боку, сприяти зростанню конкуренції, а з іншого – свідчити про надзвичайно низький її рівень і відносну незайнятість ринкових ніш загалом і секторів економіки, що динамічно розвивається.

Оцінювати рівень конкурентної спроможності національної економіки не слід самодостатньо, вивчаючи емпіричну базу діяльності лише вітчизняних підприємств. Адже конкурентний потенціал країни можна оцінити повною мірою, порівнявши його з аналогічним показником, що характеризує діяльність інших держав світу.

Нині діє значна кількість різних авторитетних міжнародних організацій, що досліджують цю проблему. Це, зокрема, Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Світовий банк, Міжнародний інститут розвитку управління та ін. Найбільш масштабні дослідження в цьому напрямку здійснює насамперед

Всесвітній Економічний Форум. Під його егідою щорічно публікують Глобальні огляди конкурентної спроможності країн (Global Competitiveness Report), де подано різні індекси та рейтинги, що відображають загальну динаміку конкурентної спроможності національних економік. Основу цих щорічних оглядів становлять два таких індекси – індекс зростання конкурентоспроможності, або конкурентоспроможного зростання (**Growth Competitiveness Index, GCI**³) та індекс конкурентоспроможності бізнесу (**Business Competitiveness Index, BCI**⁴).

Обидва індекси формують на основі статистичних даних про результати функціонування національних економік, публічної інформації, опитувань думок провідних менеджерів (Executive Opinion Survey).

Загальну оцінку рівня конкурентної спроможності 104 країн світу в 2006 році з використанням обох індексів і ранжирів подано в дод. Д. Так, наведені у цьому додатку матеріали дають загалом цілісну картину про конкурентний статус національних економік країн, включених до розрахунку. Однак картина ця статична і фіксує ситуацію станом на 2006 рік.

Наочно і більш комплексно оцінити загальний рівень конкурентного потенціалу різних держав світу можна за рис. 2.4. Його перевага полягає в тому, що він дає змогу звести до певного спільного знаменника різні за методикою оцінки рівня конкурентної спроможності національних економік. Зазначимо, що загалом оцінки конкурентної спроможності країн за обома методиками певною мірою конгруентні – високий статус держави у загальному рейтингу за методикою GCI підтверджує доволі висока рейтингова позиція і за методикою BCI. Це ж саме стосується також більшості країн, що мають посередні та низькі рейтингові місця у загальному ранжувальному ряду. Так, наприклад, Фінляндія і США, перебуваючи на вершині ранжувальної піраміди конкурентної спроможності, за різними версіями позмінно посідають перше та друге місця.

³ До 2000 року цей індикатор називався просто «Індексом конкурентоспроможності» (Competitiveness Index) і був єдиним показником, що розраховувався під егідою ВЕФ.

⁴ До 2003 року цей індекс називався «Індексом мікроекономічної конкурентоспроможності» (Microeconomic Competitiveness Index, MICI)

Японія, Нова Зеландія, Ізраїль і Канада в обох рейтингах перебувають практично на однакових позиціях, тобто у першій двадцятці. Чад, Ангола та Ефіопія також посідають приблизно однакові, проте доволі низькі місця в обох рейтингах, перебуваючи у їх хвості за результатами репрезентативного оцінювання за 2006 рік.

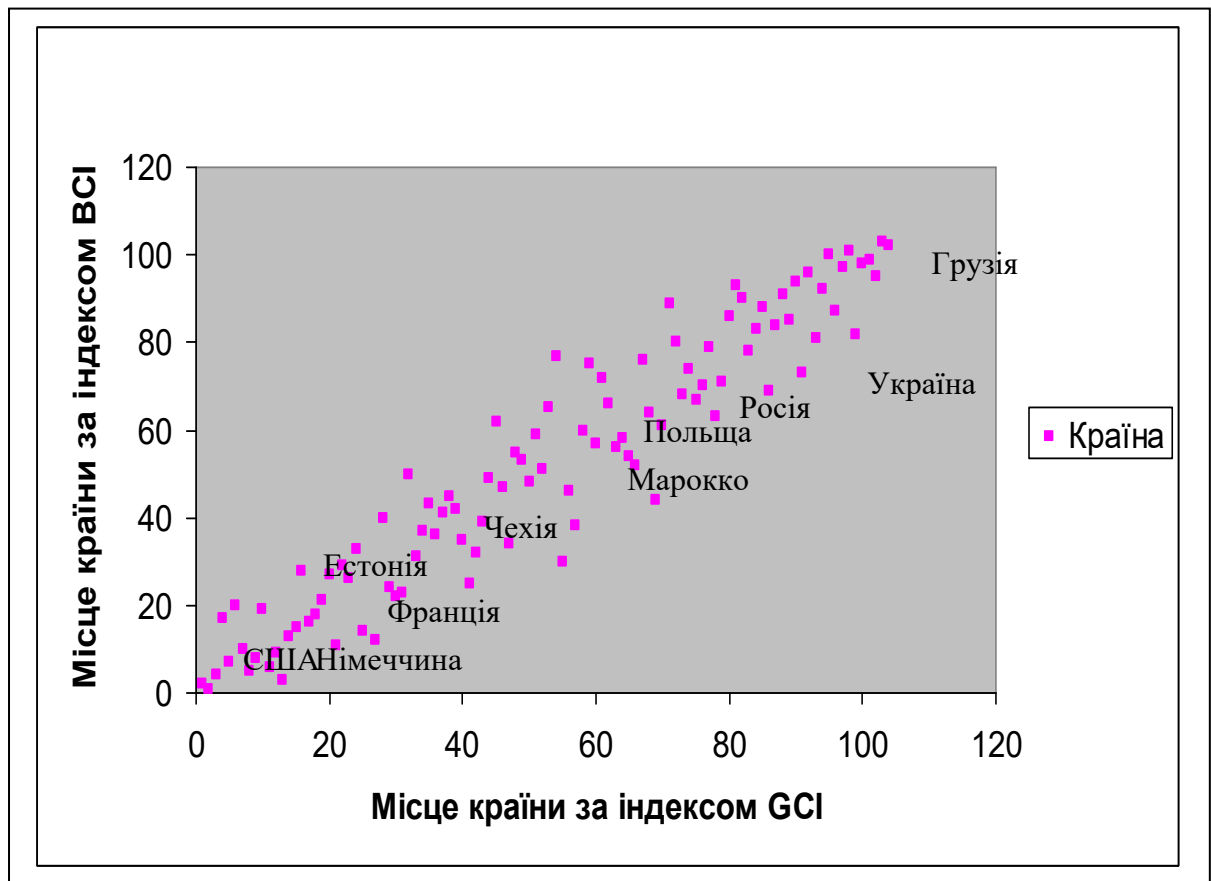


Рис. 2.4. Співвідношення рейтингів країн, визначених на основі індексів GCI та VCI

Примітка. Побудовано авторкою.

Проаналізувавши дані рис. 2.4, доходимо висновку, що найменш окресленою є оцінка конкурентного потенціалу для тих країн, що найбільше віддаленні від уявної бісектриси кута, утвореного двома ранжувальним осями. Зокрема, до них належать Тайвань (розбіжність у рейтингових позиціях за GCI (4 місце) та VCI-версіями (17 місце) оцінювання становить 13 позицій), Італія (13), Норвегія (13), Франція (15), ПАР (16), Мальта (18), Бразилія (19), Уругвай

(23), Індія (25). До цієї групи країн слід також зарахувати й Україну, для якої зміщення обох рейтингових оцінок становить 16 позицій.

Динаміку рівня конкурентної спроможності нашої країни у світовому контексті протягом останніх семи років (з 2001 по 2007) відображає рис. 2.5. Як бачимо з наведеного рисунка, національна економіка продовжує демонструвати загалом провальні тенденції, дедалі більше втрачаючи і без того не надто сильні конкурентні позиції на світовій економічній арені.

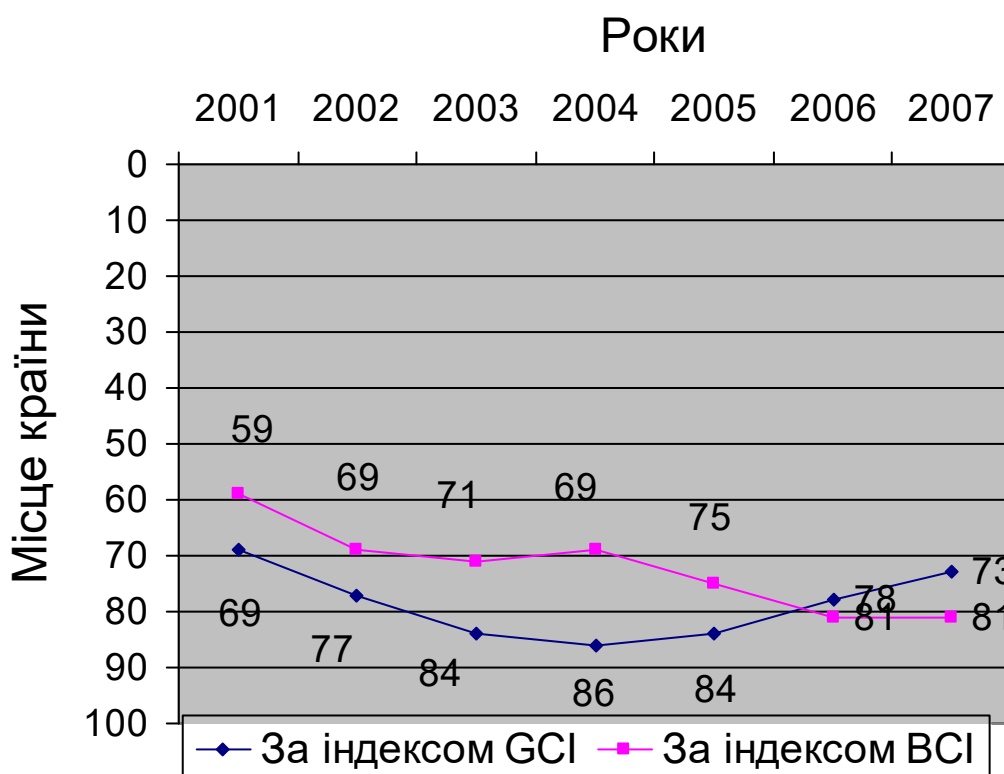


Рис. 2.5. Динаміка ранжиру України за індексами конкурентоспроможності з 2001 по 2007 рр.

Примітка. Побудовано авторкою.

Якщо аналізувати стан конкурентного потенціалу України в 2006–2007 рр. на основі індексу глобальної конкурентоспроможності (*GCI*), то може скластися позірне уявлення про певні позитивні тенденції у розвитку національної економіки. Вважаємо таку оцінку помилковою. Йдеться про те, що з 2005 року рейтинг країни поступово зріс на 6 позицій у 2006 році (78 місце) і ще на 5 – у 2007 році (73 місце). Однак ця тенденція значною мірою пов'язана зі змінами в методиці обчислення вказаного індексу, оскільки ВЕФ значно модифікував методику побудови рейтингу. Нині кількість чинників моніторингу та оцінювання значно збільшилася – із 35 до 90. Додатково стали оцінювати розвиненість інфраструктури та ускладненість бізнесу, ефективність ринку праці, рівень охорони здоров'я, якість освіти [101]. Так, за оцінками аналітиків [191], 78 позиція України в 2006 році за старою методикою розрахунку індексу *GCI* відповідає 69, обчислений згідно нових правил розрахунку. Отже зростання вказаного індексу за відповідний період є значною мірою наслідком зміни методики його розрахунку. Зауважимо, що індекс конкурентоспроможності бізнесу (*BCI*), як на нашу думку, буде більше репрезентативним щодо оцінки тенденцій розвитку конкурентного потенціалу країни в 2006–2007 рр. Порівняно з 2005 роком цей індекс зменшився на 6 позицій і був стабільним (*BCI*=81) протягом двох років, засвідчивши подальшу втрату Україною конкурентних позицій на світовому ринку.

Дані дод. Е та Ж дають нам змогу оцінити стан економіки держав колишнього Радянського Союзу щодо динаміки їхньої конкурентної спроможності. Ранжири, побудовані на основі індексів GCI та VCI, дали можливість виявити загалом цікаву і водночас несприятливу для пострадянських країн тенденцію. Так, більшість з них у сформованому ранжирі доволі чітко можна поділити за динамікою розвитку конкурентного потенціалу на три таких групи: з позитивною, або стагнаційною (Естонія, Латвія, Литва); з негативною (Росія, Україна, Грузія); з невизначеною (Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Азербайджан, Молдова, Таджикистан).

До *першої* групи належать країни зі загалом сприятливою або позитивною динамікою рівня конкурентної спроможності економік. Найбільш успішною серед цих держав загалом є безперечно Естонія, яка зуміла значно посилити свій конкурентний потенціал за відповідний період, змінивши і без того доволі високе 29 місце у 2003 році за індексом GCI на 20 у 2007. При цьому цю конкурентну позицію країна утримує вже два роки поспіль. Латвія за цей самий проміжок часу піднялася на дві рейтингові сходинки з 47 у 2003 році на 44 у 2007. Литва на фоні інших Балтійських країн фактично стагнувала, знову посівши у 2007 році те ж 43 позицію, на якій вона перебувала у 2003. За індексом VCI картина для цієї групи держав фактично змістовно конгруентна. Так, Естонія та Литва за період з 2003 по 2007 рік посилити свої конкурентні позиції на 2 (28 місце в 2003 році і 26 у 2007) та 9 (50 позиція у 2003 році та 41 у 2007) пунктів відповідно, проте Латвія фактично втратила 7 пунктів ранжиру, опустившись з 41 місця в 2003 році на 48 у 2007.

У *другій* групі антилідером є саме Україна, яка за індексом GCI за період з 2002 по 2007 рік втратила аж 28 позицій загальносвітового ранжиру, змінивши 56 місце у 2002 році на 84 у 2007. За індексом VCI втрати нашою країною конкурентних позицій не менш вражаючі – 16 позицій світового ранжиру за три роки. Зауважимо, що за індексом GCI Росія також втратила 27 рейтингових позицій, перейшовши з посереднього 52 місця у 2002 році аж на 75 у 2007. За індексом VCI ситуація в цій державі аналогічна – втрачено 18 пунктів. Росія

перемістилася з 56 місця у 2003 році на 74 у 2007, випередивши Україну лише на один пункт за цим показником.

Зазначимо, що невизначеність динаміки розвитку конкурентного потенціалу *останньої* групи пов'язана лише з проблемою репрезентативності його оцінок у відповідних країнах.

Мабуть варто погодитися з думкою експертів Всесвітнього економічного форуму щодо оцінки становища України на світовому ринку як катастрофічного [22]. Впродовж останніх кількох років для нашої країни характерними були доволі високі темпи економічного зростання. За оцінками МВФ його рівень в Україні, починаючи з 2000 року становив приблизно 8,4%. Зауважимо, що такий високий показник мав швидше політичне чи психологічне забарвлення. Адже зрозуміло, що такий «фокус» забезпечувала не стільки динамічно зростаюча економіка, скільки власне методика таких статистичних підрахунків. Ідеться про те, що база порівняння для обчислення цих темпів приросту була дуже низькою. Так, у 1990 роках країна дуже помітно скоротила обсяги виробництва. Зростання за таких умов досягнути не так вже й складно. Крім цього, це зростання мало швидше ситуативний і екстенсивний характер, оскільки значною мірою базувалося на збільшенні частки експорту в держави, де економіка мала загалом більш сприятливу динаміку. В першу чергу це стосується Китаю (експорт сталі) і Росії (експорт різних категорій товарів). Прибутки від експортних операцій разом із латентними доходами, котрі отримували фізичні особи, які перебували на заробітках за межами України (Італія, Греція, Португалія, Польща, Німеччина, Іспанія та ін.), сприяли поліпшенню інвестиційного клімату та навіть виникненню будівельного буму в житловому секторі нашої країни.

Саме ці чинники стимулювали внутрішній сукупний попит, забезпечивши економічне зростання держави. Однак, цього було зовсім недостатньо для того, щоб забезпечити довготривалу позитивну макроекономічну динаміку та реально посилити конкурентний потенціал України на світовому ринку. В 2004 році наша країна сягнула фактично свого «рейтингового дна» за рівнем конкурентної спроможності. Серед усіх країн, для яких здійснювалася рейтингова оцінка за показником GCI, Україна посіла аж 86 місце і в 2005 році покращила свою позицію за значенням цього індексу лише на два пункти. При цьому субрейтинги за відповідними складовими для цього індексу становили: 83 (номінальне значення індексу дорівнює 3,15) місце за індексом технологій, 76 (номінальне значення – 3,39) – за індексом макроекономічного середовища і лише 97 (номінальне значення – 3,29) – за індексом суспільних інституцій.

І нарешті ще одне. Окрім громіздких і не завжди однозначних індексних методів оцінювання конкурентної спроможності країни на світовому ринку, ми можемо проаналізувати цю ж проблему вивчивши динаміку та структуру зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період часу. Для цього зіставимо обсяги імпорту та експорту і на цій основі зробимо додаткові узагальнення щодо посилення конкурентного потенціалу України чи його втрати у хронологічному контексті. Відповідні дані наведено у табл. 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1

**Динаміка та структура товарного експорту
України з 1998 по 2007 рр.**

Роки		Всього	в т.ч.:					
			Країни СНД	Країни Європа	Країни Азії	Країни Африки	Країни Америки	Австралія і Океанія
<i>Експорт</i>								
1998	млн. дол. США	12637,4	4202,3	3993,0	2997,0	562,0	865,4	17,4
	%	100	33,3	31,6	23,7	4,4	6,8	0,1
1999	млн. дол. США	11581,6	3252,2	3790,2	3183,8	617,1	692,4	45,1
	%	100	28,1	32,7	27,5	5,3	6,0	0,4
2000	млн. дол. США	14572,5	4497,5	4680,2	3437,9	731,5	1217,5	7,0
	%	100	30,9	32,1	23,6	5,0	8,4	0,0 ⁵
2001	млн. дол. США	16264,7	4675,4	5720,9	3970,2	877,0	1011,9	7,4
	%	100	28,7	35,1	24,4	5,4	6,2	0,0
2002	млн. дол. США	17957,1	4377,4	6515,8	5067,7	1055,2	936,9	4,1
	%	100	24,4	36,3	28,2	5,9	5,2	0,0
2003	млн. дол. США	23066,8	6044,4	9147,4	5400,7	1250,3	1219,2	4,8
	%	100	26,2	39,7	23,4	5,4	5,3	0,0
2004	млн. дол. США	32666,1	8557,0	11764,3	8030,7	1758,0	2544,2	11,7
	%	100	26,2	36,0	24,6	5,4	7,8	0,0
2005	млн. дол. США	34228,4	10730,6	10881,4	8377,4	2393,9	1831,2	13,7
	%	100	31,3	31,8	24,5	7,0	5,3	0,0
2006	млн. дол. США	38368,0	12663,5	12625,5	8133,8	2373,7	2550,9	17,9
	%	100	32,9	32,9	21,2	6,2	6,6	0,0
2007	млн. дол. США	49248,1	18615,2	14774,2	10364,1	2792,1	2686,3	15,7
	%	100	37,8	30,0	21,0	5,7	5,4	0,0

⁵ «0,0» у стрічці „%” означає, що частка регіону була дуже незначною і становила менше 0,1 відсотка

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 203, с.275–279; 205, с.263–267].

За період із 1998 по 2007 рік обсяг вітчизняного експорту збільшився приблизно в 3,9 рази. У регіональному розподілі товарного експорту також відбулися помітні зміни.

Так, вектор конкурентного розвитку України можна визначити на основі даних табл. 2.1, оскільки частка вітчизняного експорту в країні Європи за період з 1998 по 2003 рік зросла відповідно з 31,6 до 39,7%. В абсолютному вимірі це становить приблизно 4 млрд. дол. США приросту, або 9,1 млрд. дол. загалом. Зауважимо, що в 1998 році обсяг вітчизняного експорту в країні СНД був на 200 млн. дол. США більший, ніж у держави Європи (у відсотковому вимірі це дорівнювало 33,3 % проти 31,6). Проте вже у 2003 році обсяг експорту у країні Європи збільшився на 3 млрд. дол. США порівняно з державами СНД, сягнувши позначки майже у 40 відсотків. Щоправда, після 2003 року почався практично зворотний процес. Зокрема, вже в 2007 році «європейська частка українського експортного пирога» зменшилася до рекордно низької позначки, що становила 30%, проти небувало високої частки – 37,8% для країн СНД. Слід відзначити, що абсолютний вимір динаміки експорту країни свідчить про його загальне зростання в усіх напрямках, але з різною інтенсивністю.

Таким чином, можна стверджувати, що збільшення експортної частки України на світовому ринку є загалом позитивним чинником, що сприяє посиленню конкурентної позиції країни в регіоні та світі. Однак для більш повної оцінки проблеми потрібно експортну динаміку України порівняти з імпоротною за цей самий період, а також проаналізувати співвідношення між ними (див. табл. 2.2).

Обсяг сумарного товарного імпорту в Україну за період з 1998 по 2007 рр. збільшився з 14675,6 до 60669,9 млн. дол. США, тобто в 4,13 разу. Зауважимо,

що 2000 рік став переломним щодо динаміки частки окремих регіонів у структурі загального імпорту в нашу країну. Так, саме з 2000 року частка держав СНД у структурі товарного імпорту почала невпинно зменшуватися: в 2003 році вона становила фактично 50 %, незважаючи на те, що в 2000 вона дорівнювала 57,6%. У наступні п'ять років ця частка надалі зменшувалася і вже в 2007 році склала лише 42,2%.

Таблиця 2.2

**Динаміка та структура товарного імпорту
України з 1998 по 2007 рр.**

Роки	Всього	в т.ч.:						
		Країни СНД	Країни Європи	Країни Азії	Країни Африки	Країни Америки	Австралія і Океанія	
<i>Імпорт</i>								
1998	млн. дол. США	14675,6	7897,0	4998,5	879,1	118,7	755,5	20,9
	%	100	53,8	34,1	6,0	0,8	5,1	0,1
1999	млн. дол. США	11846,1	6743,2	3547,4	756,7	157,8	588,4	27,2
	%	100	56,9	30,0	6,4	1,3	5,0	0,2
2000	млн. дол. США	13956,0	8039,9	4311,5	832,0	136,4	581,4	54,7
	%	100	57,6	30,9	6,0	1,0	4,2	0,4
2001	млн. дол. США	15775,1	8832,2	4981,7	970,8	198,5	740,9	51,0
	%	100	56,0	31,6	6,2	1,3	4,7	0,3
2002	млн. дол. США	16976,8	8968,2	5751,1	1171,6	177,3	856,7	51,5
	%	100	52,8	33,9	6,9	1,0	5,0	0,3
2003	млн. дол. США	23020,1	11508,5	8165,6	1971,2	248,8	1072,2	53,4
	%	100	50,0	35,5	8,6	1,0	4,7	0,2
2004	млн. дол. США	28996,8	15208,0	9887,2	2574,0	279,7	966,1	81,5
	%	100	52,4	34,1	8,9	1,0	3,3	0,3
2005	млн. дол. США	36136,3	17029,3	12666,4	4644,5	426,2	1265,5	103,9
	%	100	47,1	35,1	12,9	1,2	3,5	0,3

2006	млн. дол. США	45038,6	20184,6	16804,2	6071,4	413,0	1465,3	99,5
	%	100	44,8	37,3	13,5	0,9	3,3	0,2
2007	млн. дол. США	60669,9	25629,5	23048,2	8940,9	673,1	2248,0	128,4
	%	100	42,2	38,0	14,7	1,1	3,7	0,2

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 203, с.275–279; 205, с.263–267].

Натомість, за період з 1998 по 2007 рік частка країн Європи дещо зросла: з 34,1% у 1998 році до 38,0% у 2007. Держави азійського регіону впродовж досліджуваного періоду збільшили власну частку в 2,5 рази і вийшли на позначку в 14,7% у загальній структурі вітчизняного імпорту. Роль країн Африки, Австралії та Океанії продовжує залишатися незначною коливаючись у межах від 1,5 до 0,2%.

Проте, абсолютне кількісне зіставлення обсягів товарного експорту та імпорту країн СНД та України дає змогу зробити висновок про наявність донедавна в наших зовнішньоекономічних відносинах фактично двократного дисбалансу за вищеподаними співвідношеннями. Наприклад, якщо частка експорту, що припадала на країни СНД, максимум могла досягти 30 – 33 відсотки (за винятком 2007 року – 37,8%), імпортний еквівалент для цих держав становив приблизно 60 відсотків. На межі 2003–2004 рр. становище дещо змінилося – частка імпорту з країн СНД поступово зменшилася з 50% у 2003 році до 42,2 у 2007. Водночас експорт у ці держави за відповідні 5 років збільшився на 11 відсотків.

Зазначимо, що починаючи з 2000 року і закінчуючи 2003, як засвідчують дані табл. 2.1 та 2.2, Україна змогла досягти щорічного позитивного сальдо торгового балансу, хоча саме в 2003 році його величина була дуже незначною. Однак уже у 2005–2007 рр. це сальдо знов набуло стійкого від’ємного значення. Таким чином, тенденції розвитку конкурентного потенціалу нашої країни у загальносвітовому контексті можна вважати доволі нестійкими та негативно спрямованими.

2.2. Конкурентні переваги і недоліки галузі та регіону

Загальна оцінка конкурентних переваг і недоліків країни на світовому ринку є, без усякого сумніву, значимою і потрібною в макроекономічному і геополітичному вимірах. Адже вона слугує свого роду моніторинговим інструментом політики державного регулювання.

Проте всезагальне оцінювання, навіть на основі ґрунтовної методичної бази має істотний недолік – не дає змоги детально проаналізувати конкурентні переваги і слабкі сторони національної економіки. Під цим кутом зору вивчати проблему конкуренції більш доцільно у галузевому та регіональному зрізах.

Сучасна економіка надзвичайно насичена процесами виробництва, розподілу, обміну і споживання, що є результатом інтенсивного зростання спеціалізації та поділу праці, здійснених за ринковими принципами. Отже, процеси переміщення різних матеріальних цінностей стають явищем обов'язковим і всезагальним. Ефективність і швидкість цих переміщень визначають мобільність і конкурентну спроможність економічної системи. Оскільки матеріальні цінності, що є результатами праці, котрі підлягають обміну та розподілу, виробляють не в одному місці, то до пункту обміну і виробничого чи особистого споживання їх необхідно доставити. За цих умов особливої функціональної значимості набуває транспортний комплекс країни. Зваживши на те, що людський чинник відіграє дедалі вагомішу та ініціативну роль у всіх соціально-економічних процесах, підвищення рівня мобільності робочої сили є чи не найактуальнішою функцією сьогоднішньої транспортної системи країни.

Для глибокого вивчення цієї проблеми обов'язково потрібно враховувати специфіку пасажирських транспортних перевезень, що передбачає такі визначальні аспекти:

- пасажирські перевезення за своєю природою є соціально значимим процесом і тому об'єктивно неможливо відмовитися від їх

державного регулювання з використанням різних його економічних форм та різновидностей;

- послуги з перевезення пасажирів здійснюються на конкурентній основі за участю муніципального і приватного секторів, що забезпечує зниження її собівартості, а з іншого – призводить до ускладнення управління цим процесом;
- при здійсненні пасажирських перевезень виникає потреба у наданні послуги пільговим категоріям споживачів, що передбачає застосування продуманих та ефективних компенсаторних механізмів втрат, яких зазнають перевізники;
- пасажирський транспорт здійснює інтенсивне техногенне навантаження на навколишнє середовище і це зумовлює необхідність технологічного контролю та організаційного моніторингу з боку місцевих органів влади;
- органи місцевого самоврядування мають бути інституційною організуючою силою, що адмініструє питання якості послуги пасажирських перевезень, розподілу маршрутів серед перевізників і здійснює їхню взаємну координацію.

У Законі України «Про транспорт» (ст. 21) визначено такі основні складові єдиної транспортної системи [103]:

- транспорт загального користування (залізничний, морський, річковий, автомобільний, авіаційний, а також міський електротранспорт, у тому числі метрополітен);
- промисловий залізничний транспорт;
- відомчий транспорт;
- трубопровідний транспорт;
- шляхи сполучення загального користування.

Як зазначив Ф. Котлер, «транспорт, і зокрема, пасажирський, є інтегруючою ланкою у системі розподілу суспільних благ, що опосередковує власне споживання відповідно до особистості індивіда, його культурного

рівня» [126, с.9]. Серед усіх чинників суспільного виробництва чи не найбільш важлива і креативна роль належить саме людському. З огляду на це, перевезення людей вважаємо найбільш актуальною функцією нинішньої транспортної системи країни. Забезпечуючи основну частину трудових поїздок населення, пасажирський транспорт безпосередньо впливає на ефективність економіки країни загалом. Як свідчать наукові дослідження, кожні 10 хвилин додатково витраченого часу на пересування до місця роботи, крім цього, в некомфортних умовах, знижують продуктивність праці на 3–4% [120, с.6], а питомі втрати національного доходу у перерахунку на 1 годину робочого часу становлять приблизно 2 дол. США.

Крім того пасажирський транспорт почасти формує попит на продукцію таких галузей, як машинобудування, металургія, нафтовидобуток і нафтопереробка, електронна та інші, впливаючи таким чином на їхній економічний стан і динаміку.

Дані табл. 2.3 та 2.4 однозначно засвідчують, що домінантна роль у пасажироперевезеннях належить саме автомобільному транспорту, що сумарно і зумовило вибір напрямку і структури нашого подальшого наукового дослідження.

Для оцінювання рівня розвитку конкуренції у сфері пасажироперевезень у регіональному вимірі потрібно проаналізувати це явище в масштабах національної економіки загалом. З цією метою у табл. 2.3 та 2.4 подано цікаву, аргументовану та індикативну аналітичну інформацію.

На основі даних таблиць можна виокремити кілька принципово важливих домінант для подальшого дослідження:

- по-перше, обсяг перевезень пасажирів і пасажирообороту протягом останніх 8 років в Україні залишається загалом стабільно високим, хоча й не досягає рівня дев'яностих і особливо вісімдесятих років минулого століття;
- по-друге, у середині домінантної групи транспорту (наземний) чіткою і яскраво вираженою є тенденція до внутрішньої

реструктуризації – частка автомобільного транспорту безперервно зростає як в обсягах перевезення пасажирів (2000 р. – 32,9%; 2001 р. – 35,5%; 2002 р. – 39,8%; 2003 р. – 42,8%; 2004 р. – 46,5%; 2005 р. – 46,8%; 2006 р. – 48,4%; 2007 р. – 47,2%), так і в обсягах пасажирообороту (2000 р. – 25,5%; 2001 р. – 27,5%; 2002 р. – 30,5%; 2003 р. – 33,1%; 2004 р. – 36,9%; 2005 р. – 38,7%; 2006 р. – 38,8%; 2007 р. – 38,9%);

Таблиця 2.3

**Динаміка та структура відправлення (перевезення) пасажирів на території України за видами транспорту
з 2000 по 2007 рр.**

Види транспорту	Роки															
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%
Весь транспорт	7780	100	7657	100	7711	100	7711	100	7997	100	8200	100	8242	100	8835	100
<i>Наземний</i>	7773	99,9	7649	99,9	7702	99,9	7700	99,9	7982	99,8	8183	99,8	8225	99,8	8821	99,8
Залізничний	499	6,4	468	6,1	465	6,0	477	6,2	452	5,7	445	5,4	448	5,4	447	5,1
Автомобільний (автобуси) ⁶	2557	32,9	2722	35,5	3069	39,8	3297	42,8	3720	46,5	3837	46,8	3988	48,4	4174	47,2
Трамвайний	1381	17,8	1334	17,4	1196	15,5	1132	14,7	1112	13,9	1111	13,5	1083	13,1	1094	12,4
Тролейбусний	2582	33,2	2332	30,5	2141	27,8	1921	24,9	1849	23,1	1903	23,2	1788	21,7	2174	24,6
Метрополітенний	754	9,7	793	10,4	831	10,8	873	11,3	848	10,6	887	10,8	918	11,1	932	10,5
<i>Водний</i>	6	0,0 ⁷	7	0,0	7	0,0	9	0,0	12	0,2	13	0,2	13	0,2	10	0,1
Морський	4	0,0	5	0,0	5	0,0	7	0,0	10	0,1	11	0,1	11	0,1	8	0,1
Річковий	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0
<i>Авіаційний</i>	1	0,0	1	0,0	2	0,0	2	0,0	3	0,0	4	0,0	4	0,0	5	0,05

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 205, с.248].

⁶ Починаючи з 2000 року у відповідній формі статистичної звітності ДКСУ враховано обсяги автомобільних перевезень, які виконали фізичні та юридичні суб'єкти малого бізнесу.

⁷ Показник «0,0» у колонці структури означає, що його відповідне значення становить менш ніж 0,1 %.

- по-третє, частка різних груп транспорту за цей же період також є стабільною (для наземного транспорту – високою (на рівні 99,9% за показником перевезення пасажирів і 97–98% за показником пасажирообороту), для водного та авіаційного – незначною);
- по-четверте, зростання частки автомобільного транспорту відбувається на фоні ретроградної тенденції насамперед тролейбусного сегмента ринку пасажироперевезень – втрати в обсягах відправлення (перевезення) пасажирів становлять 8,6%, а пасажирообороту – відповідно 6,7%;
- по-п'яте, частка інших видів транспорту (залізничного і трамвайного) в обох показниках є майже незмінною.

Отже, охарактеризоване вище становище та відповідна динаміка у сфері пасажирських перевезень саме автомобільним транспортом свідчать про те, що цей сегмент ринку є надзвичайно динамічним і має тенденцію до зростання. У цих умовах конкурентний перерозподіл частки ринку між різними підгрупами наземного транспорту на користь автомобільного – це доволі складний процес. З огляду на це конкуренція стає актуальним явищем щодо дослідження її особливостей, змісту, виявів, результатів і наслідків як на локальному ринку, так і пасажирських перевезень країни загалом.

У Законі України «Про автомобільний транспорт» (ст. 35), визначено зміст послуг із перевезення пасажирів автобусним транспортом і класифіковано їх таким чином [103]:

- *міські;*
- *приміські;*
- *міжміські внутрішньообласні;*
- *міжміські міжобласні.*

Таблиця 2.4

**Динаміка та структура пасажирообороту в Україні транспорту загального користування
з 2000 по 2007 рр.**

Види транспорту	Роки															
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млрд. пас. км	%	млрд. пас. км	%	млрд. пас. км	%	млрд. пас. км	%	млрд. пас. Км	%	млрд. пас. км	%	млрд. пас. км	%	млрд. пас. км	%
Весь транспорт	113,1	100	112,8	100	117,2	100	121,3	100	128,6	100	135,8	100	139,3	100	144,4	100
<i>Наземний</i>	111,3	98,4	110,9	98,3	114,6	97,8	117,3	96,7	123,0	95,6	129,6	95,4	130,9	94,0	134,7	93,3
Залізничний	51,8	45,8	49,7	44,1	50,5	43,1	52,6	43,4	51,7	40,2	52,7	38,8	53,2	38,2	53,4	37,0
Автомобільний (автобуси) ⁸	28,8	25,5	31,0	27,5	35,8	30,5	40,1	33,1	47,5	36,9	52,5	38,7	54,0	38,8	56,2	38,9
Трамвайний	9,0	8,0	8,7	7,7	7,8	6,7	6,7	5,5	6,6	5,1	6,5	4,8	6,3	4,5	6,2	4,3
Тролейбусний	16,8	14,9	15,5	13,7	14,1	12,0	11,2	9,2	10,8	8,4	11,2	8,2	10,4	7,5	11,8	8,2
Метрополітенний	4,9	4,3	6,0	5,3	6,4	5,5	6,7	5,5	6,4	5,0	6,7	4,9	7,0	5,0	7,1	4,9
<i>Водний</i>	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1
Морський	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Річковий	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
<i>Авіаційний</i>	1,7	1,5	1,8	1,6	2,5	2,1	3,8	3,1	5,5	4,3	6,1	4,5	8,3	6,0	9,5	6,6

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 205, с.249].

⁸ Починаючи з 2000 року у відповідній формі статистичної звітності ДКСУ враховано обсяги автомобільних перевезень, які виконали фізичні та юридичні суб'єкти малого бізнесу.

Міські – це перевезення за маршрутами в межах території населеного пункту (далі – міські маршрути). До *приміських* належать перевезення за маршрутами завдовжки до 50 кілометрів, незалежно від адміністративно-територіального поділу, крім міських (далі – приміські маршрути). *Міжміськими* внутрішньообласними є перевезення за маршрутами, довжина яких перевищує 50 кілометрів і котрі проходять у межах території Автономної Республіки Крим, а також області. До *міжміських* міжобласних належать перевезення за маршрутами, довжина яких перевищує 50 кілометрів і котрі виходять за межі території Автономної Республіки Крим, а також області.

Внутрішні перевезення пасажирів автобусними маршрутами загального користування здійснюють у звичайному (основний вид перевезень) та експресному режимах руху, а також маршрутного таксі (додатковий вид перевезень).

У контексті саме такого поділу послуг з пасажиро перевезень, на нашу думку, потрібно оцінити роль автомобільних (автобусних) перевезень в Україні (див. табл. 2.5).

Так, дані табл. 2.5. лише підтверджують систему узагальнень, зроблених на основі інформації табл. 2.3 та 2.4. Частка автомобільних перевезень пасажирів протягом останнього періоду в їхній загальній структурі була або стабільно високою, або ж навіть мала тенденцію до подальшого зростання. Так, частка міжміських перевезень, зокрема автомобільних, за 2000–2007 рр. не була меншою, ніж 63,0% і становила пересічно 64–65%. Приміське сполучення у пасажироперевезенні характеризується стабільно високою (на рівні 61–62%) часткою автомобільного транспорту. Зауважимо, що на внутрішньоміських перевезеннях, де традиційно домінував тролейбусний транспорт, відбулися акцентовані структурні зміни. Частка автомобільних (автобусних) перевезень за міськими маршрутами в Україні збільшилася з 27,0% у 2000 році до 47,8 % у 2007. Зміни частки тролейбусного сегменту внутрішньоміських перевезень пасажирів мають порівняно з автобусними фактично реверсивний характер,

оскільки частка перших перевезень зменшилася з 39,9 % у 2000 році до 23,6 % у 2007.

Таблиця 2.5

**Динаміка та структура відправлення пасажирів в Україні
за видами сполучення і транспорту з 2000 по 2007 р.**

Види сполучення	Роки															
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%	млн.	%
Міжміське сполучення	154	100	174	100	169	100	178	100	205	100	226	100	227	100	213	100
Залізничний ⁹	45	29,2	44	25,3	44	26,0	49	27,5	54	26,3	60	26,5	62	27,3	42	19,7
Морський ¹⁰	4	2,6	5	2,9	5	3,0	7	3,9	10	4,9	11	4,9	11	4,8	8	3,8
Річковий	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Авіаційний	1	0,6	1	0,6	2	1,2	2	1,1	3	1,5	4	1,8	4	1,8	5	2,3
Автомобільний (автобуси)	97	63,0	116	66,7	111	65,7	114	64,0	132	64,4	144	63,7	145	63,9	157	73,3
Тролейбусний	7	4,5	8	4,6	7	4,1	6	3,4	6	2,9	7	3,1	5	2,2	1,4	0,5
Внутрішньоміське сполучення	6452	100	6397	100	6428	100	6414	100	6651	100	6860	100	6889	100	6865	100
Річковий	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Автомобільний (автобуси)	1742	27,0	1946	30,4	2267	35,3	2494	38,9	2848	42,8	2966	43,2	3105	45,1	3285	47,8
Тролейбусний	2575	39,9	2324	36,3	2134	33,2	1915	29,9	1843	27,7	1896	27,6	1783	25,9	1621	23,6
Трамвайний	1381	21,4	1334	20,9	1196	18,6	1132	17,6	1112	16,7	1111	16,2	1083	15,7	1027	15,0
Метрополітенний	754	11,7	793	12,4	831	12,9	873	13,6	848	12,7	887	12,9	918	13,3	932	13,6
Приміське сполучення	1174	100	1086	100	1114	100	1119	100	1141	100	1114	100	1126	100	1139	100
Залізничний	454	38,7	424	39,0	421	37,8	428	38,2	399	35,0	385	34,6	386	34,3	406	35,6
Річковий	2	0,01	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2
Автомобільний (автобуси)	718	61,2	660	60,8	691	62,0	689	61,6	740	64,8	727	62,3	738	65,5	731	64,2

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 205, с.249].

⁹ Далеке сполучення (на великі відстані)

¹⁰ Включаючи приміське сполучення

Зміна співвідношення часток внутрішньоміських перевезень пасажирів на користь автомобільного (автобусного) сегмента в Україні за рахунок зменшення тролейбусного зумовлена двома обставинами:

- по-перше, протягом останніх щонайменше п'яти-семи років в автомобільному сегменті ринку пасажирських перевезень почали інтенсивно проявляти себе фізичні та юридичні суб'єкти малого бізнесу, посилюючи цим самим рівень конкуренції на ньому;
- по-друге, тролейбусний парк за означений період зазнав надзвичайно динамічного зношення, не отримуючи належного оновлення рухомого складу при умові, що приватний підсегмент цього ринку не розвивався взагалі і не формував внутрішнього конкурентного середовища, що стимулювало б саморозвиток.

Для більш ґрунтовного дослідження загального стану пасажироперевезень і рівня конкурентності в цьому сегменті регіонального ринку необхідно дещо змінити вектор аналізу та оцінити цю проблему на основі емпіричних матеріалів окремого регіону, області.

Дані про динаміку, обсяги та структуру перевезення пасажирів на території Тернопільської області подано в табл. 2.6. Зазначимо, що оскільки об'єктом нашого аналізу є регіон, то саме на регіональному рівні ми взяли відносно глибокий хронологічний пласт емпіричних даних, охопивши ще й 1990, фактично докризовий рік.

Динаміка структури загальних обсягів і структурних часток окремих видів пасажирського транспорту загального користування за період з 1990 по 2007 рік дає змогу виявити такі тенденційні ознаки в розвитку цього сегмента ринку:

- у загальних обсягах перевезень пасажирів в області за означений період відбулися такі динамічні зміни: досягнувши піку в 1990 році (179,7 млн. пасажирів) і зазнавши екстремального мінімуму в 1995 році (72,8 млн. пасажирів, або 40,5% щодо аналогічного показника за попередніх п'ять років), вийшли на посередній рівень у 2007 році (103,7 млн. пасажирів);

Таблиця 2.6

Динаміка та структура відправлення (перевезення) пасажирів на території Тернопільської області за видами транспорту з 1990 по 2007 рр.

Роки		Весь транспорт загалом	В т.ч.:		
			Залізничний	Автомобільний (автобуси)	Тролейбусний
1990	млн.	179,7	9,6	117,1	53,0
	%	100,0	5,3	65,2	29,5
1995	млн.	72,8	7,8	45,4	19,6
	%	100,0	10,7	62,4	26,9
2000	млн.	79,9	6,6	37,7	35,6
	%	100,0	8,3	47,2	44,5
2002	млн.	74,8	5,8	45,4 ¹¹	23,6
	%	100,0	7,8	60,7	31,5
2003	млн.	78,0	6,0	55,4	16,6
	%	100,0	7,7	71,0	21,3
2004 ¹²	млн.	102,7	5,7	80,1	16,9
	%	100,0	5,6	78,0	16,4
2005	млн.	96,5	5,3	64,4	26,8
	%	100	5,5	66,7	27,8
2006	млн.	106,7	5,1	76,5	25,1
	%	100	4,8	71,7	23,5
2007	млн.	103,7	4,4	80,4	18,9
	%	100	4,2	77,5	18,2

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [202, с.176].

- за період з 1990 по 1995 рік частка залізничних перевезень зросла з 5,3 до 10,7%, автомобільних – зменшилася з 65,2 до 62,4% і в 2000 році становила критично малу величину – 47,2%, що можна пояснити відносно вищим рівнем зношеності парку автобусів на фоні нормативно короткотривалого строку їхньої експлуатації порівняно з пасажирськими залізничними вагонами;
- за період з 2000 по 2007 рік автомобільний (автобусний) транспорт не лише повернув своє положення на ринку, а й здійснив своєрідну

¹¹ Починаючи з 2002 року до обсягів пасажирських перевезень автомобільним транспортом зараховано ті, які виконали фізичні та юридичні суб'єкти малого бізнесу.

¹² Крім цього, авіаційним транспортом у 2004 р. відправлено 0,4 тис. пасажирів (у 1990 р. – 61,9 тис.).

експансію, захопивши приблизно 80% ринку перевезення пасажирів. Це може бути опосередкованим наслідком зростання конкурентного чинника у розвитку цього підсегменту ринку пасажироперевезень регіону за умови, що для інших видів транспорту загального користування цей чинник не є впливовим. Так, у разі з залізницею маємо справу взагалі з державною монополією, а тролейбусний субсегмент цього ринку характеризується певними ознаками її природної різновидності;

- частка тролейбусного транспорту динамічно зменшується: в 2007 році (18,2%), порівняно з 1990 роком (29,5%) – у 1,6 рази.

Аналогічну оцінку стану пасажирських перевезень у Тернопільській області з урахуванням відстані дають змогу здійснити дані табл. 2.7. Так, висновки, зроблені на основі інформації, поданої в табл. 2.6 і 2.7, загалом є автентичними, хоча перші базуються на виявленні певного ефекту часового лагу. Саме тому автомобільний (автобусний) консолідований перевізник повернув собі абсолютну першість в обсягах пасажироперевезень за показником пасажирообороту лише в 2004 році. Водночас, за показником відправлення (перевезення) пасажирів абсолютна першість серед усіх видів транспорту зберігалася за автомобільним перевізником навіть у найбільш несприятливому 2000 році.

Частка залізничного транспорту, розрахована на основі показника пасажирообороту за весь період загалом є значно вищою, ніж та сама частка, розрахована на основі показника відправлення (перевезення) пасажирів (див. табл. 2.7), оскільки середня відстань перевезення залізною дорогою значно більша, ніж відстань перевезення автобусним і особливо тролейбусним транспортом. Частка останнього взагалі дуже незначна, оскільки на неї впливає двократна різниця у рівнях для початкового (1990 рік – 4,0%) та кінцевого (2007 – 2,1%) років.

Структурний формат досліджуваної проблеми за окремими видами пасажирського сполучення відображено у табл. 2.8.–2.10.

Таблиця 2.7

Динаміка та структура пасажирообороту на території Тернопільської області транспорту загального користування за період з 1990 по 2007 рр.

Роки		Весь транспорт загалом	У т.ч.:		
			Залізничний	Автомобільний (автобуси)	Тролейбусний
1990	млн. пасажиро-км	3032,8	1340,8	1570,1	121,9
	%	100,0	44,2	51,8	4,0
1995	млн. пасажиро-км	1748,7	1141,0	562,6	45,1
	%	100,0	65,2	32,2	2,6
2000	млн. пасажиро-км	1390,1	864,2	444,0	81,9
	%	100,0	62,2	31,9	5,9
2002	млн. пасажиро-км	1550,1	937,5	558,3 ¹³	54,3
	%	100,0	60,4	36,1	3,5
2003	млн. пасажиро-км	1709,1	951,3	719,7	38,1
	%	100,0	55,7	42,1	2,2
2004	млн. пасажиро-км	2000,7	967,8	994,1	38,8
	%	100,0	48,4	49,7	1,9
2005	млн. пасажиро-км	1822,7	997,3	833,8	61,6
	%	100,0	54,8	45,7	3,4
2006	млн. пасажиро-км	2018,0	1007,0	953,3	57,7
	%	100,0	49,9	47,2	2,9

¹³ Ураховано в 2002–2007 рр. обсяги автомобільних пасажирських перевезень, які виконали фізичні і юридичні суб'єкти малого бізнесу.

2007	млн. пасажиро- км	2100,5	983,6	1073,7	43,5
	%	100,0	46,8	51,1	2,1

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [202, с.177].

Дані табл. 2.8 засвідчують, що за період з 1996 по 2007 рік обсяги міжміських пасажирських перевезень на території Тернопільської області мали загалом помітну тенденцію до кількісного зростання. В абсолютному вимірі приріст за весь період становив 3,3 млн. пасажирів. При цьому з 2000 по 2002 рік характерним було певне рецесивне зменшення обсягів перевезень, що не перевищувало 0,4 млн. пасажирів у розрахунку щодо базового 1996 року.

Таблиця 2.8

**Динаміка і структура відправлення пасажирів на території
Тернопільської області окремими видами транспорту з 1996 по 2007 рр.
(міжміське сполучення)**

Роки		Весь транспорт загалом	У т.ч.:		
			Залізничний	Автомобільний (автобуси)	Тролейбусний
1996	млн.	4,3	0,5	3,8	-
	%	100,0	11,6	88,4	-
2000	млн.	3,9	0,4	3,5	-
	%	100,0	10,3	89,7	-
2002	млн.	4,1	0,5	3,6	-
	%	100,0	12,2	87,8	-
2003	млн.	4,5	0,5	4,0	-
	%	100,0	11,1	88,9	-
2004	млн.	5,7	0,6	5,1	-
	%	100,0	10,5	89,5	-
2005	млн.	5,8	0,6	5,2	-
	%	100,0	10,3	89,7	-
2006	млн.	6,0	0,7	5,3	-
	%	100,0	11,7	88,3	-
2007	млн.	7,6	0,7	6,9	-
	%	100,0	9,2	90,8	-

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [202, с.177].

Зауважимо, що помітної реструктуризації у цьому сегменті пасажирських перевезень практично за десятилітній період фактично не було. Частка перевезень залізничним транспортом коливалася в межах 9–11 відсотків,

автомобільних – відповідно від 88 до 91%. Абсолютна кількість перевезених пасажирів залізною дорогою була, як і їхня частка, незмінною і становила 500–600 тис. пасажирів. Водночас кількість перевезених пасажирів автомобільним транспортом на міжміських маршрутах Тернопільщини помітно збільшилася і в 2007 році досягла рекордних 6,9 млн. проти 3,8 млн. у 1996 році.

За даними табл. 2.9 можна виявити доволі чітку тенденцію до зростання обсягів пасажирських перевезень у внутрішньоміському сегменті області. Зауважимо, що цей приріст доволі значний в абсолютному вимірі. За період з 1996 по 2007 рік кількість відправлених пасажирів збільшилася на 26,7 млн., або в 1,65 рази. Структурні зміни саме в цьому сегменті пасажирських автомобільних перевезень також були доволі значними. Так, частка і обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом невинно зростали. Загальний десятирічний приріст становив 33 млн. пасажирів або 310%. Тролейбусники при цьому втратили 6,5 млн. пасажирів, що в процентному вимірі дорівнювало більш, ніж 25% до рівня 1996 року.

Таблиця 2.9

**Динаміка і структура відправлення пасажирів на території
Тернопільської області окремими видами транспорту з 1996 по 2007 рр.
(внутрішньоміське сполучення)**

Роки		Весь транспорт загалом	В т.ч.:		
			Залізничний	Автомобільний (автобуси)	Тролейбусний
1996	млн.	41,2	-	15,8	25,4
	%	100,0	-	38,3	61,7
2000	млн.	56,8	-	21,2	35,6
	%	100,0	-	37,3	62,7
2002	млн.	51,3	-	27,7	23,6
	%	100,0	-	54,0	46,0
2003	млн.	52,1	-	35,5	16,6
	%	100,0	-	68,1	31,9
2004	млн.	73,8	-	56,9	16,9
	%	100,0	-	77,1	22,9
2005	млн.	66,7	-	39,9	26,8
	%	100,0	-	59,8	40,2
2006	млн.	71,9	-	46,8	25,1
	%	100,0	-	65,1	34,9

2007	млн.	67,9	-	49,0	18,9
	%	100,0	-	72,2	27,8

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [202, с.177].

Приміське сполучення області у десятирічному вимірі характеризується також зростанням обсягів пасажирських перевезень (див. табл. 2.10). Абсолютний приріст досягнув майже 5 млн. пасажирів. Щодо «змагання» залізничників та автомобілістів слід вказати на явну перевагу останніх – і в абсолютних показниках відправлення пасажирів, і в процентному їхньому еквіваленті. При цьому великої динаміки вказані процеси набули протягом останніх п'яти років. Лише з 2004 року залізна дорога втратила майже 9 відсотків потенційних пасажирів, а частка автомобільних приміських перевезень у 2007 році досягнула 86,9%, що спричинило її зменшення у конкурентів до 13,1%.

Таблиця 2.10

**Динаміка та структура відправлення пасажирів на території
Тернопільської області окремими видами транспорту з 1996 по 2007 рр.
(приміське сполучення)**

Роки		Весь транспорт загалом	У т.ч.:		
			Залізничний	Автомобільний (автобуси)	Тролейбусний
1996	млн.	22,3	6,5	15,8	-
	%	100,0	29,1	70,9	-
2000	млн.	19,2	6,2	13,0	-
	%	100,0	32,3	67,7	-
2002	млн.	19,4	5,3	14,1	-
	%	100,0	27,3	72,7	-
2003	млн.	21,4	5,5	15,9	-
	%	100,0	25,7	74,3	-
2004	млн.	23,2	5,1	18,1	-
	%	100,0	22,0	78,0	-
2005	млн.	24,1	4,7	19,4	-
	%	100,0	19,5	80,5	-
2006	млн.	28,8	4,4	24,4	-
	%	100,0	15,3	84,7	-
2007	млн.	28,2	3,7	24,5	-
	%	100,0	13,1	86,9	-

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [202, с.177].

Вважаємо, що превентивні оцінки стану конкурентності ринку пасажироперевезення регіону слід здійснювати також на основі вивчення рівня та характеру присутності на ньому різних суб'єктів, що надають такі послуги. Крім цього, вказану проблему слід структурувати за організаційно-правовими формами цього підприємництва, оскільки, починаючи з кінця 1990-х років, згідно з даними офіційної статистики, у структурі пасажироперевезень починає динамічно проявлятися сегмент малого бізнесу (приватний перевізник). Дані про розподіл автобусів, виділених пасажиромісць та обсяги пасажирообігу за видами перевезень подано в дод. З, И і К. Так, вони засвідчують, що більше 80% технологічних, фінансових і організаційно-кадрових заходів базових транспортних підприємств області (АТП) спрямовано на забезпечення міжміських і приміських пасажирських перевезень, оскільки частка пасажирських перевезень цієї категорії перевізників є порівняно невеликою.

Вищевказане дає змогу виокремити два внутрішньо конгруентні сегменти оцінок та дослідження ринку автомобільних пасажирських перевезень регіону:

- міжміські та приміські, де переважно домінують великі реформовані автотранспортні підприємства;
- міські перевезення, де переважає дрібний (приватний) перевізник.

Загальну ситуацію на ринку міжміських пасажироперевезень Тернопільської області характеризують дані табл. 2.11.

На основі даних табл. 2.11 розрахуємо інтегральне значення показника індексу Гарфіндела–Хіршмана. Для оцінювання рівня конкуренції і монопольної влади в цьому сегменті ринку ми застосували методично модифікований варіант згаданого вище традиційного індексу (формула 1.7). Для розрахунку значення модифікованого індексу Гарфіндела–Хіршмана ми використали не лише дані про обсяги структурних часток кожного з учасників, розрахованих на основі даних про обсяги пасажирських перевезень (див. табл. 2.11), а й про питому вагу кожного з учасників ринку, визначену на базі інформації про кількість одиниць пасажирського транспорту та посадочних

місць в автобусах. Цей методичний прийом дав змогу оцінити не лише фактичний рівень розвитку конкурентного середовища, а й включити в таку оцінку і потенційну складову, тобто гіпотетичні номінальні можливості всіх учасників цього сегменту регіонального ринку пасажирських перевезень.

У результаті оцінювання отримано три розрахункові значення показника індексу Гарфіндела–Хіршмана:

- за кількістю одиниць пасажирського транспорту значення I_h становило 0,086756;

- за кількістю посадочних місць значення I_h дорівнювало 0,09004;

- за обсягами перевезених пасажирів значення I_h було 0,164635.

Таблиця 2.11

**Загальна характеристика стану ринку пасажироперевезень
Тернопільської області в 2007 році**

№ з/п	Назва фірми-перевізника	К-сть од. пасажирського транспорту		Загальна кількість посадочних місць		Перевезено пасажирів	
		шт.	%	шт.	%	тис. пас. ¹⁴	%
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	40	8,0	1291	8,3	2431	7,5
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	40	8,0	1267	8,1	2660	8,2
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	26	5,2	918	5,9	853	2,6
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	22	4,4	733	4,7	508	1,6
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	23	4,6	790	5,1	406	1,3
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	36	7,2	1152	7,4	2564	7,9
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	22	4,4	733	4,7	280	0,9
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	18	3,6	621	4,0	662	2,1
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	11	2,2	311	2,0	391	1,2
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	15	3,0	444	2,9	528	1,6
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	14	2,8	436	2,8	317	1,0
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	10	2,0	290	1,9	73	0,2
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	9	1,8	263	1,7	490	1,5
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	9	1,8	257	1,7	196	0,6
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	11	2,2	357	2,3	76	0,2
16	ВАТ «Кремпастрас»	19	3,8	645	4,1	455	1,4

¹⁴ Дані колонки містять інформацію про платних пасажирів і пільговиків.

17	Міськпастранс «Кременець»	17	3,4	439	2,8	2508	7,8
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	95	19,0	3360	21,6	9005	27,9
19	АТП Тернопільського району	64	12,8	1239	8,0	7858	24,4
Разом		501	100	15546	100	32261	100

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Ситуація, що виникала, є доволі цікавою і навіть, на наш погляд, парадоксальною. Розраховані значення відповідного індексу на основі даних про кількість одиниць пасажирського транспорту та посадочних місць свідчать про потенційно низький рівень монополізму та відповідно високий конкуренції у відносинах суб'єктів ринку, що представляють цей сегмент. Так, значення двох перших варіантів індексу Гарфіндела–Хіршмана (за кількістю одиниць пасажирського транспорту та за кількістю посадочних місць) є меншими максимально допустимого рівня, що дорівнює 0,1. Значення цього індексу, розрахованого на основі даних про обсяги перевезення пасажирів, становило 0,164635, що є дещо меншим (лише на 0,015 бала) критичної позначки 0,18, за межами якої сила та інтенсивність конкуренції на ринку визначається як низька, а рівень монопольної влади – як високий. Окрім цього, про доволі високий рівень монополізму в цьому сегменті ринку автомобільних пасажирських перевезень свідчить той факт, що сумарна частка двох найбільших його учасників становить 52,3% від загального обсягу перевезень, а трьох найбільших у сумі – аж 60,5%. Згідно з американською практикою оцінювання рівня розвитку конкуренції та монопольної влади в галузі, сказане становище можна вважати загрозливим.

Детальний аналіз причин цього становища на основі даних табл. 2.11 дає змогу виявити певні обставини, що сформувалися на ринку перевезення пасажирів. Серед учасників (перевізників), які здійснюють міжміські перевезення, на нашу думку, є група, яка не повністю використовує свій потенціал. Так, наприклад, ВАТ «Копичинецьке АТП-16143», володіючи 4,4% від загальної кількості машин і 4,7 % від сумарних обсягів посадочних місць, здійснює менш ніж 1% від загальної маси пасажирських перевезень. Це означає, що потенціал цього перевізника використано лише на 20–25 відсотків

від можливого. Подібною є ситуація у ВАТ «Збарзьке АТП-16140» та «Підволочиське АТП-16141». У першому випадку ВАТ, що володіє 4,7% від загальної кількості посадочних місць для пасажирів, забезпечує лише 1,6% перевезень від їх загальної чисельності. В другому випадку перевізник, у розпорядженні якого перебуває 5,1% від загальної кількості посадочних місць, перевозить лише 1,3% пасажирів. У ВАТ «Заліщицьке АТП-16148» та «Монастирське АТП-16151» ситуація ще складніша, оскільки для цих товариств характерна десятикратна невідповідність потенційних можливостей і фактичного обсягу надання послуг з перевезення пасажирів. З іншого боку, ВАТ «Тернопільське АТП-16127», що володіє 19,0% парку автобусів (доволі високий показник) і 21,6% від кількості посадочних місць у них, перевозить аж 27,9% від загальної маси пасажирських перевезень у даному сегменті ринку.

Розрахункове значення синтетичного варіанту індексу Гарфіндела–Хіршмана (I_h), що включає усі три, вище перелічені субіндекси, дорівнює 0,11381, що свідчить про посередній рівень конкуренції на ринку міжміських автомобільних пасажирських перевезень. Якщо взяти до уваги той факт, що на цьому ринку працюють ще й приватні перевізники, які володіють загалом незначною його часткою і парком автобусів з невеликою кількістю посадочних місць, то можна зробити обґрунтоване припущення про те, що розрахункові значення обчислених індексів будуть ще меншими, а рівень монопольної влади невисоким. У цьому разі для з'ясування природи задекларованого питання має відсутня релевантна і автентична економічна інформація, щодо приватного перевізника. Однак вищеподане, на нашу думку, і без цього дає підстави для визнання проведених спостережень репрезентативними.

Яким же чином виглядає у цьому проблемному контексті міський сегмент автомобільних пасажирських перевезень і що найдоцільніше взяти за емпіричну основу оцінки при розгляді цього питання? Пошук відповіді на поставлене питання почнемо з другої його частини. За емпіричну основу оцінки рівня розвитку конкурентного середовища у цьому сегменті ринку, на нашу думку, слід взяти дані про обсяги, структуру та динаміку міських

автомобільних пасажирських перевезень в обласному центрі. Зауважимо, що саме м. Тернопіль у цьому регіоні є найбільшим населеним пунктом за чисельністю жителів, а отже, пасажирів – споживачів послуг. Статистика внутрішньоміських перевезень за період з 2000 по 2007 рік підтверджує, що частка обласного центру становить не менш ніж 75% від загальної їхньої кількості на території області та приблизно 40 відсотків від загальної маси перевезення пасажирів автомобільним транспортом.

На цьому ринку, що цілком логічно, працює найбільша кількість перевізників. Згідно зі статистичними даними про діяльність транспортного комплексу обласного центру, наприкінці 2007 року на ринку міських пасажирських перевезень було залучено 258 одиниць автобусів та мікроавтобусів, в тому числі 167 мікроавтобусів малої місткості («ПЕЖО», «Мерседес» різних модифікацій (208-410)), що становить приблизно 65 відсотків їхньої загальної чисельності, та 91 автобус великої місткості («ПАЗ-672», «ПАЗ-32051», «Богдан», «Еталон», «Івеко», «Мерседес» різних модифікацій (508-609, 711)), що дорівнює 35% від їхньої кількості загалом.

Окрім цього, на ринку також ефективно працює, зокрема в соціальній, пільговій частині сегмента, міський електротранспорт, представлений 55 одиницями тролейбусів «Шкода-9ТР», «Шкода-14ТР», «ПМЗ-Т1», «ПМЗ-Т2», що належать КП «Тернопільелектротранс».

Розрахунок структурної частки основних гравців цього сегмента ринку без участі КП «Тернопільелектротранс» здійснено в табл. 2.12.

Для аналітичної оцінки стану ринку міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом м. Тернопіль у 2007 році слід взяти до уваги показники стрічки 7 (див. табл. 2.12). Цей згрупований показник значною мірою є штучним, який проте, ігнорувати не можна, оскільки до категорії «Інші приватні перевізники» зараховано близько 150 фізичних осіб-перевізників, котрі у своєму розпорядженні мають як правило один-два автобуси, надаючи послуги з автоперевезення пасажирів на міських маршрутах у м. Тернопіль. За Цих обставин розрахунок індексу Гарфіндела-Хіршмана втрачає методичний сенс,

бо частка найбільш значимих гравців, розрахована за трьома показниками (кількістю автобусів, пасажирських місць і перевезених пасажирів), досягає свого максимуму лише за його значення 22,2% (ТОВ «Граміка» забезпечує приблизно п'яту частину перевезень пасажирів міськими маршрутами м. Тернопіль). Зауважимо, що учасники ринку автомобільних (автобусних) перевезень, інформацію про яких уміщає збірний показник стрічки 7 табл. 2.12 («Інші приватні перевізники»), здійснюють позитивний, демонополізуючий вплив на цей його сегмент. Підтвердження цього є частка приватного перевізника на цьому ринку, що становить (див. табл. 2.12):

- за кількістю автобусів, задіяних на міських маршрутах – 91,5%;
- за кількістю посадочних місць у цих автобусах – 87,2%;
- за кількістю перевезених пасажирів – 90,9%.

Таблиця 2.12

Загальна характеристика стану ринку міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом у м. Тернопіль у 2007 р.

№ з/п	Назва фірми-перевізника	К-сть од. пасажирського транспорту		Загальна кількість посадочних місць		Перевезено пасажирів	
		шт.	%	шт.	%	тис. пас. ¹⁵	%
1	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	22	8,5	615	12,8	2433,1	9,1
2	ТОВ «Граміка»	38	14,7	532	11,0	5954,3	22,2
3	ТОВ «Менс-Авто»	20	7,8	460	9,5	2564,6	9,6
4	ТОВ «Алькас»	2	0,8	42	0,9	189,6	0,7
5	ПП. «Фірма «Карт»	3	1,2	63	1,3	385,1	1,4
6	ПП. «Стецина З.О.»	3	1,2	79	1,6	515,6	1,9
7	Інші приватні перевізники	170	65,8	3026 ¹⁶	62,8	14719,8	55,1
Разом		258	100	4817	100	26762,1	100

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

¹⁵ Колонка включає лише платних пасажирів

¹⁶ Кількість посадочних місць по згрупованій категорії „Інші приватні перевізники” розрахована виходячи з того, що зі 170 одиниць парку автобусів цих перевізників 102 мають малу місткість (в середньому 15 місць) і 68 мають велику місткість (в середньому 22 місця).

Загалом приватний¹⁷ сегмент ринку автомобільних пасажирських перевезень характеризують такі аналітичні дані головного управління промисловості та розвитку інфраструктури Тернопільської обласної державної адміністрації.

Станом на 1 жовтня 2007 р. на маршрутній мережі області працювало 420 підприємців–фізичних осіб, які експлуатували 559 одиниць рухомого складу загальною пасажиромісткістю 10,1 тис. місць. Обсяги пасажирських перевезень, які здійснили фізичні особи–підприємці протягом січня–вересня 2007 р., становлять більш ніж половину (53,6%) від загальних. У деяких адміністративно-територіальних одиницях їхня частка є значно більшою, як наприклад, обсяги пасажирських перевезень, які виконали фізичні особи–підприємці, порівняно з перевізниками–юридичними особами у Підволочиському (96,5%), Монастириському (в 2,1 рази), Гусятинському (в 3,3 рази), Зборівському (в 4,0 рази) і Заліщицькому (в 5,6 рази) районах. У м. Тернопіль обсяги перевезених пасажирів фізичними особами–підприємцями в 1,6 рази перевищили аналогічний показник для перевізників – юридичних осіб і становили 64,2% від обсягу перевезень пасажирів фізичними особами–підприємцями по області загалом. Зазначимо, що згідно з даними цього Управління в 2003 році частка пасажирських перевезень суб'єктами малого бізнесу становила лише 13,1 відсотка, тобто 4,9 млн. осіб з 37,5 млн. перевезених пасажирів усіма перевізниками протягом року. Таким чином, можна зробити висновок, що на ринку автомобільних транспортних послуг жорстку конкуренцію класичним автотранспортним підприємствам (АТП) сьогодні складають перевізники–фізичні особи.

За цих обставин ринок міських автомобільних пасажирських перевезень можна вважати таким, що володіє певними ознаками поліполічності і відповідно має невисокий рівень монополізму.

Кількісне співвідношення учасників ринку значною мірою визначає характер їхньої поведінкової домінантності чи рецесивності та вказує на

¹⁷ Перевізники, які є фізичними особами.

наявність ознак його монополізму чи поліполічності. Однак лише описові характеристики щодо присутності «гравців», які працюють на ринку пасажироперевезень, не можна вважати релевантними і достатньо достовірними для оцінювання рівня розвитку конкурентних відносин, оскільки вони є доволі поверхневими і релятивними. З метою проведення поглибленого аналізу цієї проблеми необхідно здійснити своєрідну консолідуючу оцінку інтенсивності та потужності конкурентних відносин на ринку пасажирських перевезень поза його поділом на сегменти-домінанти: міжміський з домінуванням реформованих АТП і міський з переважанням приватного парцелярного перевізника.

Для комплексного розв'язання питання оцінки рівня конкуренції на регіональному ринку автомобільних пасажирських перевезень зосередимо нашу увагу на головних його учасниках, тобто реформованих АТП і застосуємо **узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції** (U_k). Для його розрахунку застосуємо формули 1.9-1.13. У цьому випадку оцінка інтенсивності конкуренції за показником U_k дає змогу:

- об'єднати відокремлені сегменти загалом єдиного ринку пасажирських перевезень;
- вирахувати рентабельність регіонального ринку пасажирських перевезень (U_p);
- оцінити динаміку частки конкурентів на відповідному ринку (U_d);
- врахувати темп зростання обсягів наданих послуг (U_t) із перевезення пасажирів.

Для розрахунку відповідних значень усіх складових вищевказаного показника U_k ми використали дані дод. Л і в результаті отримали такі величини:

$$U_p = 1 - 5166,5/32611,9 \approx 0,8416;$$

$$U_d = 1 - \sqrt{1/19} * 0.1121 \approx 0,9232;$$

$$U_t = (140 - 113)/70 \approx 0,3857.$$

Результуюче значення показника інтенсивності конкуренції на регіональному ринку автомобільних пасажирських перевезень становить:

$$U_k = \sqrt[3]{U_p * U_d * U_t} = \sqrt[3]{0.8416 * 0.9232 * 0.3857} \approx 0,6691.$$

Таким чином, використавши розширену і динамічну показникову базу оцінювання і розрахувавши узагальнююче значення коефіцієнта інтенсивності конкуренції, можна стверджувати, що цей ринок загалом має певні ознаки поліполічності, проте знаходиться з точки зору тенденцій його розвитку на «півдорозі» до монополізації.

Проте цей висновок видається нам певною мірою поверхневою оціночною трансакцією, радикальність якої дещо послаблюється, якщо взяти до уваги той факт, що розрахунок зазначеного вище показника здійснено без даних емпіричної бази приватних і транзитних перевізників, оскільки у такому методичному форматі вона просто відсутня у згрупованих даних статистичної та бухгалтерської звітності цієї категорії суб'єктів ринку.

Загальна логіка розрахунку, а також дані табл. 2.13. підтверджують, що обчислення показників U_d та U_t на основі фактологічної інформації, що характеризує приватного і, особливо, транзитного перевізника, призведе в кінцевому підсумку до зменшення дисперсії ринкових доль всіх учасників і зниження відповідного індексу U_d . Згідно з даними табл. 2.13, покриття реформованими автотранспортними підприємствами області загальної мережі пасажирських маршрутів усіх видів сполучення становить лише 61,5%, у тому числі міських – 58,0%; приміських – 55,8%; міжміських – 69,7%.

Таблиця 2.13

Розподіл пасажирських перевезень за маршрутами та перевізниками в Тернопільській області в 2007 р.

№ з/п	Назва фірми-перевізника	Обслуговується маршрутів:					
		АТП			Іншими перевізниками		
		міських	приміських	міжміських	міських	приміських	міжміських
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	3	8	17	-	-	22

2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	2	11	16	-	10	9
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	1	5	11	5	11	1
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	-	3	8	-	-	-
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	-	9	11	-	-	-
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	4	12	8	-	-	-
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	-	3	8	-	12	-
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	-	11	1	-	1	-
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	-	6	4	-	16	2
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	1	4	5	-	1	2
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	-	9	5	-	1	12
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	-	7	2	1	7	-
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	1	3	1	-	5	-
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	-	3	3	-	-	-
15	ВАТ «Монастирське АТП-16151»	-	12	2	-	4	4
16	ВАТ «Кремпастранс»	-	12	4	-	8	4
17	Міськпастранс «Кременець»	3	9	-	7	5	-
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	3	7	23	-	-	-
19	АТП Тернопільського району	-	5	-	-	29	-
Разом		18	139	129	13	110	56

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

У другому випадку, при оцінюванні темпів зростання обсягів наданих послуг, отримаємо також зменшення індексу U_t , оскільки частка приватного перевізника має стійку тенденцію до динамічного зростання за всіма видами маршрутів, тоді як для реформованих автотранспортних підприємств характерним є, в кращому випадку, лише незначне її зростання, а іноді стагнація. Згідно з прогнозом, сумарно це зумовить значне зменшення розрахункового значення U_k і посилення інтенсивності конкуренції.

2.3. SWOT-аналіз та оцінка конкурентного потенціалу підприємства

Здійснена у попередньому параграфі оцінка рівня розвитку конкурентного середовища та сили монопольної влади на регіональному ринку автомобільних пасажирських перевезень є необхідною умовою і важливою складовою нашого наукового пошуку, проте недостатньою. Вивчення та оцінка ступеня та якості розвитку конкурентного середовища на ринку пасажирських перевезень з точки зору окремих його суб'єктів, насамперед перевізників, дає змогу сформулювати

загальне уявлення про правила економічної поведінки на цьому ринку, однак це не забезпечує розробки прагматичних моделей та алгоритмів ефективної управлінської поведінки в сучасних ринкових умовах. За цих умов виникає об'єктивно необхідна потреба у пошуку відповідей на такі чотири прагматичні запитання:

1. Яке ми займаємо місце на ринку (яку його нішу?) ?
2. Де на цьому ж ринку перебувають наші конкуренти і хто вони є?
3. Які у нас (і конкурентів) є конкурентні переваги і в чому наші слабкі місця?
4. Що потрібно зробити для того, щоб ефективно використати наші конкурентні переваги і яким чином нівелювати вплив слабких місць?

Оцінку конкурентної спроможності підприємства слід розпочинати з визначення рівня ефективності використання суб'єктом ринку економічних ресурсів порівняно з конкурентами. Загалом конкурентну спроможність фірми визначають за рентабельністю її роботи, що обчислюється за співвідношенням отриманого прибутку до величини витрат, котрі зумовили економічну причину появи останнього. Однак така оцінка не дає змоги врахувати ринкову долю суб'єкта господарювання. Водночас саме цей показник є доволі індикативним, оскільки висока ринкова частка підтверджує, що виробничий потенціал фірми є значним, а результати його використання – економічно виправданими.

Для фактичного оцінювання та порівняння конкурентних потенціалів основних перевізників на ринку пасажирських послуг області застосовано формули (1.14 – 1.17). Використавши дані про обсяги отриманої виручки, величину витрат і субвенцій на перевезення пасажирів, рівень рентабельності пасажирських перевезень і динаміку цих величин (дод. М), розраховано значення комплементарного показника конкурентної спроможності фірм K_{pr} і його складових – коефіцієнта конкурентної спроможності за рентабельністю (K_r) і динамікою ринкової долі (K_i) (див. табл. 2.14).

Як засвідчують дані табл. 2.14, рівень полярності конкурентних потенціалів різних автотранспортних підприємств доволі високий.

Максимальне розрахункове значення відповідного коефіцієнта втричі перевищує його мінімальний методичний аналог.

На основі розрахованого у табл. 2.14 показника (коефіцієнта) конкурентної спроможності підприємства ми здійснили статистичне групування усієї їхньої сукупності для отримання кількох груп суб'єктів господарювання з різним коефіцієнтом конкурентного потенціалу. Зіставивши максимальне (2,406 для ВАТ «Бучацьке АТП-16139») та мінімальне (– 0,108 для ВАТ «Тернопільське АТП-16127») значення коефіцієнтів конкурентної спроможності, ми визначили їхнє інтервальне значення для таких груп підприємств:

- з високим конкурентним потенціалом: 2,406 – 1,568;
- із середнім конкурентним потенціалом: 1,567 – 0,729;
- з низьким конкурентним потенціалом: 0,728 – - 0,108.

Результати статистичного групування автотранспортних підприємств Тернопільської області за рівнем їхнього конкурентного потенціалу відображають дані табл. 2.15.

Таблиця 2.14

**Розрахунок показників конкурентної спроможності
автотранспортних підприємств Тернопільської області**

№ з/п	Назва автопідприємства	Оцінка за рентабельністю, K_r	Оцінка за динамікою ринкової долі, K_i	Показник конкурентної спроможності, K_{pr}
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	0,966	1,045	1,009
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	– 0,016	1,108	– 0,017
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	2,069	1,163	2,406
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	1,706	1,077	1,837
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	2,083	1,141	2,377
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	0,794	1,081	0,858
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	2,676	0,879	2,352
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	1,324	0,875	1,159
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	1,039	0,957	0,994
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	0,225	1,021	0,230
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	1,730	1,092	1,889
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	0,279	1,126	0,314

13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	0,632	1,029	0,650
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	0,294	1,033	0,304
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	0,711	0,939	0,668
16	ВАТ «Кремпастранс»	0,049	1,033	0,051
17	Міськпастранс «Кременець»	0,137	0,975	0,134
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	- 0,103	1,049	- 0,108
19	АТП Тернопільського району	1,897	0,926	1,757

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Згідно зі значеннями показників K_{pr} (див. табл. 2.15), склад та якість усіх груп кількісно відрізняються. Найбільш конкурентноспроможними підприємствами можна вважати шість із дев'ятнадцяти, тобто майже третину господарюючих суб'єктів (зокрема, ВАТ «Бучацьке АТП-16139», ВАТ «Підволочиське АТП-16141», ВАТ «Копичинецьке АТП-16143», ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147», ВАТ «Збаразьке АТП-16140», АТП Тернопільського району). Середня за рівнем конкурентного потенціалу група підприємств є найменшою і налічує лише чотири підприємства (ВАТ «Микулинецьке АТП-16144», ВАТ «Бережаниавтотранс», ВАТ «Шумське АТП-16145», ВАТ «Чортківське АТП-16142»), тобто лише 21% від їхньої загальної чисельності. До групи підприємств з найнижчим рівнем конкурентного потенціалу належить приблизно 50 відсотків суб'єктів ринку від їхньої загальної кількості.

Таблиця 2.15

**Статистичне групування автотранспортних підприємств
Тернопільської області за рівнем їхнього конкурентного потенціалу**

№ з/п	Назва автопідприємства	Показник конкурентної спроможності, K_{pr}	Місце у загальному ранжирі	Група за рівнем конкурентного потенціалу
1	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	2,406	1	Підприємства з високим потенціалом
2	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	2,377	2	
3	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	2,352	3	
4	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	1,889	4	
5	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	1,837	5	
6	АТП Тернопільського району	1,757	6	

7	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	1,159	7	Підприємств ва з середнім потенціалом
8	ВАТ «Бережаниавтотранс»	1,009	8	
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	0,994	9	
10	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	0,858	10	
11	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	0,668	11	Підприємства з низьким потенціалом
12	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	0,650	12	
13	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	0,314	13	
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	0,304	14	
15	ВАТ «Козівське АТП-16146»	0,230	15	
16	Міськпастрас «Кременець»	0,134	16	
17	ВАТ «Кремпастрас»	0,051	17	
18	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	- 0,017	18	
19	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	- 0,108	19	

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Аналітика табл. 2.14 та 2.15, з одного боку, відображає результати процесу розподілу та співвідношення конкурентного потенціалу автотранспортних підприємств, що здійснюють пасажирські перевезення, а з іншого – дає змогу виявити їхню методичну поверховість. Адже параметрична база для оцінювання не може бути достатньою, якщо вона охоплює лише дві складові – рентабельність і динаміку ринкової долі. Детальніше вивчення роботи автотранспортних підприємств Тернопільської області, матеріалів їхньої статистичної та бухгалтерської звітності засвідчило, наприклад, що такі АТП, як ВАТ «Чортківське АТП-16142» і ВАТ «Тернопільське АТП-16127», аж ніяк не можуть бути посередніми (у випадку з першим), чи навіть слабкими (у випадку з другим) гравцями ринку послуг пасажирських перевезень. Зрештою, превентивну гіпотетичність такого заперечення підтверджує статистика. Зазначимо, що вказані автотранспортні підприємства задовольняють сукупно потреби приблизно 20 відсотків від загальної чисельності всіх автобусних маршрутів, що обслуговують усі АТП області, а їхній показник пасажирообігу становить 88% від загальнообласного. Причиною абсолютно неадекватного становища цих «основних з основних» гравців ринку пасажирських перевезень вважаємо не стільки реально слабкий їхній потенціал, скільки поверховість

оцінки, яка не враховує такого важливого чинника, як фаза життєвого циклу фірми. В останньому випадку ми маємо справу зі зрілими, активними та конкурентноспроможними автотранспортними підприємствами, для яких не характерна яскрава позитивна динаміка ринкової долі саме через власну сформованість і вже загалом високу частку відповідного сегмента ринку.

Оцінка конкурентної потужності чи слабкості учасників ринку автомобільних пасажирських перевезень має охоплювати не лише чинники, що є внутрішніми щодо самих суб'єктів, а й фактори екзогенного походження.

Ми спробували розв'язати такі проблеми методичного походження за допомогою SWOT-аналізу. Для оцінювання діяльності суб'єктів ринку автомобільних пасажирських перевезень регіону використано десятибальну розгорнуту шкалу з максимальним значенням параметра +10 і мінімальним його рівнем – - 10. Для більшої об'єктивності цього комплексного аналізу та визначення конкурентних переваг і недоліків у роботі перевізників до цього процесу ми долучили фахівців Головного управління промисловості та розвитку інфраструктури Тернопільської обласної державної адміністрації, керівників і спеціалістів автотранспортних підприємств, а також емпіричні дані про діяльність автотранспортних підприємств Тернопільської області за період з 2000 по 2007 рік. Відповідні форми SWOT-аналізу подано в дод. Н.1 – Н.19.

На основі даних комплексного SWOT-аналізу роботи автотранспортних підприємств Тернопільської області за період з 2000 по 2007 рік сформовано зведену матрицю SWOT-оцінки (див. табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Зведена матриця базової SWOT-оцінки роботи автотранспортних підприємств Тернопільської області з 2000 по 2007 р.

№ з/п	Назва автопідприємства	Можливо сті, +	Загрози, –	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, –	Загальний показник, балів
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	24	5	22	4	35
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	26	5	28	5	44
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	24	5	14	7	26

4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	22	5	12	13	16
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	21	5	14	9	21
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	29	5	44	1	67
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	23	5	15	17	16
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	23	5	15	7	26
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	21	5	13	10	19
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	24	5	16	6	29
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	22	5	14	10	21
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	28	5	8	12	19
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	22	5	10	12	15
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	24	5	12	6	25
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	24	5	14	10	23
16	ВАТ «Кремпастранс»	27	5	10	15	17
17	Міськпастранс «Кременець»	27	5	10	12	20
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	32	5	40	2	65
19	АТП Тернопільського району	30	5	25	3	47

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Таким чином, вищеподані дані (див. табл. 2.16) дають змогу оцінити становище головних конкурентів загалом, та у їх взаємному порівнянні і побудувати на цій основі базовий ранжувальний ряд. Однак недоліком цього методу вважаємо те, що він зовсім не зважає значення кожного з оціночних параметрів. Так, наприклад, неприйнятним для комплексного оцінювання рівня конкурентності та конкурентного потенціалу підприємств, на нашу думку, є зрівнювання таких параметрів, як «тривалість роботи на ринку» і «рівень продуктивності праці» чи «рівень рентабельності» і «політичне становище в країні». Незважаючи на те, що, кожен із зазначених в аналітичній формі параметрів (див. дод. Н.1. – Н.19) справляє вплив на загальний рівень конкурентної спроможності відповідного учасника ринку, інтенсивність, сила

на напрямок цього впливу є різними, тому їх бажано структурувати. З цією метою використано інформацію вищевказаних дод. Н.1. – Н.19, а для розрахунку встановлено вагові коефіцієнти, які дали б нам змогу нам виокремити роль найбільш вагомих чинників конкуренції і нівелювати вплив другорядних:

- політичне становище в країні – 4;
- фіскальні умови роботи суб'єктів ринку – 7;
- рівень державного протекціонізму – 8;
- загальна ринкова кон'юнктура – 8;
- предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги) – 5;
- загальний рівень конкуренції на відповідному ринку – 5;
- кредитна політика банків – 4;
- рівень доходів потенційних споживачів – 5;
- рентабельність роботи суб'єкта ринку – 7;
- тривалість роботи на відповідному ринку – 2;
- наявність і характер сервісно-ремонтної бази – 5;
- рівень зношеності парку машин – 6;
- динаміка ринкової частки – 5;
- загальний фінансовий стан підприємства – 8;
- рівень продуктивності праці – 9;
- технічна готовність парку машин – 8;
- ступінь ліквідності активів суб'єкта – 6.

В результаті повторної аналітичної оцінки з використанням даних дод. Н.1. – Н.19, П.1. – П.19 і нескладних, але громіздких обчислень ми отримали скориговані та деталізовані результати SWOT-аналізу, що подані в табл. 2.17. При цьому значення всіх оціночних параметрів перемножено на величину кожного з вагових коефіцієнтів і подано в дод. П.1. – П.19.

Таким чином, обидва варіанти (базовий та інтегрований) SWOT-оцінювання автотранспортних підприємств дають змогу здійснити нам комплексне узагальнення та побудувати ранжувальний ряд для усієї сукупності перевізників, які працюють на ринку автомобільних перевезень регіону (див. табл. 2.18).

Зведені в табл. 2.18 дані оцінювання конкурентного потенціалу автотранспортних підприємств Тернопільської області дають змогу виявити таку цікаву ситуацію: в обох варіантах оцінки перша шістка автотранспортних господарчих суб'єктів є незмінною: ВАТ «Чортківське АТП-16142» – перше, ВАТ «Тернопільське АТП-16127» – друге, АТП Тернопільського району – третє, ВАТ «Борщівське АТП-16138» – четверте, ВАТ «Бережаниавтотранс» – п'яте, ВАТ «Козівське АТП-16146» – шосте рейтингові місця. Значення відповідних показників бальної оцінки, що були основою для визначення рангу кожного перевізника, наведено в табл. 2.18. Найменший показник у ранжувальному ряді в обох варіантах оцінювання має одне і те саме автотранспортне підприємство ВАТ «Лановецьке АТП-16149» – оцінка конкурентного потенціалу становить 15 та 104 балів відповідно за базовою та інтегрованою методиками оцінювання.

Таблиця 2.17

Зведена матриця інтегрованої SWOT-оцінки роботи автотранспортних підприємств Тернопільської області з 2000 по 2007 р.

№ з/п	Назва автопідприємства	Можливо сті, +	Загрози, –	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, –	Загальний показник, балів
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	160	23	135	26	246
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	170	23	168	29	286
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	160	23	68	37	168
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	150	23	62	74	115
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	145	23	82	50	154
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	185	23	268	5	425
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	155	23	99	104	127
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	155	23	83	43	172
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	130	23	76	56	127
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	160	23	91	36	192

11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	150	23	92	54	165
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	180	23	41	69	129
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	150	23	49	72	104
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	160	23	67	38	166
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	160	23	76	58	155
16	ВАТ «Кремпастрас»	175	23	68	86	134
17	Міськпастрас «Кременець»	175	23	68	70	150
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	200	23	249	14	412
19	АТП Тернопільського району	190	23	156	18	305

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників та дод. Н.1. – Н.19, П.1. – П.19.

Таблиця 2.18

Зведена матриця оцінки конкурентного потенціалу автотранспортних підприємств Тернопільської області з 2000 по 2007 р.

№ з/п	Назва автопідприємства	Базова		Інтегрована		Загальний ранжир
		Оцінка, балів	Ранжир	Оцінка, балів	Ранжир	
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	35	5	246	5	5
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	44	4	286	4	4
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	26	7–8	168	8	8
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	16	17-18	115	18	18
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	21	11–12	154	12	12
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	67	1	425	1	1
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	16	17–18	127	16-17	17
8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	26	7–8	172	7	7
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	19	14–15	127	16-17	16
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	29	6	192	6	6
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-	21	11–12	165	10	11

	16147»					
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	19	14–15	129	15	14
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	15	19	104	19	19
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	25	9	166	9	9
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	23	10	155	11	10
16	ВАТ «Кремпастранс»	17	16	134	14	15
17	Міськпастранс «Кременець»	20	13	150	13	13
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	65	2	412	2	2
19	АТП Тернопільського району	48	3	305	3	3

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників та дод. Н.1. – Н.19, П.1. – П.19.

З урахуванням розрахункових значень обох варіантів SWOT-оцінювання та показників системи конкурентних чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ ми побудували загальний ранжувальний ряд (див. табл. 2.18).

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків, що зумовили появу вказаного вище результату оцінювання конкурентного потенціалу авто перевізників, дав змогу виявити такі суттєві обставини.

По-перше, зовнішня складова комплексного оцінювання конкурентного потенціалу (так звані екзогенні чинники) здійснює загалом симетричний, практично рівномірний і рівновеликий вплив на всіх учасників регіонального ринку автомобільних пасажирських перевезень, а тому не є визначальною. Виняток становлять лише такі чинники, як предметно-просторові умови та частково рівень доходів потенційних споживачів. У першому випадку в кращих умовах перебувають автотранспортні підприємства, розташовані поблизу обласного центру або магістральних пасажирських потоків у напрямку міст Київ, Львів, Рівне, Луцьк, Чернівці, Івано-Франківськ, Хмельницький, Кам'янець-Подільський тощо. Так, вигрешне становище характерне для таких АТП, як ВАТ «Чортківське АТП-16142», ВАТ «Тернопільське АТП-16127» та АТП Тернопільського району. Менш зручне стратегічне розташування мають:

ВАТ «Збаразьке АТП-16140», ВАТ «Підволочиське АТП-16141», ВАТ «Микулинецьке АТП-16144», ВАТ «Шумське АТП-16145», ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147», ВАТ «Лановецьке АТП-16149» і ВАТ «Залозецьке АТП-16150». Щодо диференціації за таким чинником, рівень доходів потенційних споживачів, зазначимо, що у дещо кращому становищі перебувають АТП, що розміщені у більших населених пунктах області. Статистика розподілу доходів населення підтверджує, що вони вищі у жителів обласного центру та великих міст області порівняно з мешканцями сільської місцевості.

По-друге, ендогенні чинники, що формують конкурентний потенціал суб'єктів ринку пасажирських перевезень, характеризуються відносно більшою варіабельністю і тому дають змогу диференціювати учасників конкурентних змагань. Основною «больовою економічною точкою» є рівень рентабельності пасажирських перевезень. Так, протягом останніх кількох років діяльність усіх без винятку автотранспортних підприємств Тернопільської області мала негативні економічні наслідки. Це означає, що перевізники часто працювали збитково. Для сфокусованого аналізу цієї проблеми охарактеризуємо обсяги субвенцій та кількість пасажирів-пільговиків, які мають право на безоплатний проїзд автотранспортом місцевого сполучення (див. табл. 2.19, дод. Р).

Таблиця 2.19

**Дані про обсяги субвенцій, отриманих автоперевізниками
Тернопільської області в 2007 р.**

№ з/п	Назва автопідприємства	Отримано субвенцій, тис. грн.	Отримано виручки від перевезень, тис. грн. ¹⁸	% субвенцій до виручки
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	480,3	1321,1	36,4
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	451,2	1057,5	42,7
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	561,6	755,0	74,4
4	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	339,4	475,3	71,4
5	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	408,1	530,7	76,9
6	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	555,0	2124,9	26,1
7	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	306,2	499,1	61,4

¹⁸ Субвенції не враховано

8	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	577,9	690,0	83,8
9	ВАТ «Шумське АТП-16145»	185,3	187,0	99,1
10	ВАТ «Козівське АТП-16146»	244,9	304,0	80,6
11	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	213,0	315,2	67,6
12	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	129,3	153,9	84,0
13	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	143,0	94,0	152,1
14	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	229,5	172,4	133,1
15	ВАТ «Монастириське АТП-16151»	164,8	225,1	73,2
16	ВАТ «Кремпастрас»	203,9	322,4	63,2
17	Міськпастрас «Кременець»	168,1	275,4	61,0
18	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	1288,9	4192,4	30,7
19	АТП Тернопільського району	548,6	9685,0	5,7
ВСЬОГО		7199,0	23380,4	30,8

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Показники отриманих субвенцій та місце перевізників у ранжувальному ряду за рівнем конкурентного потенціалу підприємства очевидно між собою корелюють. Зазначимо, що автотранспортні підприємства, які перебувають на вершині конкурентної піраміди, мають найнижчий процент співвідношення отриманих у 2007 році обсягів субвенцій до маси загальної виручки. Так, АТП Тернопільського району, що мало третій за значенням сумарний конкурентний потенціал, отримало лише 5,7% субвенцій щодо загальної маси виручки, а показник цього співвідношення у ВАТ «Чортківське АТП-16142», що перебуває на вершині конкурентної піраміди сягає 26,1%. Конгруентною вважаємо ситуація у ВАТ «Тернопільське АТП-16127». Абсолютно корелятивним є також стан справ у ВАТ «Лановецьке АТП-16149», оскільки підприємство, маючи найслабший серед перевізників області конкурентний потенціал, при загальній масі отриманої виручки на рівні 94 тисяч грн. отримало субвенцій на суму 143 тисячі грн., що дорівнює 152,1%.

Таким чином, аналізуючи проблематику вищеописаної залежності потрібно враховувати, що високий рівень субвенціарності та збитковості автомобільних пасажирських перевезень пов'язаний не лише з малоефективним менеджментом, а й з об'єктивними чинниками. Як підтверджують дані дод. Р, загальна кількість гіпотетичних пасажирів-пільговиків у Тернопільській області становить 585 тис. осіб, тобто більш ніж 50% від загальної чисельності її

населення, що дорівнює 1160 тис. чол. З огляду на це зазначимо, що визначений стан справ зумовлює номінальну збитковість пасажирських перевезень, тобто їхню неможливість без надання субвенцій, оскільки ця послуга в своїй структурі передбачає обов'язкову і чітко окреслену соціальну складову стосовно певних категорій громадян (пенсіонерів, дітей віком до 7 років, ветеранів війни і прирівняних до них осіб, інвалідів загального захворювання, учнів у сільській місцевості, реабілітованих осіб і воїнів УПА, чорнобильців 1–2 категорій, дітей-сиріт).

Висновки до розділу 2

Аналіз стратегічних конкурентних переваг і недоліків України в гео економічному форматі протягом періоду її незалежності відображає загалом негативні тенденції та втрату країною не надто потужних конкурентних позицій. За оцінками ВЕФ, Україна в 2005 році за індексом зростання конкурентоспроможності (*GCI*) посідала 84, а за індексом конкурентної спроможності бізнесу (*BCI*) – відповідно 75 місце. При цьому п'ятирічні втрати конкурентних позицій за першим індексом становили 28 пунктів у загальному рейтингу країн, для яких проводиться оцінка, а за індексом *BCI* за аналогічний проміжок часу регрес вимірюється 16 позиціями. У 2006 році, порівняно з 2005 індекс *BCI* зменшився ще на 6 позицій і був стабільним (*BCI*=81) протягом двох років, засвідчивши подальшу втрату Україною конкурентних позицій на світовому ринку.

Загальний рівень розвитку автомобільного сегмента в національній економіці характеризується такими домінантами: по-перше, обсяг перевезень пасажирів та пасажирообороту протягом останніх 8 років в Україні є загалом стабільно високим, хоча не досягає рівня 1990-х і насамперед 1980-х років вже минулого століття; по-друге, частка різних груп транспорту за цей період також стабільна (для наземного транспорту – висока (на рівні 99,9% за показником перевезення пасажирів і 97–98% за обсягами пасажирообороту), для водного та авіаційного – мізерною); по-третє, у середині домінантної групи транспорту (наземний) виявлено чітку і яскраво виражену тенденцію до внутрішньої реструктуризації – частка автомобільного транспорту неперервно зростає як в обсягах перевезення пасажирів (2000 рік – 32,9%; 2001 рік – 35,5%; 2002 рік – 39,8%; 2003 рік – 42,8%; 2004 рік – 46,5%; 2005 рік – 46,8%; 2006 рік – 48,4%; 2007 рік – 47,2%), так і в обсягах пасажирообороту (2000 рік – 25,5%; 2001 рік – 27,5%; 2002 рік – 30,5%; 2003 рік – 33,1%; 2004 рік – 36,9%; 2005 рік – 38,7%; 2006 рік – 38,8%; 2007 рік – 38,9%); по-четверте, збільшення частки автомобільного транспорту відбувається на фоні ретроградної тенденції

насамперед тролейбусного сегмента ринку пасажироперевезень – втрати частки в обсягах відправлення (перевезення) пасажирів становлять 8,6%, а здійсненого пасажирообороту – відповідно 6,7%.

Частка автомобільних перевезень пасажирів протягом останнього періоду в загальній їхній структурі була або стабільно високою, або навіть мала тенденцію до подальшого зростання. Так, за міжміськими перевезеннями частка саме автомобільних за останні роки не становила менш ніж 63,0%, а дорівнювала приблизно 64–65 відсотків. Приміське сполучення у пасажироперевезенні характеризується стабільно високою (на рівні 61–62%) часткою автомобільного транспорту. Навіть на внутрішньоміських перевезеннях, де традиційно домінував тролейбусний транспорт, відбулися акцентовані структурні зміни. Частка автомобільних (автобусних) перевезень за міськими маршрутами в Україні зросла з 27,0% у 2000 році до 47,8% у 2007. Зміни частки тролейбусного сегмента внутрішньоміських перевезень пасажирів порівняно з автобусними мають фактично реверсивний характер – частка перших зменшилася з 39,9 % у 2000 році до 23,6 % у 2007.

Розрахункове значення синтетичного показника Ih становить 0,11381, що свідчить про посередній рівень конкуренції на ринку міжміських пасажирських перевезень Тернопільської області. У міському сегменті цього ринку приватний перевізник здійснює демонополізуючий вплив, оскільки його частка дорівнює 91,5% за кількістю автобусів, задіяних на міських маршрутах, 87,2% – за кількістю посадочних місць у цих автобусах і 90,9% за чисельністю перевезених пасажирів. З огляду на це ринок міських автомобільних пасажирських перевезень вважаємо таким, що має певні ознаки поліполічності і відповідно невисокий рівень монополізму.

Традиційні спеціалізовані автотранспортні підприємства програють конкурентну боротьбу приватному перевізнику. Так, чисельність працівників спеціалізованих АТП скоротилася приблизно на 50–65% через неможливість конкурувати на ринку транспортних послуг, що пов'язано з високою собівартістю перевезень, утриманням надлишкових основних фондів, неповною

компенсацією витрат на перевезення пільгових категорій громадян протягом останнього періоду неможливістю оновлення рухомого складу. Ринок транспортних послуг став привабливим для інвестицій і розвитку малого та середнього бізнесу. Придбання нового рухомого складу переважно здійснювали приватні перевізники за рахунок залучення кредитних ресурсів і власних коштів. Коефіцієнт використання автобусного парку приватних перевізників становить 0,86 – 0,92, тоді як аналогічний коефіцієнт для спеціалізованих АТП складає не більш ніж 0,45 – 0,55. Продуктивність автобусів приватних перевізників на одне автобусомісце більш ніж удвічі вища, ніж у спеціалізованих автотранспортних підприємствах області.

Аналіз роботи автотранспортних підприємств області дав змогу виявити, що на вершині конкурентної піраміди з точки зору ресурсного та ринкового потенціалів перебувають два автотранспортні підприємства – ВАТ «Чортківське АТП-16142» і «Тернопільське АТП-16127».

РОЗДІЛ 3

Основні напрямки підвищення конкурентної спроможності автотранспортних підприємств в регіоні

3.1. Концепт регуляторного впливу держави на процес генерації конкурентного середовища

Ідеї формування конкурентного середовища в національній економічній системі іноді набувають декларативно-риторичного характеру. Ідеться загалом про достатньо очевидні

речі. Адже, відсутність змагальності у відносинах між суб'єктами ринку неминуче призводить до негативних наслідків як у соціальному, так і в економічному вимірах. Оскільки розвиток конкурентного середовища – це надзвичайно важлива і багатовимірна проблема загальнонаціонального формату, виникає питання щодо змісту, напрямків та особливостей регуляторної участі держави у процесі генерації конкурентного середовища.

Конфліктність і проблематичність розв'язання цього «гордієвого вузла» ринкової економіки полягає в тому, що, з одного боку, ми маємо доволі чітко визначені та сформульовані класичні цінності сучасного бізнесу, котрі ґрунтуються на фундаментальному економічному мотиві примноження власності. Ступінь участі бізнесових структур у соціальних проблемах суспільства за цих умов визначається лише мірою їхньої причетності до соціальних програм і трансфертів, що реалізовується шляхом виконання усіма суб'єктами ринку законодавчо визначених фіскальних зобов'язань. З іншого боку, в кожному суспільстві наявні гострі та масштабні соціальні проблеми, зокрема, бідності, безробіття, інфляційного тиску, пенсійного забезпечення за віком, утримання інвалідів та інші, які держава ігнорувати не може.

Управлінська теорія і практика, визначаючи своє ставлення до цієї проблеми, напрацювала два теоретичні підходи щодо її розв'язання. Вони отримали назву теорій «традиційної корпорації» у першому з описаних вище випадків та «метрокорпорації» – у другому. Може виникнути думка, що все описане вище лише опосередковано стосується питань формування державної політики у сфері конкурентних відносин. Однак зазначимо, що їхній зміст, характер та потужність помітно змінюються залежно від домінант і акцентів державної регуляторної політики. Якщо соціально-економічна політика держави має чітко виражений бізнесовий вектор, формується національна економіка, що базується на жорстких і загалом асоціальних конкурентних відносинах, тобто конкуренція буде гострою і всезагальною. Соціальні проблеми суспільства за цих умов будуть не вирішеними. Якщо ж державна регуляторна політика економічної діяльності пріоритетним визначить соціальне начало, матимемо іншу крайність, що також впливатиме на зміст, форми і характер конкуренції. В цьому разі вона буде надто обтяжена соціальними проблемами суспільства. Так, підвищити якість та ефективність соціальних

програм держави можна лише за рахунок нарощування фіскальних і позафіскальних вилучень ринкових та фінансових ресурсів фірм на користь суспільства. Посилення участі бізнесу у розв'язанні соціальних проблем країни майже автоматично призводить до зменшення його фінансових ресурсів і втрати частини конкурентного потенціалу.

Отже, вибір між бізнесовим і соціальним спрямуваннями у діяльності суб'єктів ринку, між бажанням примножити власність і необхідністю взяти участь у вирішенні соціальних проблем суспільства має яскраво виражену конкурентну складову.

З'ясуємо, якою має бути державна політика в цьому контексті та який характер конкурентних відносин суб'єктів ринку можна вважати ефективним і прийнятним. Так, надмірне захоплення маржинальними моделями чи то бізнесової, чи соціальної політики в економічній сфері, на наш погляд, доволі небезпечне і небажане, оскільки в першому разі матимемо надто жорстку конкуренцію за малоефективних соціальних програм, а в іншому – ефективну соціальну модель в умовах частково пригніченої економіки, що буде зумовлено вимиванням та послабленням конкурентного потенціалу. Отже, виявляється, що конкуренція може бути також індикативним показником ступеня впливу соціального чи бізнесового чинників на економічну політику держави.

Для визначення змісту та форм конкурентної політики країни доречно було б, як на нашу думку, скористатися відповідним досвідом повоєнної Німеччини. Саме в цій європейській державі Німеччині в середині ХХ ст. питання відродження національної економіки і фактичного створення якісно нової загальнодержавної соціальної політики постали водночас однаково гостро. Постфашистська Німеччина була зруйнованою, економічно знесиленою, деморалізованою країною, однак вона спромоглася на так зване «німецьке економічне чудо». Доктрина соціальної ринкової економіки, що стала основою повоєнного реформування, – це приклад утілення на практиці економічних ідей таких визнаних учених у галузі економіки, як В. Ойкен, Ф. Бем, В. Рьопке, А. Мюллер-Армак, Л. Ерхард, К. Аденауер.

У Німеччині побудовано таку модель політичного порядку і соціальної ринкової економіки, яка забезпечила вдалий компроміс між бізнесовими інтересами і соціальними проблемами суспільства, зберігши при цьому ефективну конкуренцію ринку. Німецький досвід щодо розв'язання цієї проблеми є спробою поєднати «принцип свободи ринку» з «принципом соціальної компенсації». Політичний і економічний устрій за цих умов базується на етичних засадах індивідуальності, солідарності та субсидіарності. Модель такого економічного устрою обов'язково має містити такі структурні компоненти:

- державні гарантії рамкового порядку, що забезпечує приватну автономію суб'єктів ринку;
- прозорий та справедливий конкурентний механізм;
- суспільний порядок, котрий передбачає економічну свободу і спрямований на забезпечення потреб людини.

У нашому трактуванні компромісне поєднання бізнесового і соціального можливе лише в тому випадку, якщо на них базуватиметься зміст конкурентної політики. Конкуренція – це однакові для всіх стартові шанси, але різні результати від їх використання.

Пошук власної національної моделі конкурентного порядку має здійснюватися з урахуванням щонайменше двох принципових точок відліку:

- ефективного і перевіреного світового досвіду розв'язання цієї проблеми;
- реального стану справ та інертних тенденцій економічної системи, що потребує реформування.

З'ясуємо, що ж власне отримала Україна разом з «уламком» хоча й не високоефективного, проте цілісного економічного організму колишньої союзної країни. В перехідний період конкурентні відносини учасників ринку через інерційні процеси радянської епохи перемістилися з економічної сфери у позаекономічну. При цьому змагання за ринки, ресурси і сфери впливу перетворилися на боротьбу зв'язків, суб'єктивних можливостей впливу, сепаратних домовленостей і альянсів політиків, влади і бізнесу. Отже,

конкуренція як явище не зникла взагалі, вона лише набула позаекономічного і тому гіпертрофованого формату. З одного боку, ми маємо відсутність досвіду чесної економічної конкуренції, а з іншого – макропередумов для розвитку самого конкурентного середовища і правил гри для його учасників. Етатично-розподільча економіка насамперед після розпаду союзної держави стала взірцем хаотичності, оскільки були розірвані виробничо-економічні зв'язки, відсутні цілі сегменти економічного організму, порушені елементарні виробничі та галузеві пропорції тощо. Окремі види діяльності раптово стали фактично монополізованими, а інші навпаки рясніли пауперизованими фірмами, що створювало ілюзію конкурентності. Процес подрібнення великих і динамічного зростання молодих фірм швидко змінював гіпертрофовану суть національної економіки.

Розмежування сфер впливу і бізнесових інтересів, завоювання старих і захоплення нових ніш ринку часто нагадували штовханину в громадському транспорті у годину пік. Нині в національній економіці інтереси великого бізнесу певною мірою уже розмежовано і боротьба за життєвий простір стала більш цивілізованою та поміркованою. Самі учасники ринку, його гравці почали вимагати цивілізованих правил, які б регламентували їхні відносини.

Ринковий механізм шляхом жорсткої конкуренції, банкрутства і безробіття забезпечує автономне саморегулювання економічних об'єктів і процесів, економіки загалом та раціональний ефективний режим господарювання. Саморегулювання виявляється в тому, що ринковий механізм спроможний без втручання держави скоординувати економічні інтереси підприємців, що полягають у їхньому бажанні максимізувати власний прибуток згідно з інтересами споживачів товарів чи послуг. Таким чином, саморегулювання економіки забезпечується не адміністративно-розпорядчими, а економічними методами впливу.

На нашу думку, принципи державної підтримки та розвитку конкурентного середовища можна сформулювати таким чином:

- захист для адаптації;

- пільги (податкові) для інновації.

Одним з головних напрямків державного регулювання на шляху до створення ефективної та конкурентоспроможної економічної системи є державний протекціонізм. Ця проблема є найбільш актуальна в умовах, коли економічна система країни перебуває лише на шляху до реального ринку, а її окремі сегменти та інститути перебувають на фазі зародження і розвитку. Виникає питання щодо ступеня, меж і форм державного протекціонізму. На наш погляд, ці параметри протекціонізму держави мусять мати чітку економічну логіку та аргументацію.

Серед усіх чинників ймовірного впливу, на нашу думку, повинні домінувати такі два:

- швидкість обороту капіталу в галузі;
- капіталомісткість виробничого процесу в галузі.

Насамперед ідеться про основний фізичний капітал, оскільки без масового якісного його оновлення в основних галузях економіки вона не матиме реальних конкурентних перспектив і переваг зростання. Лише нові, передові технологічні рішення можуть забезпечити вітчизняному бізнесу успішне майбутнє. Тривалість і силу державної протекції в цьому разі потрібно диференціювати за трьома галузевими групами:

- з низькою оборотністю капіталу;
- з середньою оборотністю капіталу;
- з високою оборотністю капіталу.

Визначаючи терміни реальної державної протекції, потрібно, таким чином, орієнтуватися на цілком прагматичні розрахунки – підприємства впродовж цього періоду мають здійснити інноваційну революцію і масово оновити основну частину свого фізичного капіталу. За цих обставин галузі, що характеризуються низькими темпами оборотності капіталу, потребують відносно тривалої підтримки (будівництво, сільське господарство, металургія, важке машинобудування, добувна промисловість) – упродовж 7–10 років; для

суб'єктів господарювання, що мають середні показники оборотності фізичного капіталу, протекція є необхідною на період 5–7 років (переробна, легка і харчова галузі промисловості, транспорт); а підприємства, де оборот капіталу відбувається порівняно швидко, – до 3–5 років (громадське харчування, торгівля та побутове обслуговування).

Зазначимо, що формами протекції є насамперед фіскальна та митна її різновиди. Митне регулювання, зокрема, має ґрунтуватися на системі захисних квот і тарифів на відповідні категорії товарів і послуг.

Після завершення визначених вище строків підприємства мають вийти на реальний ринок без надмірної державної опіки у формі протекціонізму. Зауважимо, що ця проблема сьогодні набуває особливої гостроти та актуальності на фоні відповідних геополітичних подій в Україні та світі. Вступ нашої країни в СОТ і ймовірні спроби сформувавши нову економічну політику виправданого тимчасового протекціонізму можуть конфліктувати між собою, що безперечно потребує особливої гнучкості при комплексному розв'язанні цих проблем.

Так, ринковим регулятором для **автомобільних пасажирських перевезень** є конкуренція перевізників на шляху досягнення оптимального співвідношення попиту і пропозиції на транспортні послуги загалом, що ґрунтується на цінових і нецінових чинниках. Обсяг попиту на послугу автоперевезення визначається насамперед величиною доходів населення, специфікою його розселення та рівнем забезпеченості власними автомобілями. Пропозиція формується насамперед під впливом таких чинників, як кількість одиниць рухомого складу автопарків, їхня модифікація, частка комерційних і пільгових форм обслуговування, параметри місцевої географії промислових зон та спальних районів.

Водночас ринковий механізм неспроможний ефективно і повною мірою вирішити всі економічні та, особливо, соціальні проблеми громадського транспорту. Наявний комплекс проблемних питань, що перебувають за межами

«компетенції» ринкового механізму. Насамперед це стосується соціально значимих послуг, де ринкова економіка має певні обмеження.

По-перше, у ринкову економіку складно імплантується соціальний чинник, оскільки він суперечить фундаментальному мотиву бізнесу – бажанню примножити власність.

По-друге, економіка ринку загалом є нестійкою системою, для якої властивий нерівномірний алгоритм розвитку, що охоплює відомі фази економічного циклу – спад, депресія, пожвавлення і підйом.

По-третє, механізм чистого ринку виявляється неефективним, якщо йдеться про проблеми, пов'язані із забрудненням повітря, води чи зовнішнього середовища загалом.

За цих обставин у системі пасажирських перевезень обов'язково потрібно застосовувати модель ефективного контролю з боку суспільства через відповідні державні інститути і механізми регуляторного впливу. Таким чином, державне регулювання пасажирських перевезень полягає у формуванні комплексу умов, що генерують адекватні соціально-економічні відносини у системі, котра має високий рівень соціальної актуальності.

Державне регулювання системи автомобільних пасажирських перевезень здійснюється у двох номінальних формах: ***економічне та адміністративно-правове регулювання.***

Економічне регулювання пасажирських перевезень передбачає використання можливостей кредитно-фінансової системи, вплив на економічні процеси шляхом розвитку державного (муніципального) сектора, налагодження системи допусків до участі у певних секторах економіки, економічне моделювання та програмування. Для цього застосовуються такі економічні інструменти регулювання:

- конкурентний розподіл муніципального замовлення і відповідних бюджетних дотацій (субвенцій);
- застосування системи державних замовлень на обслуговування на конкурсній основі серед приватних перевізників;

- диференційована кредитна політика;
- фінансування за допомогою венчурів науково-дослідних ідей і розробок;
- застосування засобів податкового регулювання;
- сертифікація та ліцензування відповідних видів діяльності;
- фінансова підтримка інноваційного розвитку пасажирського автотранспорту бюджетами різних рівнів, у т. ч. компенсація пільгових перевезень через систему дотацій, субвенцій і субсидій.

Економічне регулювання може здійснюватися у двох основних формах: пряме та опосередковане.

Пряме економічне регулювання передбачає використання фінансів, кредитно-банківських і податкових методів, котрі базуються на різних видах доплат і дотацій із спеціальних бюджетних чи позабюджетних фондів загальнодержавного, регіонального (обласного) чи місцевого рівнів, а також пільгових кредитах.

Опосередковане (непряме) регулювання ґрунтується на залученні економічних стимулів, що визначають поведінку господарських суб'єктів і споживачів, а не лише на процесах безпосереднього виробництва і споживання.

До **адміністративних методів** державного регулювання належать наступні:

- регламентація мінімального рівня заробітної плати;
- безпосередня заборона діяльності для суб'єктів, що не виконують (або ж серйозно порушують) умови контракту шляхом відкликання (вилучення) ліцензії;
- моніторинг і контроль кількості, змісту та якості послуг, що надають перевізники;
- пряме встановлення цін і тарифів на послуги пасажирського перевезення та спонукання до дотримання системи надання пільг окремим категоріям пасажирів;

- чітке квотування обсягів викидів шкідливих речовин в атмосферу, тобто регламентація технічного стану транспортних засобів;
- планування та організація мережі маршрутів та їхньої інтенсивності в процесі експлуатації з урахуванням кореспонденції пасажирських потоків і пропускнуої спроможності транспортних магістралей.

У Законі України «Про автомобільний транспорт» від 5 квітня 2001 року визначено основні завдання та функції державного регулювання діяльності автомобільного транспорту [103]. Зокрема, в ст. 6 цього Закону зазначено, що головним **завданням** державного регулювання діяльності автомобільного транспорту є формування ринку його послуг шляхом реалізації єдиної економічної, інвестиційної, науково-технічної та соціальної політики.

Основними **функціями** державного регулювання діяльності автомобільного транспорту визначено такі: формування ринку послуг; контроль за виконанням законодавства про автомобільний транспорт; нормативно-правове регулювання з питань автомобільного транспорту; ліцензування діяльності перевізників; стандартизація і сертифікація; організація та контроль автомобільних перевезень; тарифна, інноваційна та інвестиційна політика; державне замовлення на соціально значущі послуги автомобільного транспорту загального користування; захист прав споживачів послуг автомобільного транспорту.

Зазначимо, що управлінський, регуляторний і контролюючий впливи державних органів і структур, на систему економічних та соціальних відносин, які виникають у процесі пасажирських перевезень автомобільним транспортом, регламентовані різними нормами вітчизняного права (рис. 3.1). Схематичність поданого матеріалу лише поверхнево та спрощено дає змогу відобразити сукупність усіх державних, регіональних та місцевих інструментів і механізмів регуляторного впливу на систему пасажирських перевезень. Специфіка, зміст та структура функцій і завдань, що стоять перед відповідними державними інститутами свідчать про те, що цей процес є складним і неоднозначним. Доволі помітною в такому контексті є проблема нечіткого взаємного

розмежування повноважень вищезгаданих інститутів на лінійні та функціональні. Ця обставина істотно знижує загальний рівень корисного управлінського та економічного ефектів від регуляторного впливу держави. Запізнення з прийняттям актуальних рішень, відсутність потрібних регламентацій роботи перевізників та прозорості щодо питань тендерної політики, лобіювання економічних інтересів окремих суб'єктів цього сегменту ринку, елементи корупції та інші суб'єктивні чинники спроможні відчутно погіршити становище на регіональному ринку автомобільних пасажирських перевезень і зробити його менш конкурентним.

Слід відзначити також, що правове забезпечення та юридична регламентація цієї проблеми далекі від досконалості, часто казуїстичні за спрямованістю та змістом. Наприклад, лише перелік правових норм прямої дії, що регламентують поведінку Департаменту ДАІ МВС щодо питань організації перевезень пасажирів автомобільним транспортом загального користування, містить 31 найменування (дод. С).



Рис. 3.1. Структура органів державного контролю, нагляду та регулювання пасажирських перевезень автомобільним транспортом України

Примітка. Розроблено авторкою.

Застосування різноспрямованого методичного арсеналу державного регуляторного впливу в системі регіональних і міських автомобільних пасажирських перевезень має ґрунтуватися на принципах економічної, соціальної та управлінської доцільності. В цьому разі будь-яке державне втручання у систему конкурентної взаємодії має орієнтуватися на

врегулювання конкретних проблем, що виникають на цьому ринку (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Основні проблеми державного регулювання пасажирських перевезень
та аналіз їхніх негативних наслідків**

Тип проблеми	Різновиди Проблем	Наслідки проблеми
1	2	3
Економічні	Проблеми дотацій	Обсяг дотацій зростає при порівняно невисокій їхній економічній ефективності через відсутність у їх структурі інвестиційної складової; використання малоефективних інструментів контролю обґрунтованості звернень перевізників щодо надання дотацій.
	Проблеми фінансування	Рівень рентабельності послуг значної частини перевізників досить низький, а самі підприємства потребують фінансової санації та капітальних інвестицій; бюджетні дотації надходять не в повному обсязі та певним запізненням.
	Проблеми рівності умов для перевізників різних форм власності	Різні умови оподаткування, ведення і подачі статистичної звітності для перевізників, що мають різний організаційно-правовий статус; диспаритет у розподілі пільгових категорій пасажирів серед перевізників різних організаційно-правових форм.
	Проблеми обґрунтованості тарифів	Застосування несправедливого механізму перенесення витрат на перевезення пасажирів-пільговиків на пасажирів, що оплачують свій проїзд повністю; використання методично недосконалої і непрозорої моделі розробки та затвердження тарифів на пасажирські перевезення.

1	2	3
Юридичні	Проблеми ефективного правового забезпечення	Застосування неефективних інструментів та важелів взаємодії різних інститутів державного управління пасажирськими перевезеннями; казуїстичність та нестабільність юридичних норм, що регулюють пасажирські перевезення автомобільним транспортом;
Екологічні	Проблеми посилення техногенного навантаження на оточуюче середовище	Значне погіршення екологічного стану регіонів з насиченою мережею транспортних комунікацій через інтенсивність потоків перевезень пасажирів; використання при наданні послуг транспортних засобів, що мають тривалий (наднормативний) період виробничої експлуатації і тому не відповідають нормам екологічної безпеки.
Організаційні	Проблеми організації перевезень пасажирів	Відсутність мотивованої кореляції у схемах маршрутизації потоків пасажирських перевезень; неоптимальне виробниче використання рухомого складу автобусних парків.

Примітка. Розроблено авторкою.

Здійснене нами дослідження дає змогу виокремити такі чотири основні проблемні модулі регуляторної політики держави загалом та її муніципальних утворень зокрема:

- економічний;
- юридичний;
- екологічний;
- організаційний.

Структуровану аналітику чотирьох основних проблемних модулів державної регуляторної політики щодо організації перевезення пасажирів автомобільним транспортом відображають дані табл. 3.1.

3.2. Світовий досвід організації та управління пасажирськими автоперевезеннями та можливості його адаптації в Україні.

Шукаючи ефективні варіанти вирішення проблем, що супроводжують національний і регіональні ринки пасажирських автомобільних перевезень, необхідно взяти до уваги світовий досвід. Логічно було б припустити, що Україна, йдучи власним шляхом генерації ринкових інститутів, водночас є складовою загальносвітового економічного простору. Це означає, що критично проаналізувавши та вивчивши світовий досвід розвитку цього сегмента ринку послуг, ми отримаємо певні позитивні для себе аспекти. По-перше, матимемо змогу повчитися на чужих помилках. По-друге, запозичивши ефективні організаційно-управлінські моделі розвинутих країн світу, ми отримаємо шанс пройти свій власний шлях розвитку значно легше і швидше. По-третє, зможемо адаптувати світовий досвід до потреб і специфічних проблем власної економічної системи.

Аналіз проблематики розвитку ринку автомобільних пасажирських перевезень дає нам змогу виділити **три основні сфери** науково-практичного інтересу в контексті світового досвіду:

- ***проблеми приватизації, роздержавлення та пошуку ефективних моделей управління;***
- ***проблеми фінансування і субсидування;***
- ***проблеми «автомобілізації» населення.***

Найперше з-поміж усього того, що ймовірно може зацікавити нас у світовому досвіді вважаємо вплив конкурентогенеруючого начала інституту приватизації. Так, саме механізм приватизації, а також інші форми роздержавлення національної економіки наповнюють її «духом конкурентності» та ринку. Повною мірою це стосується сфери автомобільних пасажирських перевезень.

Як засвідчує досвід розвинутих країн світу, всі реформи у сфері автомобільних пасажирських перевезень мали загалом напрочуд узгоджену спрямованість, оскільки передбачали збільшення рівня конкуренції за рахунок скорочення чи ліквідації муніципальних підприємств з одночасною лібералізацією механізмів і процедур доступу на цей ринок приватного перевізника.

Таким чином, цілі цього реформування передбачають наступне:

- якнайповніше задоволення попиту на перевезення при зменшенні чи помірному зростанні вартості проїзду;
- зменшення обсягів державних витрат на утримання та фінансування системи пасажирського транспорту;
- формування сприятливих умов для оновлення парку транспортних засобів за рахунок підприємств;
- зростання якості, безпеки та номенклатури сервісу послуги з перевезення пасажирів;
- розширення можливостей і повноважень місцевих органів влади щодо їхнього впливу на цей сегмент ринку.

Зміст і динаміка процесів реформування системи пасажирських автоперевезень пов'язані насамперед з необхідністю з'ясування, яка форма власності – муніципальна (державна) чи приватна має стати домінуючою.

Охарактеризуємо насамперед процес приватизації, який у системі міського транспорту вперше був започаткований у Великобританії в 1985 році після відповідного урядового рішення. Аналіз відповідних літературних джерел щодо питань організації пасажирських перевезень у цій державі [92, 198, 247] дав змогу виявити як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивними його моментами насамперед вважаємо такі:

- конкуренція між приватними та іншими перевізниками сприяла підвищенню якості обслуговування на маршрутних лініях;
- обсяг субсидій значно зменшено, що спричинило послаблення навантаження на платників податків;

- підвищився рівень комфорту послуги перевезення пасажирів;
- експлуатаційні витрати перевізників зменшено на 25–35%;
- збільшено парк транспортних засобів, що обслуговували пасажирські маршрути;
- зменшено інтервали руху автобусів на маршрутних лініях і ліквідовано прогалини у покритті територій;
- організовано швидкісні маршрути, що здобули популярність у пасажирів;
- на основі конкуренції почали виникати нові види транспортних послуг та сервісів;
- споживачі пасажирських послуг більш інтенсивно долучалися до розробки, запровадження та врегулювання режимів роботи транспортної мережі;
- мережа маршрутів стала розвиватися більш динамічно;
- зросла швидкість перевезення;
- поліпшено систему інформування пасажирів про зміст, характер та динаміку послуг.

Водночас приватизація у цій сфері зумовила появу певного негативного ефекту, що виявляється таким чином:

- знизився рівень безпеки руху на дорогах;
- зменшився обсяг перевезень, що стало прямим наслідком зростання тарифів і, відповідно, «пересідання» гіпотетичних пасажирів на власні автомобілі чи інші види громадського транспорту;
- значно погіршилася екологічна ситуація у містах і на територіях інтенсивного транспортного руху;
- на дорогах дедалі частіше виникали «пробки» через невідповідність транспортних потоків пропускній здатності доріг і дорожніх розв'язок;

- транспортна мережа загалом стала функціонувати нестабільно через нескоординованість дій окремих перевізників;
- обмеження витрат здебільшого призводило до сповільнення розвитку парків автобусів;
- наявними були порушення угод щодо тарифів на пасажирські перевезення;
- приватні перевізники ліквідували найбільш нерентабельні маршрути;
- у графіках роботи з'явилися «непередбачувані дірки» у період з найменшим пасажиропотоком;
- знизилася експлуатаційна надійність транспортних засобів громадського користування;
- подрібнення транспортних підприємств призвело до дезорганізації всієї транспортної мережі;
- у нову ринкову нішу прийшли підприємці, які не мали необхідного досвіду та компетенцій в організації відповідного бізнесу;
- значно зросла вартість проїзду.

Вважаємо, що істотним недоліком *конкурентного ринку* пасажирських перевезень як прямого наслідку приватизації та роздержавлення є те, що саме цей тип ринку, де регуляторна участь держави зведена до соціального мінімуму, формує у пасажирів невпевненість у стабільності маршрутів, створює певні незручності й проблеми з отриманням оперативної та достовірної інформації про наявні маршрути та зміни до них чи умови транспортного обслуговування загалом. Зазначимо що, поведінка конкурентного перевізника базується насамперед на домінанті «вигідно-невигідно», а не на соціальній значимості послуги чи суспільній відповідальності за її надання. У наукових і громадських колах тривають дискусії щодо того, яким повинен бути рівень конкуренції у системі громадського транспорту і яким чином державі реагувати на факти злиття чи створення крупних ТНК у сфері громадського транспорту.

Наприклад, у міських перевезеннях м. Хельсінкі (Фінляндія) задіяно 6 автобусних підприємств, що виконують приблизно 43% від загального обсягу пасажирських перевезень. З них 19% забезпечує муніципальне підприємства СТА, 16% – приватний перевізник («Liikenne OY»), а решту 8% – інші чотири приватні фірми. Аналогічною є ситуація в інших країнах Скандинавії [244, 245].

Однак, обираючи між «монопольним» і «конкурентним» полюсами, ми проте, віддаємо перевагу останньому, оскільки захищені монопольні форми не дають змоги ефективно розв'язати фундаментальну дуалістичну проблему громадського транспорту – мінімізації собівартості транспортної послуги та максимізації її якості. Проте процес реформування системи автомобільних пасажирських перевезень не слід ототожнювати лише з приватизацією. Реформа у Великобританії з її позитивними результатами та негативними наслідками стала уроком для урядів інших країн, тому вони відмовилися від подібних експериментів. Однак шлях реформування, на нашу думку, є незворотним та об'єктивно необхідним.

Досвід інших держав у вирішенні цієї проблеми базувався на тому, що реформа у сфері пасажирських перевезень шляхом лише приватизації зумовлює своєрідну рефлекс-реакцію ринку на незвичну поліфонію нових суб'єктів і економічних свобод. У цих умовах контракт на перевезення пасажирів і тендерна процедура його укладення з контрагентами став доволі ефективним важелем державної регуляторної політики. Аналіз різних наукових джерел [92, 198, 248] щодо питань пасажирських перевезень засвідчує, що такі країни, як Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія та Австрія, почали активно застосовувати практику укладення контрактів, в яких сформульовано обов'язки сторін і фінансово-організаційні параметри їх відносин. При цьому експлуатаційні організації перебувають переважно у приватній власності, тоді як загальні принципи функціонування транспортної мережі визначаються законодавчо як на загальнодержавному рівні, так і за муніципальними регламентуючими правовими актами, ухваленими в округах, землях,

провінціях, кантонах чи містах. Наприклад, у Бразилії закон, що регламентує пасажирські перевезення, є однаковим у всіх штатах, а автобусні маршрути здають в оренду перевізникам на строк від 5 до 20 років [98].

Контракт на пасажирські перевезення є формою компромісної взаємодії приватних і суспільних інтересів. При цьому між приватними перевізниками точиться доволі запекла конкурентна боротьба за контракти. У більшості міст розвинутих країн світу формуються спеціальні керівні органи, що відповідають за розробку ефективних механізмів координації діяльності всіх перевізників з дотриманням чинного законодавства.

Світова практика реформ системи пасажирських перевезень поступово розвинула концепцію приватизації у цьому сегменті ринку. Нині варто виділити кілька *головних форм (моделей) організації роботи* пасажирського транспорту, на основі яких відбулося реформування системи автомобільних пасажирських перевезень (рис. 3.2).

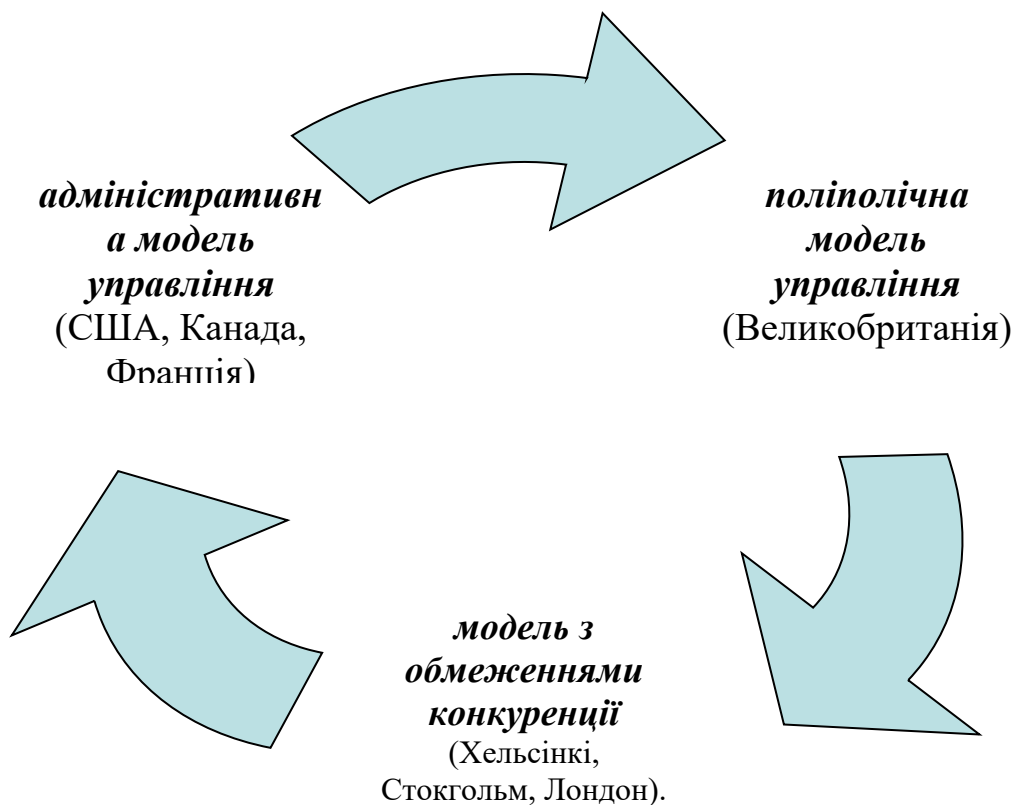


Рис. 3.2. Три основні моделі організації роботи пасажирського транспорту: зарубіжний досвід

Примітка. Розроблено авторкою.

Найбільш поширеними і ефективним є таких *три моделі управління* (див. *рис. 3.2*):

- *адміністративна;*
- *поліполічна;*
- *з обмеженнями конкуренції.*

Проведений нами аналіз досвіду роботи пасажирського транспорту [108, 245] за кордоном дав змогу виокремити основні його родові ознаки, властиві для кожного різновиду моделі (див. табл. 3.2).

Таким чином, нами визначено **три головні причини**, через які уряди розвинутих країн світу змушені були вдаватися до застосування фінансових важелів та механізмів регуляторного впливу в цьому секторі економіки. Насамперед це стосувалося гарантування безпеки пасажирських перевезень.

Друга причина застосування державних інструментів фінансового моніторингу – необхідність захисту інтересів пасажирів від свавілля транспортних компаній і дрібних перевізників, які, забезпечуючи власні економічні вигоди, суперечили економічним інтересам споживачів через систему високих цін і тарифів.

Третя причина, що зумовила необхідність фінансового регулювання, полягала в тому, що пасажирські перевезення номінально відіграють важливу роль в облаштуванні територій, розвитку регіонів, просторовому розподілі економічної активності. Отже, вони соціально і економічно актуальні та містять латентну користь для суспільства загалом і певних регіонів зокрема.

Основні моделі організації роботи пасажирського транспорту: зарубіжний досвід

№ з/п	Компоненти організації роботи з пасажирських перевезень	Основні організаційні моделі (схеми):		
		Поліполічна (конкурентна) модель управління (Великобританія ¹⁹)	Модель з обмеженнями конкуренції (м. Хельсінкі (Фінляндія), м. Стокгольм (Швеція), м. Лондон (Великобританія)).	Адміністративна модель управління (США, Канада, Франція ²⁰)
1	Можливість проникнення на ринок.	У комерційному секторі – доступ вільний, а в соціальному – на конкурсній основі. Конкуренція за маршрути. Вартість та якість послуги – критерії оцінки при відборі.	Здійснюється на основі конкурсних процедур. Конкуренція за маршрути. Критерії оцінки – вартість та якість послуги.	Відбувається на безальтернативній основі
2	Тривалість дії укладених контрактів.	Строк контракту – 3 роки. Укладаються лише в соціальному секторі.	Контракти укладаються на 3–5 років з правом його продовження на 1–2.	Контракт на 5 років
3	Сегментація ринку з метою адміністративного регулювання.	Виділяються комерційний (85%) і соціальний (15%) сектори стосовно котрих застосовуються різні правила регулювання.	Для усієї транспортної мережі застосовують єдині правила регламентації.	Для усієї транспортної мережі застосовують єдині правила регламентації.
4	Тип ринкового середовища.	До 80% ринку контролюють 4 великі транспортні фірми, що мають власні філії в усіх регіонах країни та за кордоном. Інші 20% перевезень здійснюють дрібні перевізники. Поширена міжвидова конкуренція – спеціалізація підприємств за видами транспорту.	Перевезення здійснюють 6–30 транспортних підприємств. До 90% перевезень виконують 3-5 крупних фірм. Поширена міжвидова конкуренція – спеціалізація підприємств за видами транспорту.	Монополія одного перевізника. Міжвидова конкуренція відсутня. Перевезення всіма видами транспорту здійснює одне підприємство.

¹⁹ Не враховуючи особливостей м. Лондона (Великобританія).

²⁰ Йдеться не про Францію загалом, а лише про м. Париж.

Продовж. табл. 3.2

5	Розвиток приватного підприємництва.	Приватні транспортні фірми здійснюють 100% усіх пасажиро перевезень.	Приватні перевезення становлять від 80 до 100% щодо їхнього загального обсягу.	Приватне підприємництво відсутнє.
6	Бюджетні субсидії на операційні витрати.	Поширеними є три види субсидій. У комерційному і соціальному секторах виплачуються субсидії на компенсацію пільгового проїзду, а також діють знижки з податку на пальне. У соціальному секторі додатково виплачують субсидії на покриття збитків. Обсяг цих субсидій визначають за кожним маршрутом на основі конкурсних процедур.	Встановлені розрахункові тарифи за 1 км пробігу і 1 год роботи. Субсидування здійснюється на загальний пробіг та час роботи, що визначають за результатами об'єктивного контролю. В окремих містах застосовують систему заохочень і штрафів за виконання (невиконання) умов контрактів. У м. Лондон передбачений механізм компенсації податку з реалізації пального за умови, що контракту дотримано.	Встановлено розрахунковий тариф за одну поїздку. Субсидування здійснюють залежно від зібраної та документально підтвердженої виручки. Діє система заохочень і штрафів за виконання (невиконання) умов контрактів.
7	Інвестування за участю бюджетів.	Придбання рухомого складу парків відбувається за рахунок власних засобів перевізника.	Придбання рухомого складу парків відбувається за рахунок власних засобів перевізника. В окремих випадках його придбання можуть здійснювати відповідно до бюджетної позики на поворотній основі.	Придбання рухомого складу парків відбувається за рахунок власних засобів перевізника.
8	Збір виручки.	Збір виручки здійснюють перевізники і вона надходить у розпорядження транспортного підприємства.	Збір виручки здійснюють перевізники і вона надходить у розпорядження транспортної адміністрації, яка контролює цей процес, використовуючи засоби об'єктивного контролю та інспекторських перевірок.	Збір виручки здійснюють перевізники і вона надходить у розпорядження транспортного підприємства.

Продовж. табл. 3.2

9	Регулювання проїзних тарифів.	У комерційному секторі регулювання тарифів здійснює перевізник а в соціальному – транспортні адміністрації.	Здійснює транспортна адміністрація.	Здійснює транспортна адміністрація.
10	Розробка графіків руху та формування маршрутної мережі	У комерційному секторі здійснює перевізник, а в соціальному – транспортні адміністрації.	Здійснює транспортна адміністрація.	Здійснює транспортна адміністрація.

Примітка. Розроблено авторкою на основі даних [108, 245].

Саме тому з державного і муніципальних бюджетів почали фінансувати поїздки таких категорій пасажирів, як школярі та робітники, які не мали змоги оплачувати повну вартість проїзду. Влада почала застосовувати механізми компенсації втрат в оплаті перевізникам. При цьому для кожної з розвинутих країн характерні певні особливості фінансування системи пасажирських перевезень, що еволюціонували історично. Найбільш прийнятним для нашої держави вважаємо досвід [77, 98, 108, 198, 223, 243, 245, 247] таких країн, як США, Франція, Канада, Великобританія, Німеччина, Австрія, Бельгія, Данія, Швеція, Швейцарія та ін.

Аналізуючи проблематику фінансування пасажирських перевезень, ми виділили кілька ключових аналітичних параметрів цього процесу:

- амплітуду форм фінансово-регуляторного впливу;
- основні (домінантні) напрямки фінансування;
- моделі фінансування;
- джерела фінансування.

Так, теоретично можливий спектр регуляторного впливу держави за допомогою фінансових важелів загалом можна окреслити таким чином:

- відсутність втручання з боку держави;
- втручання уряду країни лише у виняткових випадках;
- фінансова участь лише у інвестиційно-інноваційних проектах;
- здійснення фінансування частини витрат на розбудову доріг, транспортної інфраструктури та її об'єктів зокрема;
- фінансування модернізації наявних елементів комунікацій мережі пасажирських перевезень (вокзали, пішохідні переходи, смуги руху транспорту);
- здійснення фінансування витрат на розвиток інфраструктури та обладнання без витрат на рухомий склад парків;
- фінансування окремих і найбільш привабливих проектів розвитку системи пасажирських перевезень;

- субсидування програм фінансової допомоги з капіталовкладень у межах від 10 до 100% від вартості обладнання і рухомого складу;
- виділення фіксованих сум на експлуатацію рухомого складу.

Як підтвердила світова практика, фінансування здійснюється за такими **основними напрямками:**

- компенсація втрачених перевізниками доходів від перевезення пасажирів пільгових категорій;
- субсидування збитків, пов'язаних з організацією соціально значимих маршрутів, витрати на виконання яких не компенсуються платою за проїзд;
- надання транспортним підприємствам податкових пільг;
- фінансування інвестиційних проектів.

Залежно від ступеня фінансової участі державних інститутів у вирішенні (врегулюванні) проблем автомобільних пасажирських перевезень розвинутих країн світу можна виокремити три таких моделі фінансування:

- домінантного державного (Бельгія, Нідерланди);
- децентралізованого (Великобританія, Канада, Швеція, Швейцарія, Данія, Франція);
- змішаного (Італія, Німеччина, Австрія, США).

Більш детальну інформацію, що стала емпіричною основою для виділення описаних вище моделей фінансування пасажирських перевезень у різних країнах світу, подано в табл. 3.3. Згідно з даними таблиці, частка державних субсидій у структурі валового доходу перевізників різних країн має надзвичайно високий ступінь варіабельності, коливаючись від 0 – 23% (Великобританія) до 60 – 75% (Канада, Бельгія, Нідерланди).

Так, співвідношення частки субсидій і плати за проїзд у структурі валового доходу перевізників відображають дані вибіркового спостереження, проведеного у розрізі окремих міст різних країн світу (табл. 3.4). На основі цієї інформації можна зробити висновок, у більшості великих міст світу застосовано комплементарний принцип фінансування, тобто воно здійснюється

одночасно з кількох джерел. Однак, у м. Буенос-Айрес, та у Гонконгу, фінансування відбувається винятково за рахунок плати за проїзд пасажирів.

Таблиця 3.3

Структура державного субсидування пасажирських перевезень

Країни	Субсидування за рахунок:				Частка відшкодованих витрат перевізниками за рахунок власної діяльності, %
	Федеральних структур		Місцевих і регіональних структур		
	Капітальні витрати	Експлуатаційні витрати	Капітальні витрати	Експлуатаційні витрати	
Бельгія	100	100	0	0	25
Нідерланди	100	100	0	0	25
США	75	16	25	84	12–47
Італія	70	87	30	13	16–42
Австрія	50	0	50	100	35–46
Німеччина	45	12	55	88	47–78
Франція	10	0	90	100	30
Швеція	9	5	91	95	33
Великобританія	5	0	95	100	77–100
Швейцарія	1	1	99	99	35
Канада	1	0	99	100	40
Данія	0	0	100	100	28

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [223].

Основну частку державних (федеральних) і муніципальних інвестицій (у межах від 75 до 95% від їхнього загального обсягу) спрямовано на розвиток транспортної інфраструктури, тоді як приватні (від 60 до 80%) – переважно на розвиток парку транспортних засобів.

Субсидування, як підтверджує світова практика, можна здійснювати за рахунок таких **основних джерел**: федерального бюджету (держава); регіону чи штату; місцевих органів влади; приватного фінансування; комерційних банків.

У різних країнах світу фінансування системи автомобільних пасажирських перевезень відбувається за рахунок різних видів податків. Серед найбільш поширених, що відіграють роль «наповнювачів» державних субсидій, можна виділити наступні фіскально-податкові зобов'язання:

Структурне співвідношення фінансування пасажирських перевезень в окремих містах світу, %

Місто	Субсидії, %	Плата за проїзд, %	Інші джерела, %
Амстердам (Нідерланди)	60	28	12
Стокгольм (Швеція)	52	43	5
Анкара (Туреччина)	24	76	0
Буенос-Айрес (Аргентина)	0	100	0
Гонконг (Гонконг)	0	100	0
Копенгаген (Данія)	47	52	1
Лондон (Великобританія)	10	90	0
Манчестер (Великобританія)	17	75	8
Осло (Норвегія)	30	63	7
Париж (Франція)	70	30	0
Сіетл (США)	69	21	10

Примітка. Розроблено авторкою на основі даних [77, 98, 108, 198, 223, 243, 245, 247].

- податок з власників транспортних засобів;
- податок на додану вартість;
- оплата ліцензій і податків на нафту;
- регіональний податок;
- податок на автомобільні номери;
- податок від реалізації дизельного пального;
- оплата за оформлення прав власності;
- надходження від сплати збору за видачу посвідчень про технічний стан автомобіля;
- податок на землю і будівлі;
- податок на реалізацію;
- реєстраційний податок та ін.

Зведені аналітичні дані про джерела фінансування громадського транспорту в різних країн світу подано у табл. 3.5.

Більшість країн застосовує комплексні схеми, які об'єднують різні форми бюджетного фінансування, що реалізують у межах контрактів між перевізником і транспортною адміністрацією. У м. Лондон, наприклад, за контрактом передбачено, що виручку загалом передають до міського бюджету, з якого перевізнику оплачують вартість наданих послуг згідно із заздалегідь визначеними ставками за кожен одиницю транспортної послуги.

Організація цих або ж схожих схем фінансування потребує постійного контролю за змістом, обсягами та якістю наданих послуг і надходженням виручки з боку транспортної адміністрації. В разі виявлення порушень на перевізника накладають різні види штрафу [245].

У м. Париж стосовно перевізників застосовують не лише штрафні санкції, а й систему заохочень, величина яких в обох випадках становить до 5% від суми укладеного контракту.

Зазначимо, що домінуючим принципом, котрий дає змогу визначити об'єкт оподаткування в країнах Євросоюзу, є такий: «Оплачує той, хто забруднює середовище».

Економічно і логічно мотивованим вважаємо підхід, що практикують такі країни, як США, Німеччина і Франція, коли засоби, отримані за паркування автомобілів, спрямовують на фінансування пасажирських перевезень.

У Німеччині доходом від дорожніх штрафів та фінансових санкцій за паркування у недозволеному місці розпоряджаються місцеві органи самоврядування, використовуючи їх для фінансування модернізації транспорту. У Великобританії утримується єдиний податок з оплати за паркування автомобілів, котрий також спрямовано на модернізацію громадського транспорту. У США до 80% федеральних субсидій на пасажирські перевезення формують за рахунок податку на пальне. У Франції практикується утримання податку із заробітної плати, збір від якого покриває 40% від усіх експлуатаційних витрат та інвестицій.

Таблиця 3.5

Джерела фінансування громадського транспорту в зарубіжних країнах

	США	Канада	ФРН	Швейцарія	Франція	Швеція	Нідерланди	Бельгія	Італія	Австрія	Велико-британія	Данія	Японія
Державні субсидії	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Виручка від оплати за проїзд	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Транспортний податок	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Податок з обороту	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Податок на реалізацію і реєстрацію автомобілів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Податок на продаж бензину	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
Податок на тютюн і алкогольні вироби	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разові внески зацікавлених осіб	+	+	+	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+
Доходи від лотереї, реклами, друкованої продукції	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Доходи від платних доріг, стоянок	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Часткова оплата підприємцями квитків для співробітників	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Податок на нерухомість	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Податок на офіси	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+	+	+
Компенсація пільгового проїзду окремих категорій осіб	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Плата за ліцензії	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Вкладення засобів приватного сектора	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Субсидії	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Податки власників двоколісного транспорту	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Штрафи	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Примітка. Розроблено авторкою на основі даних [77, 98, 108, 198, 223, 243, 245, 247].

Таким чином, світова практика засвідчує, що у тих країнах, котрі дотримуються принципу програмно-цільового фінансування пасажирських перевезень, визначальними джерелами бюджетного фінансування є такі:

- податок з оплати за паркування (США, Франція, Швеція, Канада, Великобританія);
- доходи від оплати проїзду (Великобританія);
- акцизний збір від реалізації автомобілів (Канада, США, Німеччина, Швейцарія та ін.);
- податок на пальне (США, Франція, Канада, Німеччина);
- податок на заробітну плату (Франція, Бразилія);
- штрафи за порушення правил дорожнього руху (Франція, Швейцарія);
- податок на власність (Канада).

Щодо проблеми *автомобілізації* населення зауважимо, що в середині 70-х рр. минулого століття фінансове становище транспортних компаній за кордоном стрімко погіршилося відповідно до збільшення чисельності приватних автомобілів. Автомобілізація населення призвела до зростання кількості збиткових маршрутів і зменшення потоку пасажирів. Вирішення проблеми шляхом підвищення тарифів за проїзд лише ускладнювало становище, оскільки збільшення чисельності приватного транспорту призвело до зростання еластичності попиту за ціною на послугу пасажироперевезення. Так, збільшення тарифів автоматично мультиплікувало подальше зменшення потоку пасажирів і зростання кількості збиткових рейсів і маршрутів загалом. Прагнення перевізників ліквідувати збиткові маршрути спричинило адміністративний спротив місцевих органів влади.

Зазначимо, що ця проблема стає надзвичайно актуальною як для України загалом, так і для Тернопільської області зокрема. Проведений нами структурний аналіз проблеми автомобілізації у її взаємному зв'язку з іншими аспектами регіонального ринку пасажирських автомобільних перевезень дає

підстави для того, щоб виділити чотири тенденційні особливості, характерні для наших економічних умов.

Тенденція перша. Чисельність приватного легкового автотранспорту в Україні зросла з 2358,1 тис. у 1985 році до 5326,4 тис. у 2006 році, тобто у 2,26 рази [207, с.234]. Для Тернопільщини характерна така динаміка: кількість автомобілів збільшилася з 34,4 тис. у 1985 році до 99,4 тис. у 2007, тобто в 2,9 рази (дод. Т). У розрахунку на 1000 чоловік населення нашої країни в 2007 році припадало 116 легкових автомобілів проти 63 у 1990, що означає їхній відносний приріст аж на 84,1% (табл. 3.6). При цьому, згідно з авторськими оцінками, приватні та службові автомобілі здійснюють приблизно 10–15% від загальної кількості трудових поїздок.

Тенденція друга. За аналогічний період, тобто з 1985 року по 2007, експлуатаційна довжина автомобільних доріг загального користування в Україні збільшилася з 162,3 тис. км до 169,4 тис. км, тобто лише на 4,4% [79]. Їхня щільність, тобто співвідношення довжини автомобільних доріг до одиниці площі, зросла з 241 км на тисячу квадратних кілометрів території до 274 км, тобто лише на 13,7%.

Тенденція третя. Чисельність населення України за період з 1986 по 2007 рік зменшилася з 51,0 до 46,6 млн. осіб, тобто на 4,4 млн., або 9,4% [79].

Тенденція четверта. Кількість одиниць пасажирського транспорту, що надає послуги з перевезення пасажирів за означений період, збільшилася.

Вищеописане дає підстави для висновку, що вказані явища спричинили кумулятивно виникнення як в Україні, так і в країнах Зарубіжжя таких проблем:

- зменшення потоку пасажирів, що використовують громадський транспорт;
- зниження економічної ефективності функціонування транспортних підприємств, які зазнали значних збитків;

Таблиця 3.6

**Динаміка забезпеченості населення України приватними легковими
автомобілями за регіонами (шт. на 1000 осіб)**

	Роки										2007р. у % до 1990
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Україна	63	87	104	105	108	105	108	111	113	116	184,1
АРК	83	110	119	126	124	127	126	126	118	122	147,0
області:											
Вінницька	56	81	101	103	100	106	94	103	103	104	185,7
Волинська	50	72	92	93	93	94	91	88	98	99	198,0
Дніпропетровська	73	96	106	107	112	116	106	117	119	122	167,1
Донецька	63	79	102	102	101	106	107	101	107	109	173,0
Житомирська	49	70	90	90	95	83	99	98	104	103	210,2
Закарпатська	64	94	92	92	95	96	103	114	117	119	185,9
Запорізька	96	121	144	145	146	161	166	169	167	166	172,9
Івано-Франківська	39	68	86	86	90	96	96	97	99	100	256,4
Київська	59	91	115	114	131	65	132	143	121	134	227,1
Кіровоградська	75	90	121	109	103	102	89	86	91	93	124,0
Луганська	73	89	95	100	104	88	112	114	118	117	160,3
Львівська	51	67	75	75	95	82	87	90	95	96	188,2
Миколаївська	61	83	83	82	82	84	87	88	89	91	149,2
Одеська	69	83	102	103	108	98	97	86	80	83	120,3
Полтавська	75	98	123	125	94	102	113	127	140	137	182,7
Рівненська	37	58	76	74	76	95	88	91	82	87	235,1
Сумська	58	83	92	91	94	86	91	93	89	91	156,9
Тернопільська	43	66	87	85	87	89	80	80	83	86	200,0

Продовж. табл. 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Харківська	68	95	108	116	119	122	121	123	124	126	185,3
Херсонська	63	93	106	107	113	113	114	117	117	119	188,9
Хмельницька	49	71	94	92	93	75	74	77	88	89	181,6
Черкаська	68	110	117	121	120	121	121	117	125	125	183,8
Чернівецька	52	90	108	104	105	98	96	97	98	101	194,2
Чернігівська	54	71	79	79	74	66	73	77	79	80	148,1
міста:											
Київ	60	103	148	154	161	163	167	181	197	201	335,0
Севастополь	87	113	125	128	133	162	79	143	145	144	165,5

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [206, с.256; 206, с.455; 79].

- зростання навантаження на дорожні мережі та погіршення їхнього стану;
- погіршення екологічної ситуації;
- збільшення тривалості часу переїзду між пунктами призначення через зменшення швидкості руху транспортних засобів;
- зростання рівня аварійності, травматизму та смертності на дорогах унаслідок ДТП;
- виникнення перебоїв, зміщень і порушень у графіках роботи окремих маршрутів;
- збільшення витрат муніципальних і центральних органів влади, пов'язаних з субсидуванням перевезень пасажирів і відповідно інших програм, які пов'язані з перевезеннями пасажирів (дорожньої міліції, ремонтних, аварійних і бригад швидкої допомоги тощо).

Саме тому адміністрації великих міст і мегаполісів розробляють і реалізують спеціальні цільові програми, зорієнтовані на переведення пасажиропотоку з приватних автомобілів на громадський транспорт. Усю сукупність різноманітних форм регуляторного впливу, що застосовують у різних країнах, на нашу думку, можна розділити на **дві** групи:

- заходи сервісно-мотиваційного впливу;
- заходи рестрикційного впливу.

До першої групи належать такі послуги:

- експресні маршрути;
- «ринкові» і «театральні» маршрути;
- організація корпоративних маршрутів;
- мікроавтобуси «за викликом»;
- «блукаючі» перевезення з можливістю відхилення від регламентованого маршруту;
- перевезення у пізній період доби за принципом «від дверей – до дверей»;

- «пульсуючі» маршрути в окремі дні тижня чи періоди доби;
- «диско-маршрути»;
- організація централізованих служб з доставки товарів.

Заходи для цього напрямку діяльності розробляють зазвичай приватні перевізники.

Іншу групу заходів застосовують органи місцевого самоврядування і транспортні адміністрації.

Зокрема, найбільш поширеними і дієвими серед них є такі:

- запровадження плати за так зване перевантаження вуличного руху;
- запровадження квот на придбання автомобілів;
- регулювання розвитку та діяльності мереж платного паркування і стоянок;
- організація систем преференційованого руху щодо громадського транспорту.

Зауважимо, що плату за перевантаження вуличного руху вперше було запроваджено у Сінгапурі в 1975 році. Цей регуляторний захід досить непогано себе зарекомендував. Для в'їзду в центральну частину столиці цієї країни необхідно було придбати відповідну ліцензію, яка коштувала 1 долар на добу. Вже у перші години дії вказаної системи інтенсивність руху в цій частині міста, як засвідчують джерела, зменшилася на 40%, а швидкість автомобілів помітно зростає. У м. Лондон плата за проїзд у центральній частині міста становила 6,5 фунтів стерлінгів на день. Контроль за оплатою в'їзду у визначену зону здійснювало 250 відеокамер, а штраф за порушення порядку руху дорівнював 80 фунтів. У результаті запровадження цієї системи завантаженість руху зменшилася майже на 20%, тоді як попит на автобусні перевезення і таксі збільшився на 15 та 20% відповідно [246].

3.3. Аутсорсингова модель організації системи конкурентних відносин на ринку пасажирських перевезень регіону

Загальним фактором і донедавна чи не єдиним напрямком розвитку продуктивних і конкурентних потенцій економічних систем та окремих суб'єктів господарювання був спеціалізаційний напрямок, який вважають універсальним позагалузевим генератором технологічного і продуктивного зростання. Так, А. Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народів» довів, що поділ праці спочатку зумовлює її спеціалізацію, а вже потім – зростання її продуктивних і якісних наслідків. При цьому науковець виділив три головні причини цього явища:

- 1) зростання професіоналізму працівників при виконанні окремого й обмеженого кола технологічних операцій;
- 2) мінімізацію витрат робочого часу на процес переходу від одного виду роботи до іншого;
- 3) можливість застосування нових і продуктивніших технологій, машин та механізмів.

Суб'єкти ринку, розвиваючись у цьому напрямку, прагнуть збільшити власні конкурентні переваги до максимально можливого рівня, що відображає система економічних показників, які характеризують роботу фірм. Повною мірою це також характерно і для підприємств, котрі здійснюють автоперевезення пасажирів. При цьому ні організаційно-правова форма цього підприємництва, ні його обсяги істотного значення не мають.

Однак реалії економічного життя третього тисячоліття підтвердили, що спеціалізаційний підхід до розвитку технології, управління, маркетингу, логістики та інших сфер економічної діяльності людини потребує змістового переосмислення. Його суть, на нашу думку, має полягати в наступному. Якщо досі процес поділу праці та її спеціалізації відбувався на рівні окремого підприємства доволі самодостатньо і автономно – суб'єкт господарювання самостійно розвивав усі основні та інфраструктурні компоненти власної

економічної діяльності, то нині такий підхід не можна вважати ефективним повною мірою. Зміст і специфіка бізнесу автомобільних пасажироперевезень набувають гіпердинамічних характеристик. Нині з'являються мотиви для того, щоб осмислено оцінити варіативну і відповідно більш конкурентну модель ринкової поведінки: розвивати нові функціональні напрямки діяльності чи передати певні, зокрема допоміжні та сервісні, функції іншим фірмам, які можуть надавати ці послуги.

З огляду на це, спеціалізація, як основний напрямок розвитку конкурентних переваг, не втрачає номінальної актуальності – вона виходить на якісно новий рівень. Ідеться про використання у сфері пасажироперевезень так званого аутсорсингу (outsourcing²¹). У практиці міжнародного бізнесу аутсорсинг розуміють як виконання окремих бізнес-функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, управлінських, фінансових тощо) зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами і є найбільш успішною в цьому виді діяльності. Цю зовнішню організацію називають «аутсорсер» або «провайдером»²². Різного роду послуги надають фірмі-клієнту (замовнику) на основі контракту. Зазначимо, що практичне застосування аутсорсингу розпочалося саме з автомобільного транспорту. Так, зокрема йдеться про автомобілебудування періоду «великого протистояння» двох видатних менеджерів – Генрі Форда та Альфреда Слоуна, які очолювали конкуруючі автомобільні гіганти «Форд Мотор» та «Джеренал Моторс». Проте сучасний бізнес також складно уявити без аутсорсингу.

Аутсорсер виконує окремі функції чи види робіт, що є частиною бізнес-процесу компанії-клієнта. Ми маємо становище, за якого, з одного боку, більшість успішних фірм прагне використати всі найновіші досягнення науки, техніки і технології та посилити таким чином власний конкурентний потенціал і підвищити якість товарів, робіт чи послуг. З іншого боку, носіями сучасних технологій є конкретні фахівці, які готові з вигодою для себе надати різні

²¹ Від англійського «outside resource using» – «використання зовнішніх ресурсів».

²² Від англійського «to provide» – «надавати послуги».

послуги шляхом аутсорсингу. Стратегічна мета аутсорсингу полягає у застосуванні передових бізнес-технологій і ноу-хау для завоювання й утримання переваг в умовах дедалі гострішої конкурентної боротьби. Ухвалюючи рішення про замовлення аутсорсингових послуг, фірма-клієнт обов'язково визначає для себе основні і найбільш успішні та значимі напрямки діяльності та ключові корпоративні компетенції. Усе інше можна віддавати у розпорядження аутсорсера. Ця форма співробітництва обов'язково потребує взаємної довіри та довгострокової основи.

Основним видом аутсорсингових послуг, на нашу думку, має бути ремонтно-технічне та сервісне обслуговування парку автомобілів, що здійснюють пасажирські перевезення.

Надзвичайно важливим і відкритим залишається питання статусу фірми-аутсорсера та якості й ціни послуг, що вона надає. Засобом здешевлення послуг такого формату може бути консолідація ресурсів і зусиль учасників цього процесу. Представники малого бізнесу, що здійснюють автоперевезення пасажирів, не розвивають цей напрям економічних відносин тому, що фінансові ресурси дрібного перевізника доволі обмежені, з одного боку, а вартість надання сервісних і ремонтно-відновлюваних робіт з обслуговування автопарку є порівняно високою, – з іншого. Ця ситуація має певні «патові» ознаки і потребує радикального вирішення. Звісно, що в умовах вільного підприємництва ніхто не повинен надмірно захоплюватися інструментами дирижиського впливу на учасників ринку автомобільних перевезень. Водночас питання технічного стану парку автомобілів усіх без винятку учасників цього ринку не може бути поза увагою держави і вповноважених нею структур, оскільки ця проблема безпосередньо стосується питання безпеки як пасажирів, так і загальної безпеки на дорогах. З огляду на це, охарактеризуємо дані про динаміку та чисельність дорожньо-транспортних пригод на дорогах Тернопільської області за участю автомобільного транспорту загального користування (табл. 3.7).

Аналіз динаміки автотранспортних пригод на дорогах Тернопільської області за період з 2004 по 2007 р.

	Роки, кількість											
	2004			2005			2006			2007		
	ДТП	Загинуло, чол.	Травмовано, чол.	ДТП	Загинуло, чол.	Травмовано, чол.	ДТП	Загинуло, чол.	Травмовано, чол.	ДТП	Загинуло, чол.	Травмовано, чол.
За участю всіх видів транспорту	509	112	573	68 4	13 2	802	72 6	14 2	930	7 5 0	12 7	92 2
За участю пасажирського транспорту загального користування	5	2	13	9	1	10	6	0	10	5	1	9
в т. ч.: державний транзит	4	1	10	3	1	3	3	0	3	3	1	7
приватний транзит	1	1	3	6	0	7	3	0	7	2	0	2

Примітка. Складено авторкою на основі даних ДАІ УМВС в Тернопільській обл.

Таким чином, наведені вище дані, доволі переконливо доводять, що питання економічних свобод суб'єктів підприємництва жодним чином не мають суперечити принципам безпеки і комфорту перевезення пасажирів, адже жодною економічною вигодою і гонитвою за прибутками не можна виправдати страждання травмованих і повернути життя загиблих пасажирів. За даними ДПС, серед причин, що зумовили виникнення аварійних ситуацій на дорогах Тернопільської області домінують насамперед такі, як незадовільний технічний стан парку автомобілів, порушення правил дорожнього руху, а також проїзду у громадському транспорті. Так, 29. 08. 2005 року о 19 годині водій І. М. Кукурудза, керуючи автобусом ПАЗ-672 (д/н 83-75 ТЕП), що належить ТзОВ «Комфорт-сервіс», рухаючись за маршрутом «Вільховець-Бережани», на схилі дороги через облом штока головного гальмівного циліндра не справився з

керуванням і виїхав на пустир. Унаслідок ДТП двоє пасажирів отримали тілесні ушкодження. Крім цього, 11. 02. 2007 року об 11.50 на автодорозі «Тернопіль–Скалат–Гусятин–Жванець» водій АТП м. Кам'янець-Подільський, В. І. Грицюк, керуючи автомобілем «Газель» (д/н 225-15 ХВ), за маршрутом «Кам'янець-Подільський–Тернопіль», внаслідок відривання колеса виїхав на смугу зустрічного руху та зіткнувся з автомобілем «Мерседес-Бенц» (д/н ВО 87-86 АА), яким керував В. В. Подольський і котрий рухався за маршрутом «Тернопіль–Гусятин». Унаслідок зіткнення 4 особи отримали травми, одна загинула. Показово, що стан безпеки при перевезенні пасажирів автомобільним транспортом надзвичайно тісно пов'язаний з рівнем зношеності парку машин, їхньою технічною готовністю і строками виробничої експлуатації автомобілів. Дані про рівень зношеності автомобілів подано в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Рівень забезпеченості АТП Тернопільської області
автобусами та їх зношеність за станом на 01. 01. 2007 р.**

№ п/п	Назва автопідприємства	Кількість автобусів у 2006 р.	Середній рівень зношеності автобусного парку
1	ВАТ «Бережаниавтотранс»	40	67,4
2	ВАТ «Борщівське АТП-16138»	41	75,2
3	ВАТ «Бучацьке АТП-16139»	26	79,5
4	ВАТ «Копичинецьке АТП-16143»	20	87,7
5	ВАТ «Заліщицьке АТП-16148»	10	74,5
6	ВАТ «Збаразьке АТП-16140»	22	67,3
7	ВАТ «Залозецьке АТП-16150»	11	69,9
8	ВАТ «Козівське АТП-16146»	12	71,8
9	ВАТ «Кремпастрас»	17	86,2
10	ВАТ «Лановецьке АТП-16149»	6	89,1
11	ВАТ «Монастирське АТП-16151»	13	70,5
12	ВАТ «Підволочиське АТП-16141»	24	79,1
13	ВАТ «Підгаєцьке АТП-16147»	14	86,9
14	ВАТ «Микулинецьке АТП-16144»	15	70,1
15	ВАТ «Тернопільське АТП-16127»	82	59,1
16	ВАТ «Чортківське АТП-16142»	37	56,9
17	ВАТ «Шумське АТП-16145»	11	85,0
ВСЬОГО		401	X

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників.

Не претендуючи на встановлення точної емпіричної кореляції між указаними показниками, вважаємо, що зазначена загальна гіпотеза та логіка цього взаємозв'язку є незаперечними і мотивованими емпірично. Так, чим новіші автомобілі, тим кращий їхній технічний стан і тим більш безпечними будуть пасажирські перевезення автомобільним транспортом. Дані табл. 3.8. засвідчують, що середній рівень зношеності автобусного парку АТП Тернопільської області коливається в межах від 56,9% у найкращому випадку (ВАТ «Чортківське АТП-16142») і аж до 89,1% у найбільш проблемному ВАТ «Лановецьке АТП-16149». Окрім рівня зношеності, що характеризує економіко-експлуатаційні параметри автобусного парку, на якість і безпеку послуги з перевезення пасажирів впливають також стан технічної готовності машин і строки їхньої експлуатації. Відповідні дані про стан технічної готовності парку автобусів і структуру автобусного парку Тернопільської області за строками експлуатації машин відображають табл. 3.9. та рис. 3.3.

Отже, вищенаведені дані підтверджують, що кількість ДТП на дорогах області (йдеться про їхнє збільшення лише за період з 2004 по 2007 рр. у 1,5 рази (див. табл. 3.7)) взаємопов'язано з технічним станом автомобілів, рівнем їхньої зношеності та строками виробничої експлуатації. Серед автобусів, котрі належать юридичним особам, відсоток тих, що здійснили ТО ледь сягає позначки у 72%. Частка машин, що є власністю фізичних осіб і котрі пройшли технічну експертизу та визнані придатними до виробничої експлуатації, становить 82,5%. Автопарк спеціалізованих АТП взагалі виявився лише на 18,7% готовим до виробничої експлуатації на маршрутних лініях пасажирських перевезень.

Якщо припустити, що та частина парку автомобілів, що здійснили ТО, може забезпечити належну якість і безпеку послуги з перевезення пасажирів, то дані рис. 3.3 остаточно розвіюють сумніви щодо причин високої аварійності та низької якості послуг, які вони надають. Ідеться про те, що приблизно 60 відсотків парку автобусів експлуатується більш ніж 10 років, тоді як частка нових зі терміном експлуатації до 3 років ледь сягає 10%.

Таблиця 3.9

**Дані про кількість і технічний стан автобусного
парку Тернопільської області за станом на 01. 01. 2007 р.**

№ з/п	Назва району	Кількість автобусів юридичних осіб		Кількість автобусів фізичних осіб		Кількість автобусів АТП	
		всього	з них пройшли ТО	Всього	з них пройшли ТО	всього	з них пройшли ТО
1	Бережанський	74	19	5	3	42	2
2	Борщівський	110	97	67	34	40	1
3	Бучацький	81	49	65	53	24	2
4	Гусятинський	117	110	37	27	24	0
5	Заліщицький	53	27	40	35	11	0
6	Збаразький	78	49	31	28	23	0
7	Зборівський	63	21	11	11	10	0
8	Козівський	48	29	6	4	11	1
9	Кременецький	97	67	110	92	36	0
10	Лановецький	49	28	10	9	9	0
11	Монастириський	42	23	18	16	11	0
12	Підволочиський	77	49	19	17	24	0
13	Підгаєцький	30	25	10	10	16	0
14	Теребовлянський	41	23	51	42	18	6
15	Тернопільський	135	111	61	61	74	0
16	Чортківський	126	84	297	159	39	7
17	Шумський	51	27	8	8	12	5
18	м. Тернопіль	448	401	918	847	128	79
19	Всього	1720	1239	1764	1456	552	103

Примітка. Складено авторкою на основі даних ДАІ УМВС в Тернопільській обл.

Таким чином, позиція держави та місцевих органів самоврядування щодо надання послуг із перевезення пасажирів автомобільним транспортом має бути абсолютно чіткою і послідовною. Система їхньої регуляторної участі загалом мусить мати один фундаментальний пріоритет – гарантування життя та забезпечення комфорту пасажирів як споживачів транспортних послуг.

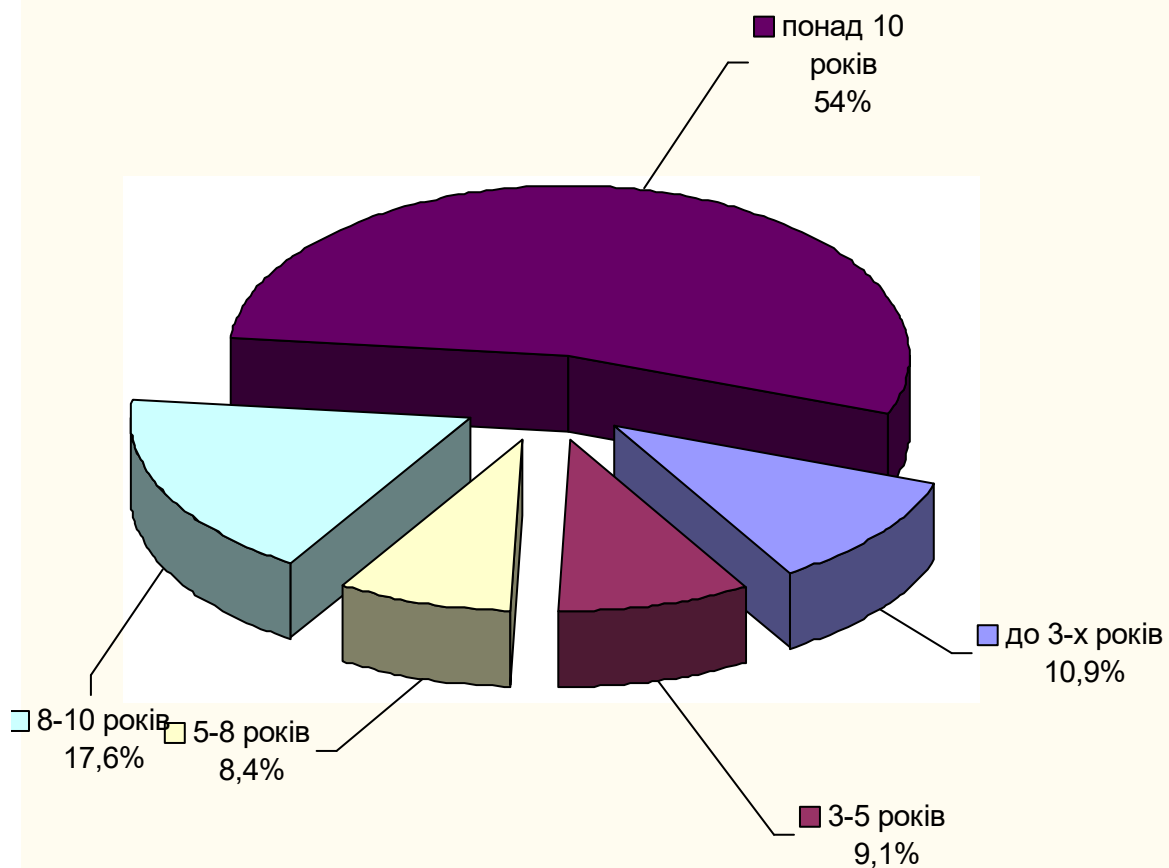


Рис. 3.3. Структура автобусного парку Тернопільської області з урахуванням строку його експлуатації станом на 25. 01. 2007 р²³.

Примітка. Складено авторкою на основі даних ДАІ УМВС в Тернопільській обл.

Отже, на нашу думку, вирішити цю актуальну і гостру проблему можна таким чином. На рівні окремих регіонів, насамперед обласних і районних центрів, потрібно сформувати мережу аутсорсингових підприємств, які б надавали спеціалізовані сервісні послуги з технічного обслуговування та ремонту автомобілів. Зазначимо, що ці суб'єкти господарювання, на нашу думку, обов'язково повинні мати обов'язково акціонерну організаційно-правову форму, а акціонерами повинні бути підприємства, які є водночас потенційними клієнтами майбутнього аутсорсера. При цьому не обов'язково йти шляхом створення нових суб'єктів ринку. Базою для формування майбутнього підприємства-аутсорсера можуть бути наявні господарчі об'єкти, що надають

²³ При обчисленні структурних показників ураховано дані про строки придатності автобусів усіх перевізників.

такі послуги (ремонтно-механічні заводи, крупні спеціалізовані станції технічного обслуговування, а також крупні перевізники з власною потужною і сучасною ремонтно-механічною базою, сервісні центри основних виробників транспортних засобів). Більшість крупних автопідприємств області ще донедавна мала доволі потужну ремонтно-механічну базу, дотримувала відповідних технологій ремонту та обслуговування, сконцентрувала значну кількість відповідних фахівців високого рівня компетентності та досвіду. Окремі підприємства мали спеціалізовані ремонтно-механічні цехи та бригади технічного обслуговування. Нині в Тернопільській області цей потенціал зберегли реально 6–7 суб'єктів господарювання, зокрема, ВАТ «Бережаниавтотранс», ВАТ «ЧортківськеАТП-16142», ВАТ «Микулинецьке АТП-16144». Саме ці підприємства можуть стати серцевиною нової моделі іншого за якістю автотранспортного комплексу регіону.

Зазначимо, що частина таких господарчих об'єктів – потенційних аутсорсерів є відкритими акціонерними товариствами. З огляду на це, ініційований місцевою владою процес додаткової емісії акцій цих підприємств за умови, що він буде добре організований методично і забезпечений інформаційно, може і має забезпечити отримання позитивних результатів.

На нашу думку, ці позитивні наслідки є двобічними. З одного боку, збільшення кількості акціонерів фірми, що може стати потенційним аутсорсером, дасть їй змогу як наростити власний акціонерний капітал, так і забезпечити собі приріст реальної клієнтської бази. Адже зрозуміло, що акціонери фірми-аутсорсера будуть зацікавлені в тому, щоб користуватися послугами того підприємства, співвласниками якого вони є.

З іншого боку, модель виробничо-економічних відносин акціонерів-перевізників з підприємствами, що надають послуги з ремонту і сервісного технічного обслуговування автобусів, набуде зовсім іншого змісту. Переваги такої «формули» співробітництва очевидні:

- підвищиться якість сервісів з технічного обслуговування парку автобусів;

- зросте безпека та надійність автоперевезень пасажирів;
- дрібний перевізник-акціонер аутсорсингового підприємства відмовиться від кустарних і відносно дешевих послуг автосервісу низької якості та кваліфікації та, крім цього, отримає додатковий економічний мотив як власник акцій відповідного АТП.

Доречно зазначити, що згідно із Законом України «Про автомобільний транспорт» від 5 квітня 2001 року і його редакцією від 23 лютого 2006 року на перевізника покладено надзвичайно великий обсяг відповідальності. Зокрема, в ст. 18 указанного Закону визначено особливості організації праці та контролю за роботою водіїв транспортних засобів. Стаття 21 цього ж нормативного акту регламентує умови зберігання транспортних засобів, що використовуються для перевезення пасажирів у частині відповідальності самих перевізників. Окрім цього, згідно зі ст. 23 Закону перевізник несе відповідальність за контроль технічного стану транспортних засобів у період між державними технічними оглядами [103]. Цілком зрозуміла фабула державного підходу до проблем пасажирських перевезень. Однак більшість дрібних перевізників, котрі власне і є носіями висхідного конкурентного начала на ринку відповідних послуг не мають належних ні фінансових, ні матеріальних ресурсів і технологічних компетенцій для виконання вимог цього Закону в повному обсязі і негайно. Таким чином, держава, визначивши формат відносин і відповідальності перевізників, додатково створила своєрідний юридично-правовий аргумент, що спонукає до застосування саме аутсорсингової моделі організації пасажирських перевезень.

Повний спектр гіпотетичних послуг у форматі аутсорсингу з огляду на наведене вище має охоплювати, на нашу думку, такі його різновидності (рис. 3.4):

- ремонтно-механічне та сервісне обслуговування парку машин;
- медичний контроль стану здоров'я водіїв транспортних засобів перед виходом на лінії маршрутів;
- централізоване зберігання та цілодобова охорона транспортних засобів;

- інформаційне забезпечення учасників руху та диспетчеризація пасажирських потоків;

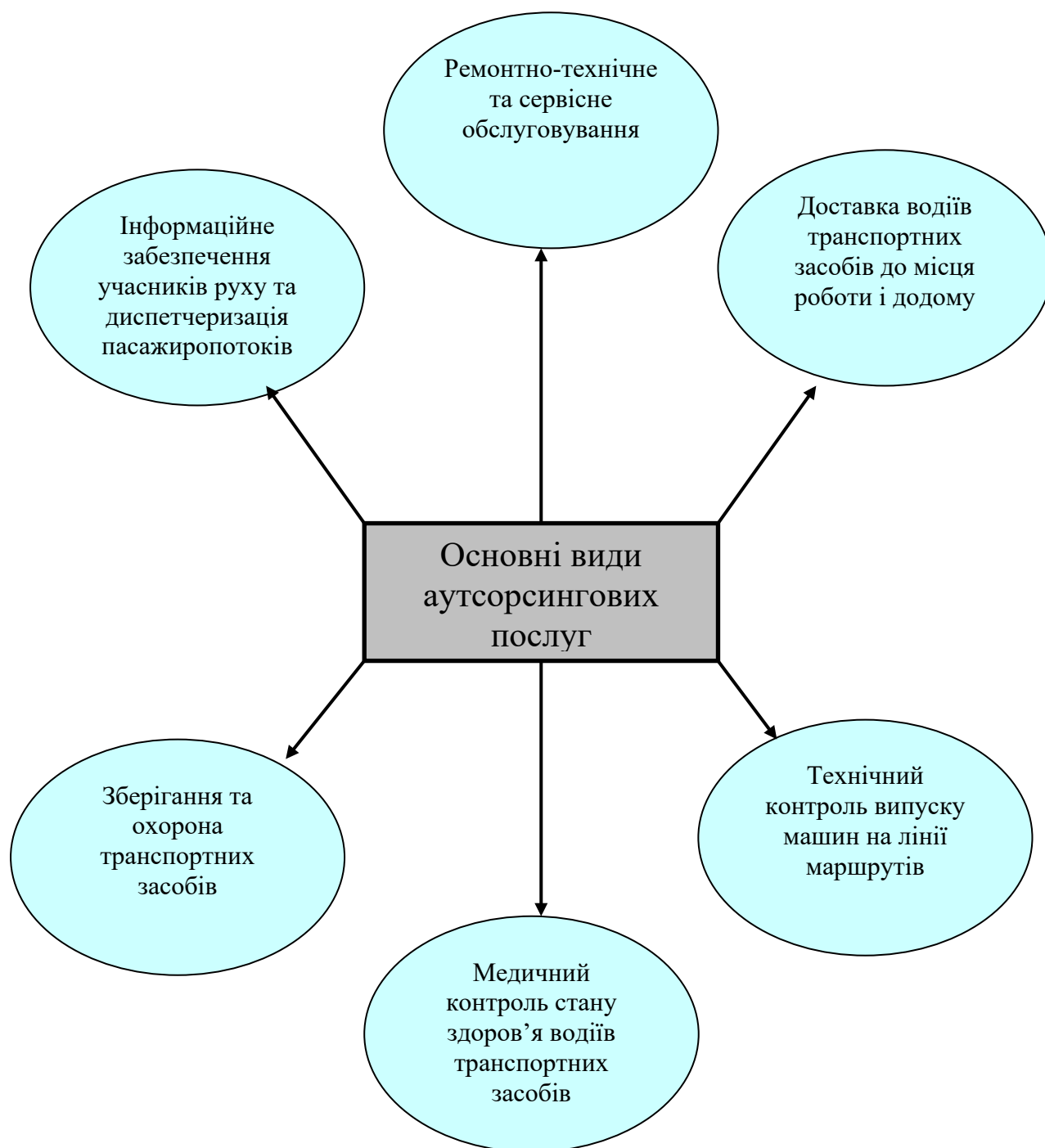


Рис. 3.4. Аутсорсингова модель організації ефективної системи регіональних і місцевих пасажирських перевезень

Примітка. Розроблено авторкою.

- доставка водіїв на місце роботи перед початком робочої зміни і додому після її завершення;

- технічний контроль стану автомобілів перед їхнім виходом на лінії маршрутів;
- організація та ведення бухгалтерського обліку та статистичної звітності перевізників.

Запровадження вищеописаної моделі організації системи регіональних і місцевих пасажирських перевезень дасть змогу, на нашу думку, знайти оптимальне співвідношення між такими, на перший погляд, непоєднаними компонентами, як низька ціна послуги та її висока якість і належна безпека. Крім цього, саме на цій організаційній основі для конкурентних механізмів взаємодії учасників ринку пасажирських перевезень можна забезпечити ефективне, цивілізоване і соціально адаптоване спрямування. Перевізники-конкуренти змушені будуть вдатися насамперед до нецінових методів боротьби за клієнта і споживача послуги, розвивати систему додаткових сервісів, підвищувати культуру обслуговування пасажирів, зберігаючи при цьому систему власних мотиваційних механізмів.

3.4. Тарифне регулювання пасажирських перевезень: конкурентний аспект

Ключовим аспектом організаційно-економічних відносин між державою, її регіональними та муніципальними інститутами, що згідно з чинним законодавством є замовниками послуг з перевезення пасажирів на різних категоріях маршрутів, з одного боку, і власне перевізниками, – з іншого, вважаємо формування, обґрунтування, затвердження та регулювання наявних тарифів на відповідні категорії послуг. Саме тарифи на перевезення пасажирів втілюють у собі цілу систему взаємно між собою пов'язаних соціально-економічних проблем і почасти діаметрально протилежних інтересів учасників цього ринку послуг.

За методичними рекомендаціями щодо визначення рівня тарифів на послуги пасажирського автотранспорту загального користування встановлено, що **тариф** – це ставка плати за послуги пасажирського автотранспорту загального користування [155]. Тарифи є важливим ринковим індикатором пропорційності розвитку попиту та пропозиції на ринку послуг пасажирського транспорту і відправною точкою економічної політики перевізників. На фоні невисокого платоспроможного попиту населення, дефіциту бюджетних засобів для компенсації збитків автопідприємств у регіонах тарифи відіграють головну роль у врівноважуванні та збалансуванні інтересів населення, регіональних бюджетів і перевізників.

Так, об'єктивно виникає потреба в з'ясуванні питання про те, що називають тарифом на перевезення кожен з трьох основних «гравців» цього ринку.

Для перевізника тариф є:

- засобом відшкодування здійснених експлуатаційних витрат;
- джерелом для виробничих, технологічних та управлінських інновацій;

- основною складовою мотиваційного механізму для цього виду підприємництва.

Пасажир тариф для власного перевезення вважає:

- статтею витрат його сімейного бюджету, що може коливатися за різними даними в межах від 5 і аж до 10% його номінальної величини;
- засобом, що дає змогу забезпечити певний рівень побутового комфорту в особистому та діловому житті;
- індикатором соціального статусу у суспільстві.

Для держави тариф на перевезення пасажирів є:

- способом коректного запровадження у життя соціально зорієнтованих механізмів конкуренції та ринку загалом;
- засобом регуляторного впливу на відповідну сферу бізнесу;
- фактором регіональної економічної та соціальної політики.

Вважаємо, що зміст задекларованої державної політики у сфері тарифів на пасажирські перевезення відповідає її завданням, визначеним згідно із Законом України «Про автомобільний транспорт». Зокрема, у ст. 10 цього Закону вказано, що тарифна політика щодо автомобільного транспорту має забезпечувати його розвиток, задовольняти підприємницький інтерес, стимулювати впровадження новітніх технологій перевезень, застосування сучасних типів транспортних засобів. Окрім цього, вона має бути спрямована на вирішення таких **завдань**:

- збільшення можливостей суб'єктів господарювання щодо забезпечення потреб споживачів у послугах, залучення інвестицій у розвиток автомобільного транспорту та досягнення сталих економічних умов роботи;
- стимулювання конкуренції та появу нових суб'єктів господарювання, у сфері автомобільного транспорту;
- забезпечення балансу між платоспроможним попитом на послуги та обсягом витрат на їхнього надання;

- забезпечення стабільності, прозорості та прогнозованості тарифів.

Реалізація єдиної тарифної політики передбачає затверджену центральним органом виконавчої влади з питань автомобільного транспорту методику розрахунку тарифів за видами перевезень [103].

Загальна система класифікації тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом є доволі прозорою і простою і може бути здійснена за нижчеподаними ознаками:

За видами пасажирського автомобільного транспорту:

- пасажирські тарифи на проїзд **автобусами** загального користування;
- пасажирські тарифи на проїзд у легкових **таксомоторах**, встановлені в розрахунку на кілометр пробігу, що охоплюють оплату за посадку, час простою і замовлення;

Пасажирські тарифи на проїзд автобусами класифікують за видами маршрутів та оплати (режиму обслуговування цих маршрутів) на такі:

- тарифи на проїзд пасажирів у межах міста (міські перевезення):
 - тарифи на перевезення пасажирів і багажу автобусами, які працюють на маршрутах у звичайному режимі руху;
 - тарифи на перевезення пасажирів і багажу автобусами, які працюють на маршрутах у звичайному режимі, з одночасним перевезенням обмеженої кількості пільговиків;
 - тарифи на перевезення пасажирів і багажу маршрутними таксі;
- тарифи на приміські пасажирські перевезення:
 - у звичайному режимі;
 - у режимі маршрутного таксі;
- тарифи на міжміські внутріобласні пасажирські перевезення;
- тарифи на міжобласні пасажирські перевезення.

Окрему групу становлять місячні проїзні квитки для проїзду в автобусах міського та приміського сполучення, вартість котрих визначають відповідно до

певної оціночної кількості поїздок протягом місяця (зазвичай це 50 поїздок) і встановленого тарифу на одну з них для міського чи на один пасажиро-кілометр цієї поїздки для приміського сполучень.

Аналітична оцінка регіонального досвіду тарифного регулювання, дала змогу діагностувати такі проблеми і недоліки державної та регіональної політики у цьому секторі економіки:

- складність і громіздкість методики обґрунтування і затвердження (погодження) тарифів на пасажирські перевезення (дод. У);
- недосконалість концепції розрахунку коефіцієнта співвідношення обсягів безкоштовно перевезених пасажирів щодо платних (дод. Ф);
- відсутність реальних та ефективних механізмів і важелів контролю обґрунтованості запропонованих перевізником тарифів;
- наявність тенденції до збільшення тарифів, оскільки послуга з перевезення пасажирів є однією з найбільш енергозалежних та енергомістких, проте показники динаміки зростання загального рівня цін у країні та регіоні, вартості пального та мастильних матеріалів, а також тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом різні (дод. Х, рис. 3.5). Порівняльний аналіз та зіставлення динаміки згаданих вище показників дав змогу виявити, що найбільш варіативним є той з них, що характеризує динаміку зростання цін на пальне та мастильні матеріали. Динаміка тарифів на пасажирські перевезення, хоча вимушено і повторює загальні цінові тенденції, проте має певні важливі особливості. По-перше, темпи приросту рівня тарифів навіть протягом одного лише 2007 року значно поступаються базисному індексу споживчих цін (– 15,5%) та індексу цін на пальне і мастильні матеріали (– 40,0%). По-друге, між стрибками цін і підвищенням тарифів наявні часові лаги тривалістю кілька місяців, тобто підвищення тарифів на перевезення пасажирів відбувається більш повільними темпами та із

запізненням на 6–7 місяців щодо моменту підвищення цін на пальне та мастильні матеріали;

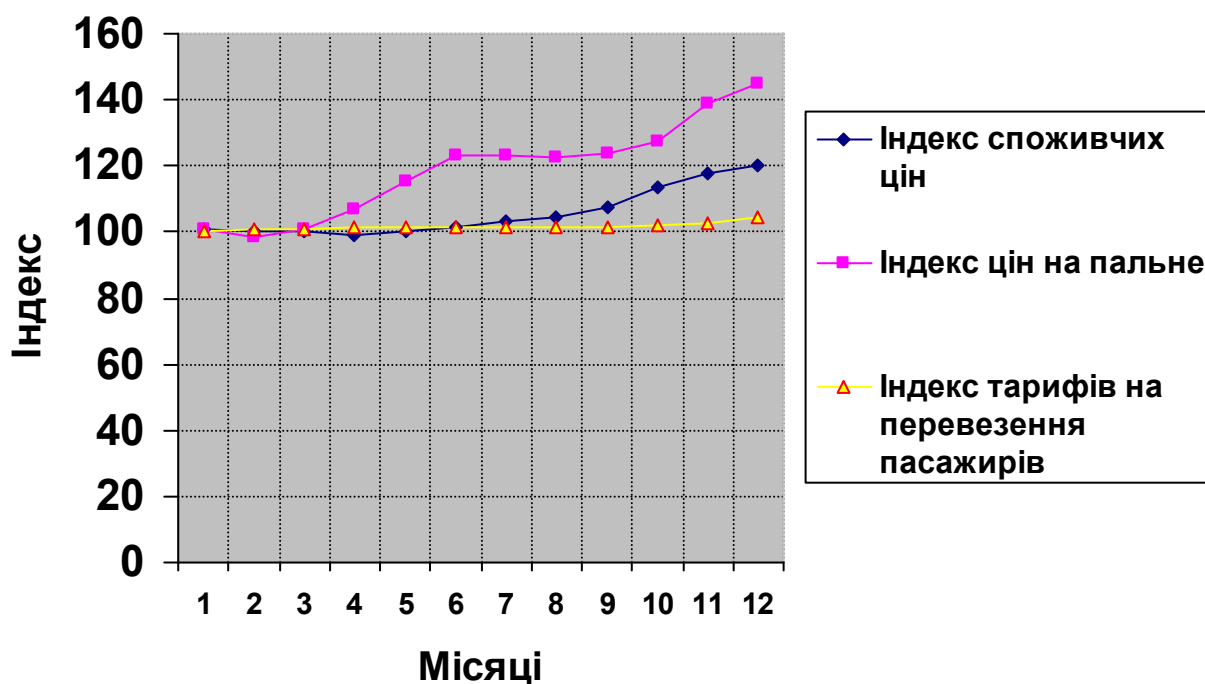


Рис. 3.5. Порівняльний аналіз динаміки цін і тарифів на послуги пасажирських перевезень автомобільним транспортом за 2007 р.²⁴

Примітка. Побудовано авторкою.

- непрозорість механізмів дотування на відшкодування збитків від пасажирських перевезень;
- поширені методики і рекомендації щодо формування економічно мотивованих тарифів зовсім не передбачають якісної складової оцінки послуги;
- процедура громадських слухань щодо затвердження тарифів і порядок ухвалення відповідного регуляторного акту містять значну кількість неврегульованих, проте важливих аспектів взаємовідносин замовника послуги та перевізника. З одного боку, йдеться про ліберальну і соціально привабливу спробу законодавця зробити політику і процедуру формування тарифів на перевезення пасажирів

²⁴ На основі базисних показників.

прозорою і демократичною. Так, у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено право територіальної громади на самоуправління. Зокрема, територіальна громада має право проводити громадські слухання – зустрічатися з депутатами відповідної ради та посадовими особами місцевого самоврядування, під час яких члени територіальної громади можуть заслуховувати їх, порушувати питання та вносити пропозиції щодо питань місцевого значення, що належать до відання місцевого самоврядування. Пропозиції, які вносяться за результатами громадських слухань, підлягають **обов'язковому** розгляду органами місцевого самоврядування [105]. З іншого боку, ідилічно-демократична картина процедури громадських слухань порушується, оскільки п. 4, ст. 13 згаданого Закону деталізовано цю процедуру громадських слухань і встановлено, що порядок їхньої організації визначається статутом територіальної громади. Проблема полягає в тому, що станом на 01. 12. 2007 року територіальна громада м. Тернопіль не мала власного статуту. У цьому випадку у загальному демократичному і, на перший погляд, ефективному механізмі формування економічно доцільних тарифів появляються «щілини»;

Аналіз проблем, недоліків і помилок тарифного регулювання системи пасажирських перевезень як в Україні, так і за її межами дає нам підстави для того, щоб сформулювати концептуальні принципи (рис. 3.6) ефективного впливу на цю соціально значиму сферу, які б забезпечували розумний компроміс бізнесових інтересів з соціальними пріоритетами і сприяли розвитку конкурентного середовища в економіці регіонів.

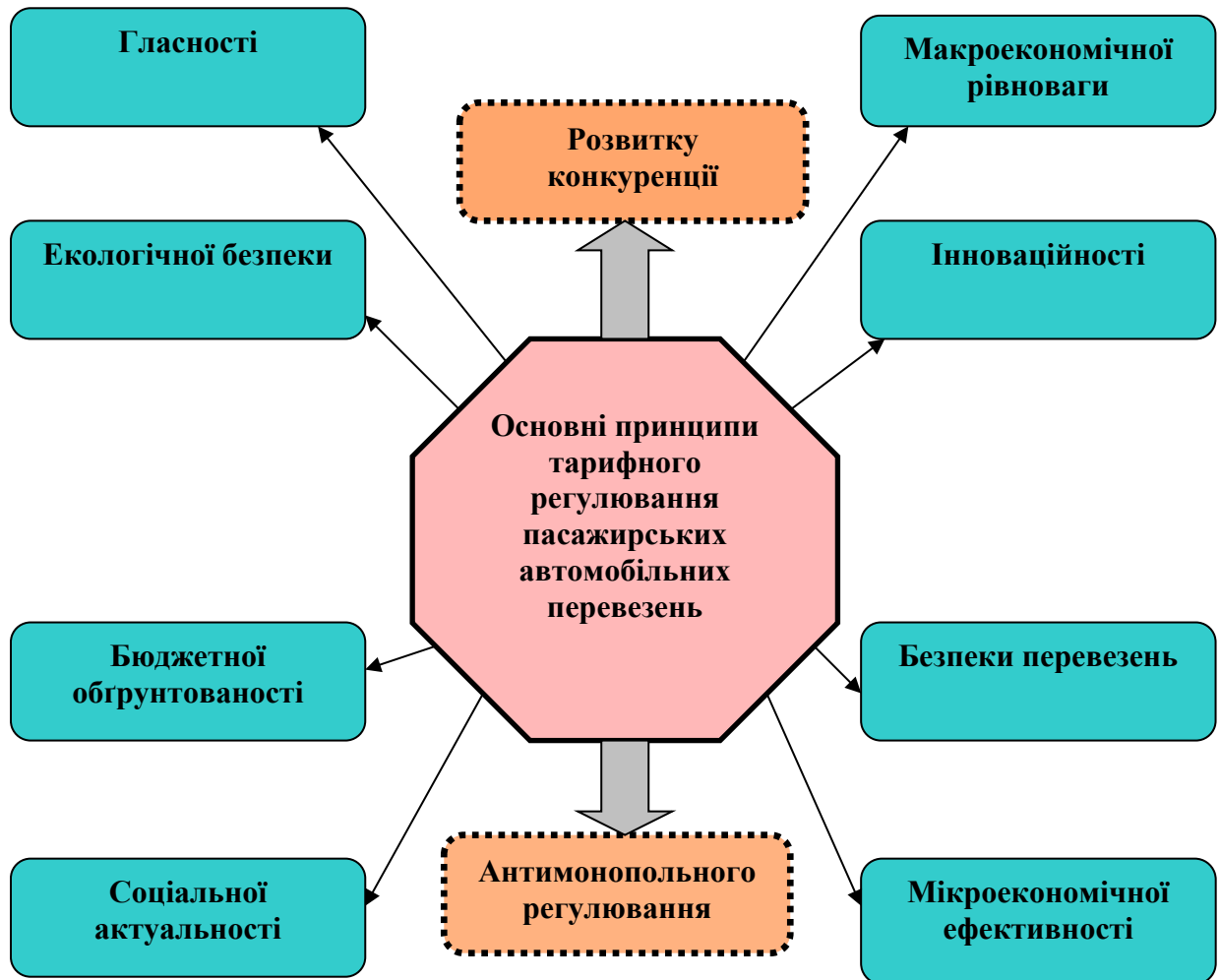


Рис. 3.6. Принципи формування та реалізації тарифного регулювання автомобільних пасажирських перевезень

Примітка. Розроблено авторкою.

Таким чином, для того, щоб забезпечити належний і ефективний рівень регуляторної участі держави у процесах тарифного регулювання системи пасажирських перевезень необхідно, на нашу думку, реалізувати такі основні програмні заходи:

1. Дотування перевізників. Обсяг затребуваного перевізниками бюджетного фінансування має бути економічно обґрунтованим і базуватися на чіткій методичній основі. Йдеться насамперед про те, що саме і в яких обсягах повинні компенсувати органи державної влади: витрати пасажироперевізників

щодо перевезення пільгових категорій пасажирів, недоотримані доходи від цих перевезень чи просто покривати збитки транспортного підприємства від них. Поширена практика дотування, як це не прикро констатувати, зорієнтована саме на компенсацію збитків, що видається нам не зовсім виправданим. Небажання чи невміння здійснювати ефективний менеджмент процесу пасажирських перевезень автомобільним транспортом, на наш погляд, жодним чином не потрібно компенсувати за рахунок держави. Механізм дотування повинен мати однозначну адресну спрямованість і надходити безпосередньо реципієнту – споживачеві послуг пасажирського транспорту та враховувати обґрунтовані нормативи й стандарти «транспортної рухомості» населення.

2. Тарифні пільги для пасажирів. Система пільг щодо послуги пасажироперевезення потребує істотної змістовної модернізації. Найбільшою інституційною проблемою вважаємо необхідність ув'язки обсягів дотування, що отримує перевізник для цієї категорії пасажирів, з фактичною кількістю наданих послуг цього виду. Адже чисельність пільговиків, що є логічною і методичною базою для обґрунтування обсягів дотацій, достатньо велика і, крім цього, має тенденцію до збільшення. Наприклад, лише в місті Тернопіль за станом на 01. 01. 2007 року загальна кількість пільговиків становила приблизно 48 тисяч громадян за чисельності населення обласного центру на той же момент 216 тисяч осіб (дод. Ц). Отже, частка пільговиків у цьому разі дорівнює 22,2 відсотки. Почасти цю проблему можна врегулювати за рахунок відшкодування витрат на перевезення пасажирів-пільговиків відповідними відомствами (МО України, МВС, ДПІ тощо). Крім цього, на нашу думку, потрібно змінити загальну ідеологію та логіку надання пільг і відповідно компенсаторних механізмів, що дають змогу їх покривати. Наявна логіка полягає в тому, що держава компенсує (оплачує) перевізнику послугу з перевезення певної категорії пільгових пасажирів. При цьому фактично відсутній ефективний механізм контролю відповідності обсягів наданих послуг з перевезення пільговиків і загальної маси затребуваних перевізниками сум компенсації за рахунок держави. Економічно більш обґрунтованою і водночас

соціальною вважаємо модель, за якої пасажир, який має право на пільги, мав би змогу оплатити послугу, а держава відповідно забезпечила б йому таку можливість. На перший погляд таку проблему можна вирішити шляхом застосування, наприклад, проїзних пластикових кредитних карточок, на котрі відомства чи вповноважені територіальні структури могли б зараховувати суму безготівкових грошей, що виділяються для транспортного обслуговування пільгових категорій громадян без використання недосконалих, громіздких і непрозорих механізмів компенсації. При цьому чітка відповідність між обсягами наданих послуг і сумою отриманих платежів була б гарантована, оскільки плату за проїзд вираховували б з кредитної карточки пільговика безпосередньо в момент надання послуги і вона потрапляла би безпосередньо на рахунок перевізника. Водночас автоматично усунуто потребу в здійсненні громіздких та загалом зайвих реверсивних платіжних трансакцій між державою і перевізником через систему «субсидія-податок». Однак ця система організації забезпечення надання пільг для певної категорії пасажирів має один істотний недолік. Зарахування на кредитну карточку певної суми як «транспортної» надбавки до пенсії чи певних виплат для соціальних пільговиків у технічному плані не передбачає практично жодних складних проблем. Вони полягають в іншому. Різні категорії пільговиків використовують пільгове право на безплатний проїзд з різною інтенсивністю. Крім цього, велика частина цих осіб (інваліди, хворі, пенсіонери похилого віку) фактично не користується цією послугою. Застосування принципу простого номіналізму у фінансуванні пільгової категорії пасажирів може призвести не до зменшення державних витрат, а до фактичного їхнього зростання. На нашу думку, цю доволі складну організаційну проблему можна вирішити таким чином. Зарахування обґрунтованих сум на транспортні витрати здійснювати для всіх категорій пільговиків з певною періодичністю (наприклад, раз на місяць) і таким чином гарантувати кожній людині право на декларований і захищений державою безкоштовний проїзд пасажирським транспортом. Разом із цим, невикористані суми (чи їхні частини), виділені державою на фінансування послуги

пасажирського перевезення, потрібно повернути у бюджет чи перенести на наступний період без додаткового аналогічного нарахування.

3. Тарифна політика. Система обґрунтування та встановлення тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом мусить бути гнучкою і зрозумілою водночас. Методики розрахунку рівня тарифів обов'язково повинні враховувати і якісну складову оцінки послуги, а також необхідність розвитку та посилення конкурентного потенціалу перевізника. У тарифах на перевезення пасажирів для перевізників, що лише виходять на ринок, потрібно передбачити інвестиційну складову для оновлення (формування) їхнього рухомого складу та забезпечення цілковитої фінансової незалежності. Окрім цього, слід створювати зручні умови та схеми оплати за проїзд (різні форми знижок, комбіновані квитки з урахуванням рентабельності перевезень).

4. Організація. Ефективність функціонування мережі міських та інших видів пасажирських перевезень значною мірою залежить від керівників, їхнього розуміння ринку, усвідомлення необхідності адаптації підприємства до динамічного зовнішнього середовища та розвитку маркетингової діяльності, здатності знаходити можливість ефективного використання сучасних методів організації управління. Важливо також мати професійні та дієві органи регіонального і місцевого самоврядування. Закон фактично покладає саме на цю ланку управління безпосередні функції організації транспортного обслуговування, оскільки саме їй належить креативна та організуюча роль у формуванні нормативної бази, тарифів, муніципального замовлення, маршрутної мережі, конкурсного відбору, укладення угод, фінансування, контролю за дотриманням перевізниками умов контракту тощо. З ініціативи органів місцевого самоврядування на засадах логістики потрібно формувати потужні об'єднання підприємств-перевізників, що дасть змогу консолідувати їхній роздрібнений конкурентний потенціал і вийти, відповідно, на новий рівень якості та ефективності роботи.

Висновки до розділу 3

Формування конкурентних механізмів у системі пасажирських перевезень на ґрунті запровадження різних форм власності разом із певним позитивним результатом спричинило водночас погіршення рівня керованості та координованості роботи маршрутної мережі міст і регіонів. Мають місце порушення графіків руху транспортних одиниць, а також невиходи на лінії, зокрема у соціальному і малорентабельному сегментах ринку цього виду послуг.

Фізичне і моральне старіння парку транспортних засобів зумовило збільшення поточних витрат на їхню експлуатацію, погіршення якості послуг і зменшення рівня безпеки пасажирських перевезень.

В умовах постійного зростання тарифів за проїзд транспортні витрати населення також збільшуються. Виникла ситуація, за якої той, хто оплачує проїзд, отримує послуги низької якості. Багаторазове і постійне підвищення тарифів на перевезення обмежує можливості користування пасажирським транспортом для малозабезпечених категорій населення. В економічно благополучних країнах тарифна політика побудована таким чином, що витрати на користування громадським пасажирським транспортом становлять від 5 до 7% від середньомісячного доходу, тоді як в Україні ця частка, згідно з нашими розрахунками, дорівнює 8–9% з диференціацією за регіонами.

Бюджетні витрати на утримання системи пасажирського транспорту мають тенденцію до постійного зростання.

Якість послуг, що надають перевізники, доволі низька, що насамперед пов'язано із зростанням коефіцієнта використання місткості машин та зниженням середньої експлуатаційної швидкості руху. Цей фактор істотно знижує конкурентну спроможність громадського пасажирського транспорту порівняно з індивідуальним.

Пропускна здатність дорожніх мереж (насамперед міських) зменшується і не забезпечує необхідної мобільності громадського пасажирського і приватного автотранспорту.

Техногенне навантаження на навколишнє середовище в умовах використання фізично зношених транспортних засобів та відсутності ефективного контролю та оперативного моніторингу з боку держави постійно зростає.

Проведення конкурсів на маршрути міських, приміських і міжміських перевезень з використанням механізму тендеру потрібно здійснювати із забезпеченням рівних конкурентних прав для всіх учасників, а також справедливих і прозорих процедур. При цьому доречно практикувати комбінування в одних лотах одночасно рентабельних і нерентабельних (соціальних) маршрутів.

На рівні окремих регіонів (насамперед обласних і районних центрів), слід сформувати мережу аутсорсингових підприємств, які б надавали спеціалізовані сервісні послуги з технічного обслуговування та ремонту автомобілів. На нашу думку, ці господарчі суб'єкти повинні мати акціонерну організаційно-правову форму, а акціонерами повинні виступати суб'єкти підприємництва, що є водночас потенційними клієнтами майбутнього аутсорсера. При цьому не обов'язково йти шляхом створення нових суб'єктів ринку. Базою для формування майбутнього підприємства-аутсорсера можуть бути створені раніше підприємства, що надають цей вид послуг (ремонтно-механічні заводи, крупні спеціалізовані станції технічного обслуговування, а також крупні перевізники з власною потужною і сучасною ремонтно-механічною базою).

Висновки

Теорія і практика управлінської роботи незаперечно підтверджують, що базовою умовою побудови ефективної економічної моделі суспільного устрою на основі ринкових механізмів в Україні є генерація конкурентного середовища. Відсутність елементів змагальності у відносинах суб'єктів ринку зумовлює виникнення певних негативних соціально-економічних наслідків. Для зменшення амплітуди проблемності економічних та соціальних реформ у країні потрібно до її домінантних завдань зарахувати формування конкурентного ринкового середовища, спроможного автономно врегулювати багато гострих питань сучасності.

Нинішня економіка надзвичайно насичена процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання, що є наслідком інтенсивного зростання спеціалізації та поділу праці, що здійснюються за ринковими принципами. Таким чином, процеси переміщення різних матеріальних цінностей стають явищем обов'язковим і всезагальним. Ефективність і швидкість таких переміщень визначають мобільність і конкурентну спроможність економічної системи. Оскільки матеріальні цінності, що є результатами праці, котрі підлягають обміну та розподілу, виробляють не в одному місці, то до пункту обміну та виробничого чи особистого споживання їх необхідно доставити. За цих умов особливої функціональної значимості набуває транспортний комплекс країни.

Серед усіх чинників суспільного виробництва, на наш погляд, найважливіша і креативна роль належить людському. З огляду на це, перевезення людей вважаємо найбільш актуальною функцією сьогоднішньої транспортної системи країни. Забезпечуючи основну частину трудових поїздок населення, автомобільний пасажирський транспорт безпосередньо впливає на ефективність економіки країни загалом. Окрім цього, пасажирський транспорт почасти формує попит на продукцію таких галузей, як машинобудування,

металургія, нафтовидобуток і нафтопереробка, електронна та інші, впливаючи також на їхній економічний стан і динаміку.

У сучасних економічних умовах пасажирський транспорт перетворюється з інфраструктурної галузі у своєрідний локомотив розвитку економіки, спроможний підвищити якість життя людей та активізувати господарську діяльність багатьох інших її галузей.

Проведене нами наукове дослідження визначеного об'єкта та предмета дає змогу зробити такі узагальнення:

1. Конкуренція – це основний конструктивний елемент ринкового організму, що робить його найбільш соціально привабливим і необхідним як для окремо взятого суб'єкта ринку, так і суспільства загалом. Поширена велика кількість наукових визначень поняття «конкуренція», котрі по-різному характеризують його зміст. Щодо комплексного синтетичного тлумачення терміна «конкуренція» у його розгорнутому форматі, то, на нашу думку, найбільш прийнятною формулою інтерпретації цього поняття є така. **Конкуренція** – це ситуація на ринку, коли жодна фірма чи споживач не має достатніх ринкових ресурсів та відповідних розмірів, щоб впливати на ринкову ціну. Ця ситуація виникає за тих умов, коли кількість покупців і продавців є дуже великою, а блага, що постачають останні, однорідні або зовсім не відрізняються між собою. В цьому разі діяльність кожної фірми можна охарактеризувати горизонтальною (або абсолютно еластичною) кривою попиту.

2. Аналіз стратегічних конкурентних переваг і недоліків України в гео економічному форматі протягом періоду її незалежності відображає загалом негативні тенденції та втрату країною конкурентних позицій. За оцінками ВЕФ, Україна в 2005 році за індексом зростання конкурентоспроможності (*GCI*) посідала 84, а за індексом конкурентної спроможності бізнесу (*BCI*) – відповідно 75 місце. При цьому п'ятирічні втрати конкурентних позицій за першим індексом становили 28 пунктів у загальному рейтингу країн, для яких проводиться оцінка, а за індексом

Всі за аналогічний проміжок часу регрес вимірюється 16 позиціями. У 2006 році, порівняно з 2005 індекс ВСІ зменшився ще на 6 позицій і був стабільним ($BCI = 81$) протягом двох років, засвідчивши подальшу втрату Україною конкурентних позицій на світовому ринку.

3. Загальний рівень розвитку автомобільного сегмента в національній економіці характеризується такими домінантами: по-перше, обсяг перевезень пасажирів та пасажирообороту протягом останніх 8 років в Україні є загалом стабільно високим, хоча не досягає рівня 1990-х і насамперед 1980-х років вже минулого століття; по-друге, частка різних груп транспорту за цей період також стабільна (для наземного транспорту – висока (на рівні 99,9% за показником перевезення пасажирів і 97–98% за обсягами пасажирообороту), для водного та авіаційного – мізерною); по-третє, у середині домінантної групи транспорту (наземний) виявлено чітку і яскраво виражену тенденцію до внутрішньої реструктуризації – частка автомобільного транспорту неперервно зростає як в обсягах перевезення пасажирів (2000 рік – 32,9%; 2001 рік – 35,5%; 2002 рік – 39,8%; 2003 рік – 42,8%; 2004 рік – 46,5%; 2005 рік – 46,8%; 2006 рік – 48,4%; 2007 рік – 47,2%), так і в обсягах пасажирообороту (2000 рік – 25,5%; 2001 рік – 27,5%; 2002 рік – 30,5%; 2003 рік – 33,1%; 2004 рік – 36,9%; 2005 рік – 38,7%; 2006 рік – 38,8%; 2007 рік – 38,9%); по-четверте, збільшення частки автомобільного транспорту відбувається на фоні ретроградної тенденції насамперед тролейбусного сегмента ринку пасажироперевезень – втрати частки в обсягах відправлення (перевезення) пасажирів становлять 8,6%, а здійсненого пасажирообороту – відповідно 6,7%.

4. Частка автомобільних перевезень пасажирів протягом останнього періоду в загальній їхній структурі була або стабільно високою, або навіть мала тенденцію до подальшого зростання. Так, за міжміськими перевезеннями частка саме автомобільних за останні роки не становила менш ніж 63,0%, а дорівнювала приблизно 64–65 відсотків. Приміське сполучення у пасажироперевезенні характеризується стабільно високою

(на рівні 61–62%) часткою автомобільного транспорту. Навіть на внутрішньоміських перевезеннях, де традиційно домінував тролейбусний транспорт, відбулися акцентовані структурні зміни. Частка автомобільних (автобусних) перевезень за міськими маршрутами в Україні зросла з 27,0% у 2000 році до 47,8% у 2007. Зміни частки тролейбусного сегмента внутрішньоміських перевезень пасажирів порівняно з автобусними мають фактично реверсивний характер – частка перших зменшилася з 39,9 % у 2000 році до 23,6 % у 2007.

5. Розрахункове значення синтетичного показника I_h становить 0,11381, що свідчить про посередній рівень конкуренції на ринку міжміських пасажирських перевезень Тернопільської області. У міському сегменті цього ринку приватний перевізник здійснює демонополізуючий вплив, оскільки його частка дорівнює 91,5% за кількістю автобусів, задіяних на міських маршрутах, 87,2% – за кількістю посадочних місць у цих автобусах і 90,9% за чисельністю перевезених пасажирів. З огляду на це, ринок міських автомобільних пасажирських перевезень вважаємо таким, що має певні ознаки поліполічності і відповідно невисокий рівень монополізму.

6. Традиційні спеціалізовані автотранспортні підприємства програють конкурентну боротьбу приватному перевізнику. Так, чисельність працівників спеціалізованих АТП скоротилася приблизно на 50–65% через неможливість конкурувати на ринку транспортних послуг, що пов'язано з високою собівартістю перевезень, утриманням надлишкових основних фондів, неповною компенсацією витрат на перевезення пільгових категорій громадян протягом останнього періоду неможливістю оновлення рухомого складу.

7. Аналіз роботи автотранспортних підприємств області дав змогу виявити, що на вершині конкурентної піраміди з точки зору ресурсного та ринкового потенціалів перебувають два автотранспортні підприємства – ВАТ «Чортківське АТП-16142» і «Тернопільське АТП-16127».

8. Формування конкурентних механізмів у системі пасажирських перевезень на ґрунті запровадження різних форм власності разом із певним позитивним результатом спричинило водночас погіршення рівня керованості та координованості роботи маршрутної мережі міст і регіонів. Мають місце порушення графіків руху транспортних одиниць, а також невиходи на лінії, зокрема у соціальному і малорентабельному сегментах ринку цього виду послуг.

9. Фізичне і моральне старіння парку транспортних засобів зумовило збільшення поточних витрат на їхню експлуатацію, погіршення якості послуг і зменшення рівня безпеки пасажирських перевезень.

10. В умовах постійного зростання тарифів за проїзд транспортні витрати населення також збільшуються. Виникла ситуація, за якої той, хто оплачує проїзд, отримує послуги низької якості. Багаторазове і постійне підвищення тарифів на перевезення обмежує можливості користування пасажирським транспортом для малозабезпечених категорії населення. В економічно благополучних країнах тарифна політика побудована таким чином, що витрати на користування громадським пасажирським транспортом становлять від 5 до 7% від середньомісячного доходу, тоді як в Україні ця частка, згідно з нашими розрахунками, дорівнює 8–9% з диференціацією за регіонами.

11. Бюджетні витрати на утримання системи пасажирського транспорту мають тенденцію до постійного зростання.

12. Якість послуг, що надають перевізники, доволі низька, що насамперед пов'язано із зростанням коефіцієнта використання місткості машин та зниженням середньої експлуатаційної швидкості руху. Цей фактор істотно знижує конкурентну спроможність громадського пасажирського транспорту порівняно з індивідуальним.

13. Пропускна здатність дорожніх мереж (насамперед міських) зменшується і не забезпечує необхідної мобільності громадського пасажирського і приватного автотранспорту.

14. Техногенне навантаження на навколишнє середовище в умовах використання фізично зношених транспортних засобів та відсутності ефективного контролю та оперативного моніторингу з боку держави постійно зростає.

Аналітичні узагальнення різних теоретичних підходів щодо проблем розвитку конкуренції та оцінка регіональних і галузевих її виявів на основі емпіричного матеріалу про зміст і динаміку автомобільних перевезень, здійснених підприємствами Тернопільської області, діагностовані «больові точки» цього процесу дають підстави для таких пропозицій:

1. На регіональному рівні необхідно сформувати ефективну, легальну та збалансовану за інтересами систему зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів з метою подолання витратної схеми надмірної конкурентної взаємодії суб'єктів ринку одного регіону чи галузі через їхню взаємовигідну кооперацію.
2. Проведення конкурсів на маршрути міських, приміських і міжміських перевезень з використанням механізму тендеру потрібно здійснювати із забезпеченням рівних конкурентних прав для всіх учасників, а також справедливих і прозорих процедур. При цьому доречно практикувати комбінування в одних лотах одночасно рентабельних і нерентабельних (соціальних) маршрутів.
3. На рівні окремих регіонів (насамперед обласних і районних центрів), слід сформувати мережу аутсорсингових підприємств, які б надавали спеціалізовані сервісні послуги з технічного обслуговування та ремонту автомобілів. На нашу думку, ці господарчі суб'єкти повинні мати акціонерну організаційно-правову форму, а акціонерами повинні виступати суб'єкти підприємництва, що є водночас потенційними клієнтами майбутнього аутсорсера. При цьому не обов'язково йти шляхом створення нових суб'єктів ринку. Базою для формування

майбутнього підприємства-аутсорсера можуть бути створені раніше підприємства, що надають цей вид послуг (ремонтно-механічні заводи, крупні спеціалізовані станції технічного обслуговування, а також крупні перевізники з власною потужною і сучасною ремонтно-механічною базою).

4. Система обґрунтування та встановлення тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом має бути гнучкою і зрозумілою водночас. Методики розрахунку рівня тарифів обов'язково повинні враховувати якісну складову оцінки послуги, а також необхідність розвитку та посилення конкурентного потенціалу перевізника. У тарифах на перевезення пасажирів для перевізників, що лише виходять на ринок, потрібно передбачити інвестиційну складову для оновлення (формування) їхнього рухомого складу та забезпечення цілковитої фінансової незалежності. Потрібно створювати зручні умови та схеми оплати за проїзд (різні форми знижок, комбіновані квитки з урахуванням рентабельності перевезень).
5. Для врегулювання соціально актуальних проблем, що супроводжують пасажирські перевезення автомобільним транспортом, необхідно запровадити стосовно пільгових категорій пасажирів модель, за якої особа, яка має право на пільги, змогла б самостійно оплатити послугу, а держава відповідно забезпечила б їй таку можливість. При цьому чітка відповідність між обсягами наданих послуг і сумою отриманих платежів була б гарантована, оскільки плату за проїзд вираховували б з кредитної карточки пільговика безпосередньо в момент надання послуги і вона потрапляла би безпосередньо на рахунок перевізника. Водночас автоматично усунуто потребу в здійсненні громіздких та загалом зайвих реверсивних платіжних трансакцій між державою і перевізником через систему «субсидія-податок».

6. Для підвищення загального рівня якості та безпеки пасажирських перевезень необхідно сформувати на базі обласних управлінь автомобільного транспорту інформаційно-диспетчерські служби (сервісно-консультативні центри), які б вирішували такі питання: організації мережі автомобільних перевезень; вивчення кореспонденції розподілу пасажиропотоків за напрямками перевезень; інформаційного забезпечення учасників руху даними про дорожні умови, режими і можливі маршрути руху, розташування об'єктів дорожнього сервісу; розробки і впровадження систем оперативного управління транспортними процесами, забезпечення надійного екстреного зв'язку з відповідними службами.

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація критеріїв конкурентоспроможності продукції [140, с.17]

№ з/п	Класифікаційна ознака	Критерій конкурентоспроможності
1	Вид потреб, що підлягають задоволенню	Рівень якості Соціальна адресність Справжність Безпечність Споживча новизна Імідж Інформативність Ціна споживання
2	Кількість характеристик, що враховуються	Одиничний Груповий Узагальнений

Додаток Б

Динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ²⁵

за організаційно-правовими формами господарювання з 1997 по 2007рр.[79; 207, с.83]

Організаційно-правові форми господарювання	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього	834886	889330	935578	981054	1023396	1070705	1133200
у т. ч.:							
фермерське господарство	38561	42976	45781	46937	47800	48918	49801
приватне підприємство	192168	206144	217780	229335	237980	248211	258536
колективне підприємство	40028	37869	36134	34153	32817	31168	29330
державне підприємство	9965	9307	8469	8020	7752	7562	7359
казенне підприємство	49	49	49	49	50	50	50
комунальне підприємство	13713	14558	15129	16066	16460	16688	16755
дочірнє підприємство	19140	21097	22469	23598	23580	23127	22523
іноземне підприємство	2446	2392	2326	2285	2317	2315	2347
підприємство, об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	2355	3098	3676	4051	4247	4369	4510
підприємство споживчої кооперації	—	—	—	421	616	860	1061
орендне підприємство	1741	1625	1520	1450	1377	1330	1276
1	2	3	4	5	6	7	8
спільне підприємство	6798	6403	6024	5605	5431	5291	5148

²⁵ ЄДРПОУ – Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України.

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8
акціонерне товариство	34942	35134	35016	34662	34571	33976	33084
з них:							
відкрите	12089	12171	12137	11906	11730	11345	10895
закрите	22100	22255	22194	22089	22167	21948	21503
товариство з обмеженою відповідальністю	221905	241799	261212	281105	302942	325925	351750
товариство з додатковою відповідальністю	719	721	698	689	694	700	696
повне товариство	1997	2013	1994	1977	1988	1997	1985
командитне товариство	799	762	727	703	694	690	673
кооператив:	29892	30394	31338	29616	30229	30790	31429
з нього:							
виробничий	3107	2512	2459	2506	2607	2556	2653
сільськогосподарський	–	445	630	825	1020	1324	1364
організація (установа, заклад)	69382	72013	75652	80277	83116	85821	100083
з неї:							
державна	–	–	–	–	21462	19313	17733
комунальна	–	–	–	–	51731	53009	64252
асоціація	2516	2435	2458	2497	2679	2751	2841
корпорація	609	648	717	761	798	824	842
консорціум	57	61	62	66	77	80	84
концерн	380	385	395	388	397	406	403
інші об'єднання юридичних осіб	2123	2141	2115	2082	2061	1971	1880
філія (інший відокремлений підрозділ)	44108	46565	47597	48345	49902	51429	54238

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8
представництво	2971	3092	3271	3431	3596	3810	4031
товарна біржа	–	–	–	–	105	221	302
кредитна спілка	–	–	–	–	435	737	938
споживче товариство	5103	5495	5696	5759	5729	5656	5535
спілка споживчих товариств	666	692	676	625	589	524	482
політична партія	5477	8319	9596	10910	11408	13976	15459
громадська організація	29083	33045	36593	40253	43152	46682	50706
релігійна організація	12167	13660	15099	16491	17639	18617	19706
профспілкова організація	10965	12415	13157	13507	14192	15639	17360
благодійна організація	4525	5776	6968	8143	8928	9590	10319
об'єднання співвласників майна житлових будинків	–	–	–	2833	3430	4159	5295

Додаток В

Динаміка співвідношення зареєстрованих і ліквідованих суб'єктів
ринку за ЄДРПОУ з 2000 по 2004 рр.

Назва регіону	Роки															
	2001				2002				2003				2004			
	ліквідовано		створено		ліквідовано		створено		Ліквідовано		Створено		ліквідовано		створено	
	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%	об'єктів	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Україна	13891	1,7	65413	7,4	15018	1,7	60195	6,4	14760	1,6	59931	6,1	13891	1,7	65413	7,4
Автономна Республіка Крим області	437	1,3	2800	7,5	435	1,2	2508	6,4	364	0,9	2506	6,0	437	1,3	2800	7,5
Вінницька	276	1,4	1427	6,9	253	1,2	2153	9,3	258	1,1	1369	5,6	276	1,4	1427	6,9
Волинська	173	1,3	737	5,3	279	2,0	766	5,3	212	1,5	696	4,6	173	1,3	737	5,3
Дніпропетровська	898	1,3	4972	6,9	824	1,1	4674	6,2	887	1,2	4922	6,2	898	1,3	4972	6,9
Донецька	1921	2,8	4940	6,9	1675	2,3	4524	6,1	1638	2,2	4239	5,6	1921	2,8	4940	6,9
Житомирська	226	1,4	1143	6,7	329	1,9	1051	5,9	294	1,6	1055	5,7	226	1,4	1143	6,7
Закарпатська	516	3,3	1199	7,4	395	2,4	956	5,7	1302	7,8	1337	7,9	516	3,3	1199	7,4
Запорізька	230	0,7	2725	8,0	220	0,6	2628	7,2	245	0,7	2500	6,4	230	0,7	2725	8,0
Івано-Франківська	265	1,4	1117	5,4	607	3,0	882	4,2	377	1,8	924	4,3	265	1,4	1117	5,4
Київська	344	1,3	2550	8,6	536	1,8	2316	7,3	559	1,8	2470	7,3	344	1,3	2550	8,6
Кіровоградська	376	2,2	1384	7,5	309	1,7	1143	5,9	282	1,5	1156	5,7	376	2,2	1384	7,5
Луганська	580	1,9	2019	6,2	585	1,8	1957	5,7	619	1,8	2373	6,6	580	1,9	2019	6,2
Львівська	354	0,8	2519	5,3	448	0,9	2331	4,7	369	0,7	2422	4,7	354	0,8	2519	5,3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Миколаївська	352	1,3	2345	8,2	420	1,5	2088	6,9	388	1,3	1717	5,4	352	1,3	2345	8,2
Одеська	1072	2,1	4598	8,4	1511	2,8	3974	7,0	1890	3,3	3937	6,7	1072	2,1	4598	8,4
Полтавська	322	1,2	2001	7,0	466	1,6	1593	5,3	424	1,4	1511	4,9	322	1,2	2001	7,0

Продовж. дод. В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Рівненська	358	2,6	862	5,9	261	1,8	791	5,2	199	1,3	790	5,0	358	2,6	862	5,9
Сумська	262	1,4	1200	6,2	383	2,0	1131	5,7	344	1,7	1012	4,9	262	1,4	1200	6,2
Тернопільська	113	0,7	798	4,6	175	1,0	653	3,7	177	1,0	642	3,5	113	0,7	798	4,6
Харківська	2404	4,2	4440	7,5	1751	3,0	3690	6,1	1359	2,2	3617	5,7	2404	4,2	4440	7,5
Херсонська	321	1,4	1685	7,0	297	1,2	1316	5,3	362	1,4	1131	4,4	321	1,4	1685	7,0
Хмельницька	249	1,4	1660	8,5	235	1,2	1158	5,7	269	1,3	1260	5,8	249	1,4	1660	8,5
Черкаська	274	1,5	1549	7,7	366	1,8	1336	6,3	305	1,4	1259	5,7	274	1,5	1549	7,7
Чернівецька	183	1,6	702	6,0	200	1,7	587	4,9	124	1,2	607	4,9	183	1,6	702	6,0
Чернігівська	298	2,2	1203	8,1	296	2,0	938	6,0	264	1,7	1025	6,2	298	2,2	1203	8,1
м. Київ	735	0,6	12137	9,0	731	0,5	12324	8,4	569	0,4	12699	8,0	735	0,6	12137	9,0
м. Севастополь	352	3,8	701	7,1	1031	10,5	727	7,6	662	6,9	755	8,1	352	3,8	701	7,1

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [79; 203, с.96; 204, с.99; 205, с.84].

Додаток Д

Оцінка рівня конкурентоспроможності країн за 2006 рік
на основі значень індексів зростання конкурентоспроможності (GCI) та конкурентоспроможності бізнесу (BCI)

Країни світу	Значення індексу					Значення індексу		
	GCI загалом		У т.ч.:			BCI загалом (ранг)	У т.ч.:	
	Ранг	Значення	Технологічний індекс	Індекс суспільних інституцій	Індекс макроекономічного середовища		Досконалість стратегії підприємств	Якість бізнес-середовища
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінляндія	1.	5,95	5,92	6,48	5,47	2	7	1
США	2.	5,82	6,24	5,74	5,04	1	2	2
Швеція	3.	5,72	5,80	6,31	4,99	4	5	6
Тайвань	4.	5,69	6,04	5,56	5,11	17	12	20
Данія	5.	5,66	5,34	6,59	5,36	7	9	3
Сінгапур	6.	5,56	5,11	6,21	5,79	10	13	8
Норвегія	7.	5,56	5,17	6,35	5,54	20	23	14
Швейцарія	8.	5,49	5,25	6,22	5,24	5	4	7
Японія	9.	5,48	5,68	5,88	4,67	8	3	11
Ісландія	10.	5,44	5,05	6,58	5,09	19	17	18
Нідерланди	11.	5,30	4,98	6,08	5,13	9	6	9
Великобританія	12.	5,30	4,92	6,23	5,11	6	8	4
Німеччина	13.	5,28	5,08	6,21	4,77	3	1	5
Австралія	14.	5,25	4,93	6,10	5,04	13	19	12
Канада	15.	5,23	5,05	5,84	4,97	15	16	13
Об'єднані Арабські Емірати	16.	5,21	4,71	5,82	5,09	28	32	26
Австрія	17.	5,20	4,85	5,99	5,11	16	14	17
Нова Зеландія	18.	5,18	4,76	6,41	4,80	18	20	15
Ізраїль	19.	5,09	5,25	5,64	4,20	21	18	21
Естонія	20.	5,08	5,01	5,59	4,65	27	34	24
Гонконг	21.	5,06	4,49	6,22	5,05	11	15	10
Чилі	22.	5,01	4,55	5,77	4,71	29	33	29

Продовж. дод. Д

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Іспанія	23.	5,00	4,86	5,16	4,99	26	25	27
Португалія	24.	4,96	4,78	5,69	4,42	33	42	31
Люксембург	25.	4,95	4,28	5,99	5,23	-	-	-
Бельгія	26.	4,95	4,59	5,71	4,92	14	11	19
Франція	27.	4,92	4,65	5,62	4,78	12	10	16
Бахрейн	28.	4,91	4,47	5,56	4,70	40	53	34
Корея, Респ.	29.	4,90	5,18	4,81	4,41	24	21	28
Ірландія	30.	4,90	4,43	5,87	4,85	22	22	22
Малайзія	31.	4,88	4,67	5,06	4,91	23	28	23
Мальта	32.	4,79	4,85	5,39	4,11	50	60	49
Словенія	33.	4,75	4,71	5,28	4,26	31	27	33
Таїланд	34.	4,58	4,24	4,71	4,79	37	36	36
Йорданія	35.	4,58	4,02	5,43	4,29	43	54	40
Литва	36.	4,57	4,51	4,75	4,46	36	37	35
Кіпр	37.	4,56	4,36	5,18	4,14	45	59	41
Угорщина	38.	4,56	4,66	5,07	3,95	42	48	38
Греція	39.	4,56	4,42	4,74	4,52	41	40	42
Чехія	40.	4,55	4,88	4,56	4,22	35	31	37
ПАР	41.	4,53	4,33	5,15	4,11	25	24	25
Туніс	42.	4,51	3,87	5,14	4,52	32	43	30
Словаччина	43.	4,43	4,67	4,64	3,98	39	41	39
Латвія	44.	4,43	4,46	4,55	4,27	49	51	48
Ботсвана	45.	4,30	3,70	4,98	4,21	62	73	52
Китай	46.	4,29	3,72	4,39	4,78	47	39	47
Італія	47.	4,27	4,08	4,64	4,27	34	26	43
Мексика	48.	4,17	4,13	4,28	4,09	55	46	56
Маврикій	49.	4,14	4,19	4,16	4,08	53	49	54
Тринідад і Тобаго	50.	4,12	3,98	4,18	4,20	59	55	62
Коста-Ріка	51.	4,12	3,97	4,69	3,72	48	35	50
Намібія	52.	4,11	3,66	4,92	3,76	51	63	51
Ель-Сальвадор	53.	4,10	3,60	4,71	3,99	65	65	65

Продовж. дод. Д

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Уругвай	54.	4,08	3,92	5,23	3,10	77	80	76
Індія	55.	4,07	3,72	4,45	4,05	30	30	32
Марокко	56.	4,06	3,30	4,75	4,13	46	45	45
Бразилія	57.	4,05	4,24	4,62	3,28	38	29	44
Панама	58.	4,01	4,00	4,26	3,76	60	66	58
Польща	59.	3,98	4,19	3,70	4,05	57	47	64
Болгарія	60.	3,98	3,82	4,36	3,77	75	86	72
Хорватія	61.	3,94	4,15	3,86	3,81	72	72	70
Єгипет	62.	3,88	3,68	4,10	3,86	66	57	68
Румунія	63.	3,86	4,13	3,94	3,50	56	61	57
Колумбія	64.	3,84	3,60	4,25	3,67	58	58	61
Туреччина	65.	3,82	4,01	4,22	3,22	52	44	55
Ямайка	66.	3,82	4,12	4,11	3,23	54	52	53
Гана	67.	3,78	3,21	4,44	3,68	64	71	59
Перу	68.	3,78	3,45	4,28	3,60	76	77	74
Індонезія	69.	3,72	3,31	4,12	3,74	44	38	46
Росія	70.	3,68	3,65	3,54	3,87	61	62	60
Алжир	71.	3,67	2,67	4,13	4,23	89	93	86
Домініка	72.	3,63	3,80	4,08	3,00	80	74	83
Шрі-Ланка	73.	3,57	3,17	4,08	3,46	68	69	67
Аргентина	74.	3,54	3,87	3,77	2,96	74	68	78
Гамбія	75.	3,52	3,12	4,30	3,13	67	70	66
Філіппіни	76.	3,51	3,72	3,21	3,59	70	50	77
В'єтнам	77.	3,47	2,92	3,66	3,82	79	81	79
Кенія	78.	3,45	3,31	3,87	3,18	63	56	63
Уганда	79.	3,41	3,22	3,61	3,41	71	75	69
Танзанія	80.	3,38	3,12	3,54	3,47	90	92	87
Боснія і Герцеговина	81.	3,38	3,15	3,80	3,19	93	96	92
Гватемала	82.	3,38	3,18	3,61	3,36	86	78	90
Македонія	83.	3,34	3,26	3,41	3,37	83	84	82
Венесуела	84.	3,30	3,60	3,41	2,89	88	82	91

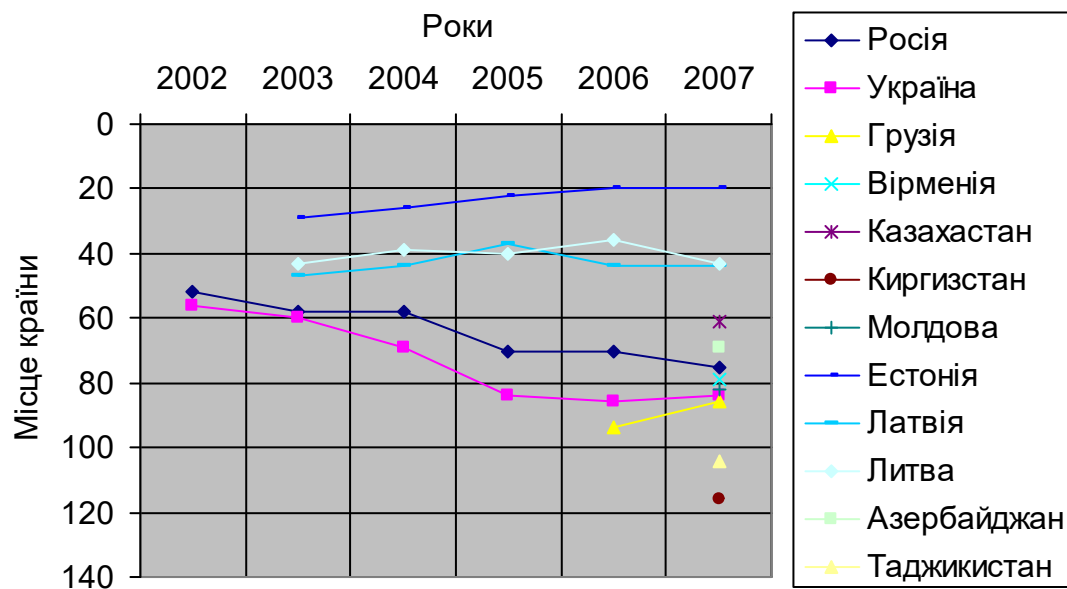
Продовж. дод. Д

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Україна	85.	3,27	3,15	3,29	3,39	69	64	71
Малі	86.	3,24	2,52	3,66	3,55	91	95	89
Малаві	87.	3,24	2,74	4,20	2,79	84	83	85
Сербія і Чорногорія	88.	3,23	3,30	3,61	2,77	85	87	81
Еквадор	89.	3,18	3,01	3,42	3,10	94	90	95
Пакистан	90.	3,17	3,02	2,87	3,63	73	67	75
Мозамбік	91.	3,17	2,89	3,36	3,26	96	94	98
Нігерія	92.	3,16	2,99	3,31	3,17	81	76	80
Грузія	93.	3,14	3,18	3,17	3,07	92	89	93
Нікарагуа	94.	3,12	2,78	3,68	2,90	100	100	99
Мадагаскар	95.	3,11	2,64	3,32	3,36	87	88	88
Гондурас	96.	3,10	2,89	3,19	3,23	97	91	100
Болівія	97.	3,09	2,81	3,55	2,90	101	99	101
Зімбабве	98.	3,03	3,04	3,99	2,07	82	79	84
Парагвай	99.	2,99	2,94	3,24	2,77	98	98	96
Ефіопія	100.	2,93	2,17	3,80	2,81	99	101	97
Бангладеш	101.	2,84	2,62	2,47	3,42	95	97	94
Ангола	102.	2,72	2,30	3,38	2,46	103	102	103
Чад	103.	2,50	1,81	2,61	3,08	102	103	102
Замбія	104.	2,36	2,98	4,16	2,96	78	85	73

Примітка. Розраховано авторкою на основі даних [251].

Додаток Е

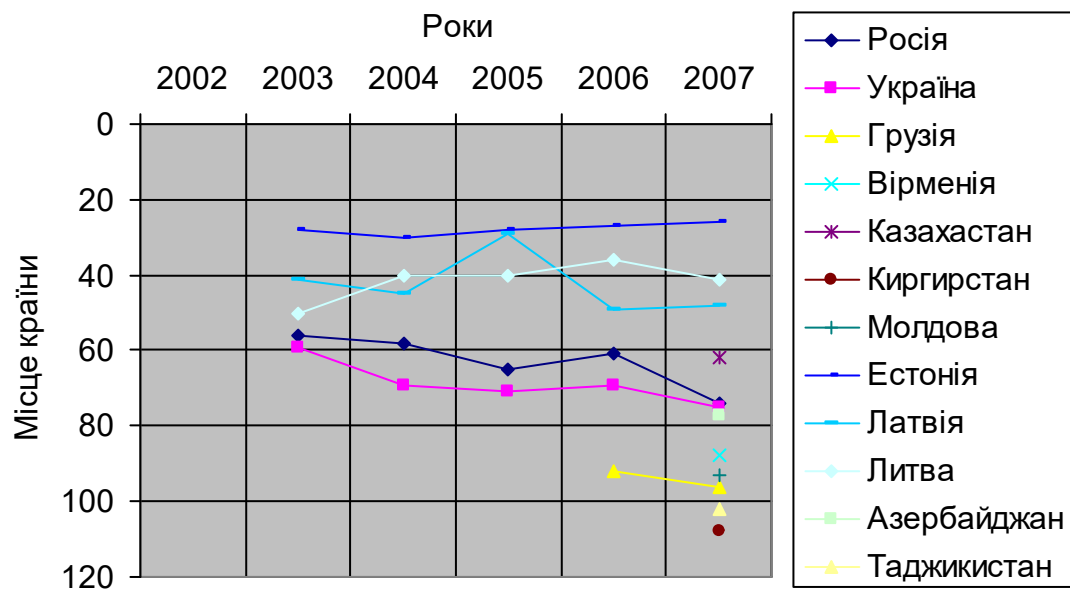
Динаміка ранжиру деяких країн пострадянського простору
на основі значень індексів GCI в період з 2002 по 2007 р.



Примітка. Побудовано авторкою на основі даних [251].

Додаток Ж

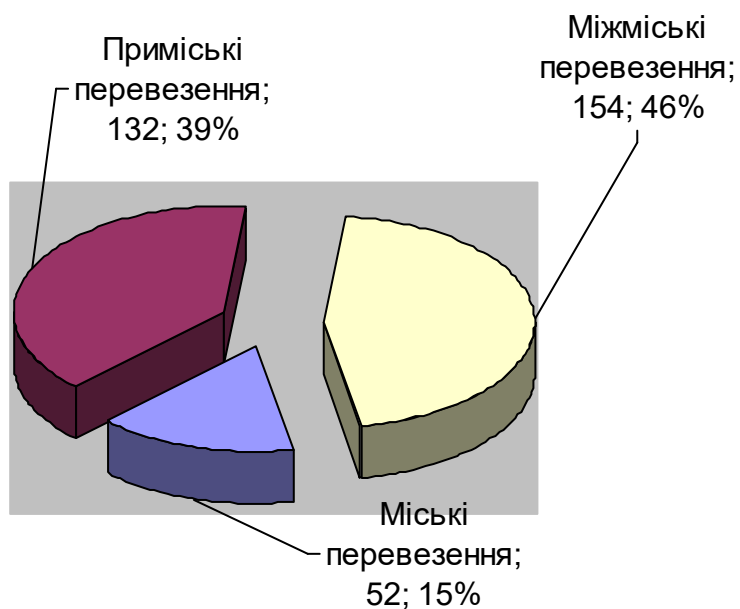
Динаміка ранжиру деяких країн пострадянського простору
на основі значень індексів ВСІ з 2002 по 2007 р.



Примітка. Побудовано авторкою на основі даних [251].

Додаток 3

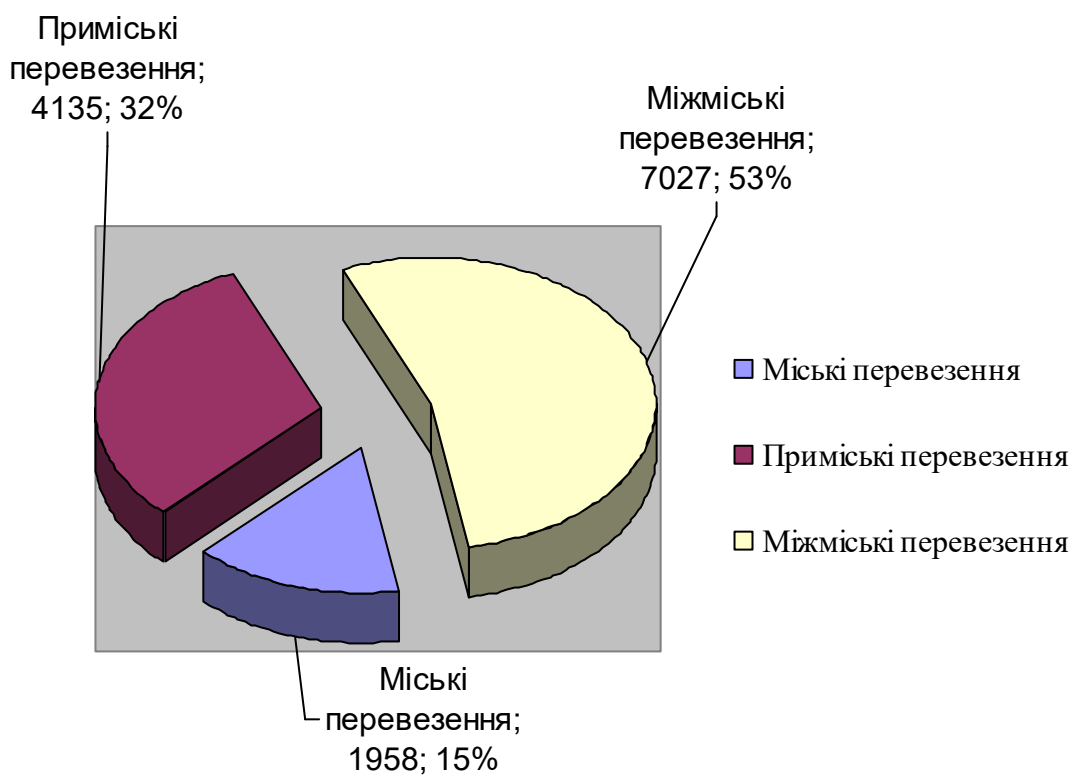
Структура розподілу виділених автобусів за видами перевезень для АТП
Тернопільської області з 2003 по 2007 р., шт., %



■ Міські перевезення ■ Приміські перевезення ■ Міжміські перевезення

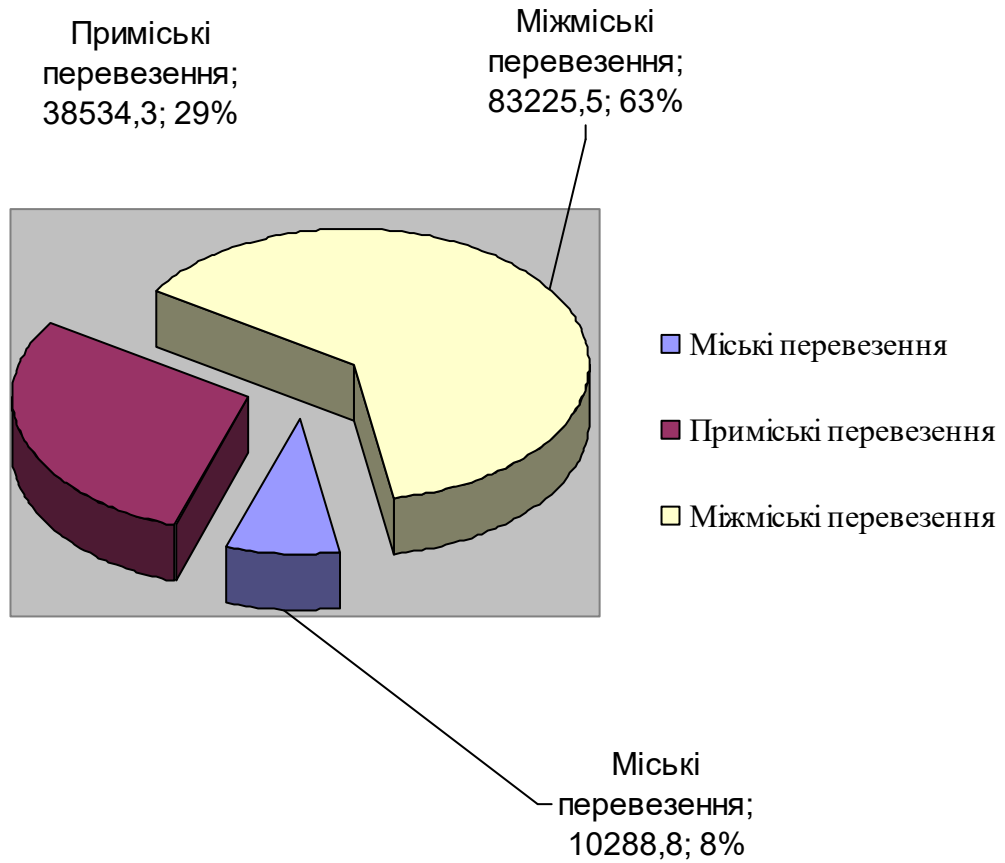
Додаток И

Структура розподілу пасажиромісць за видами перевезень для АТП
Тернопільської області з 2003 по 2007 р., од., %



Додаток К

Структура пасажирообігу за видами перевезень для АТП Тернопільської області з 2003 по 2007 р., тис. пас.-км, %



Додаток Л

Загальна характеристика стану ринку пасажироперевезень Тернопільської області в 2005–2006 рр.

№ з/п	Назва фірми-перевізника	Перевезено пасажирів,		Виручка від пасажирських перевезень ²⁶ , тис. грн.		Отримано субвенцій, тис. грн.	Витрати на перевезення пасажирів, тис. грн.
		тис. ²⁷	%	2006 р.	2005 р.		
1	ВАТ „Бережаниавтотранс”	2431	7,5	1321,1	1087,0	480,3	1505,1
2	ВАТ „Борщівське АТП-16138”	2660	8,2	1057,5	865,1	451,2	1513,7
3	ВАТ „Бучацьке АТП-16139”	853	2,6	755,0	693,0	561,6	926,0
4	ВАТ „Збаразьке АТП-16140”	508	1,6	475,3	433,4	339,4	604,2
5	ВАТ „Підволочиське АТП-16141”	406	1,3	530,7	424,2	408,1	658,9
6	ВАТ „Чортківське АТП-16142”	2564	7,9	2124,9	1852,2	555,0	2305,7
7	ВАТ „Копичинецьке АТП-16143”	280	0,9	499,1	465,3	306,2	521,0
8	ВАТ „Микулинецьке АТП-16144”	662	2,1	690,0	549,1	577,9	998,1
9	ВАТ „Шумське АТП-16145”	391	1,2	187,0	185,3	185,3	307,1
10	ВАТ „Козівське АТП-16146”	528	1,6	304,0	267,0	244,9	525,0
11	ВАТ „Підгаєцьке АТП-16147”	317	1,0	315,2	272,0	213,0	390,5
12	ВАТ „Заліщицьке АТП-16148”	73	0,2	153,9	131,3	129,3	268,0
13	ВАТ „Лановецьке АТП-16149”	490	1,5	94,0	75,0	143,0	210,0
14	ВАТ „Залозецьке АТП-16150”	196	0,6	172,4	136,6	229,5	379,0
15	ВАТ „Монастириське АТП-16151”	76	0,2	225,1	181,8	164,8	366,8
16	ВАТ „Кремпастранс”	455	1,4	322,4	225,1	203,9	521,0
17	Міськпастранс Кременець	2508	7,8	275,4	206,7	168,1	431,5
18	ВАТ „Тернопільське АТП-16127”	9005	27,9	4192,4	4663,0	1288,9	5601,3
19	АТП Тернопільського району	7858	24,4	9685,0	7980,0	548,6	7380,0
Разом		32261	100	23380,4	20693,1	7199,0	25412,9

Примітка. Побудовано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників

²⁶ Субвенції не враховано.

²⁷ Дані колонки містять кількість, як платних пасажирів, так і пільговиків.

Додаток М

Дані про обсяги отриманої виручки, субвенцій витрат на послуги
з пасажирських перевезень АТП Тернопільської області в 2006-2007 рр.

№ з/п	Назва фірми-перевізника	Виручка від пасажирських перевезень ²⁸ , тис. грн.			Витрати на перевезення пасажирів у 2006 р., тис. грн.	Отримано субвенцій у 2006 р., тис. грн.	Рівень рентабельності ²⁹ перевезень у 2006 р., %
		2007 р.	2006 р.	зростання, долі			
1	ВАТ „Бережаниавтотранс”	1721,7	1321,1	1,30	1505,1	480,3	19,7
2	ВАТ „Борщівське АТП-16138”	1547,9	1057,5	1,46	1513,7	451,2	-0,33
3	ВАТ „Бучацьке АТП-16139”	1219	755,0	1,61	926,0	561,6	42,2
4	ВАТ „Збаразьке АТП-16140”	656,1	475,3	1,38	604,2	339,4	34,8
5	ВАТ „Підволочиське АТП-16141”	820,8	530,7	1,55	658,9	408,1	42,5
6	ВАТ „Чортківське АТП-16142”	2951,7	2124,9	1,39	2305,7	555,0	16,2
7	ВАТ „Копичинецьке АТП-16143”	460,7	499,1	0,92	521,0	306,2	54,6
8	ВАТ „Микулинецьке АТП-16144”	627,8	690,0	0,91	998,1	577,9	27,0
9	ВАТ „Шумське АТП-16145”	204	187,0	1,09	307,1	185,3	21,2
10	ВАТ „Козівське АТП-16146”	377	304,0	1,24	525,0	244,9	4,6
11	ВАТ „Підгаєцьке АТП-16147”	447,3	315,2	1,42	390,5	213,0	35,3
12	ВАТ „Заліщицьке АТП-16148”	231,9	153,9	1,51	268,0	129,3	5,7
13	ВАТ „Лановецьке АТП-16149”	118	94,0	1,26	210,0	143,0	12,9
14	ВАТ „Залозецьке АТП-16150”	219,7	172,4	1,27	379,0	229,5	6,0
15	ВАТ „Монастирське АТП-16151”	269	225,1	1,05	366,8	164,8	14,5
16	ВАТ „Кремпастрас”	410,1	322,4	1,27	521,0	203,9	1,0
17	Міськпастрас Кременець	313	275,4	1,14	431,5	168,1	2,8
18	ВАТ „Тернопільське АТП-16127”	5481,4	4192,4	1,31	5601,3	1288,9	-2,1
19	АТП Тернопільського району	9835,5	9685,0	1,02	7380,0	548,6	38,7
Разом		27912,6	23380,4	1,19	25412,9	7199	20,4

Примітка. Побудовано авторкою на основі даних звітності підприємств-перевізників

²⁸ Субвенції не враховано.

²⁹ З урахуванням субвенцій.

Додаток Н.1
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Бережаниавтотранс”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	5			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи			1	
Тривалість роботи на відповідному ринку			6	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			2	
Рівень зношеності парку машин			1	
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства			5	
Рівень продуктивності праці			6	
Технічна готовність парку машин				2

Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	24	5	22	4

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.2
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Борщівське АТП-16138”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	6			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	6			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				2
Тривалість роботи на відповідному ринку			7	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			5	
Рівень зношеності парку машин			1	
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			2	

Рівень продуктивності праці			5	
Технічна готовність парку машин			7	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	26	5	28	5

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.3
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Бучацьке АТП-16139”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	4			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	6			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				1
Тривалість роботи на відповідному ринку			7	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин			1	

Динаміка ринкової частки				4
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	24	5	14	7

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.4
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Збарзьке АТП-16140”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				1

Тривалість роботи на відповідному ринку			6	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				3
Рівень зношеності парку машин				3
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			3	
Ступінь ліквідності активів				4
Разом	22	5	12	13

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.5
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Підволочиське АТП-16141”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		

Рівень доходів потенційних споживачів	4			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			4	1
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				4
Рівень зношеності парку машин			4	
Динаміка ринкової частки				1
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			3	
Ступінь ліквідності активів				3
Разом	21	5	14	9

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.6
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Чортківське АТП-16142”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	8			
Загальний рівень		3		

конкуренції на відповідному ринку				
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	7			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			1	
Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			6	
Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				1
Загальний фінансовий стан підприємства			4	
Рівень продуктивності праці			9	
Технічна готовність парку машин			3	
Ступінь ліквідності активів			7	
Разом	29	5	44	1

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.7

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Копичинецьке АТП-16143”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові	4			

умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)				
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			2	
Тривалість роботи на відповідному ринку			5	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин				4
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства				3
Рівень продуктивності праці			1	
Технічна готовність парку машин			7	
Ступінь ліквідності активів				6
Разом	23	5	15	17

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.8
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Микулинецьке АТП-16144”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного	7			

протекціонізму				
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	6			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				2
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				1
Рівень зношеності парку машин				1
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства			3	
Рівень продуктивності праці			1	
Технічна готовність парку машин				1
Ступінь ліквідності активів			7	
Разом	23	5	15	7

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.9

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Шумське АТП-16145”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в		1		

країні				
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	4			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				3
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				3
Рівень зношеності парку машин			2	
Динаміка ринкової частки				4
Загальний фінансовий стан підприємства			2	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	21	5	13	10

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.10
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Козівське АТП-16146”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	5			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				3
Тривалість роботи на відповідному ринку			5	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			2	
Рівень зношеності парку машин			1	
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			3	
Технічна готовність парку машин			3	
Ступінь ліквідності активів			1	

Разом	24	5	16	6
-------	----	---	----	---

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.11
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Підгаєцьке АТП-16147”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				1
Тривалість роботи на відповідному ринку			3	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				4
Рівень зношеності парку машин				2
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			2	
Рівень продуктивності праці			2	

Технічна готовність парку машин			5	
Ступінь ліквідності активів			2	
Разом	22	5	14	10

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.12
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Заліщицьке АТП-16148”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	6			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	8			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				3
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин				2
Динаміка ринкової частки				4

Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			1	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів				1
Разом	28	5	8	12

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.13

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Лановецьке АТП-16149”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				5
Тривалість роботи на відповідному ринку			5	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				3

Рівень зношеності парку машин				2
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			1	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	22	5	10	12

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.14
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Залозецьке АТП-16150”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	3			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	7			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				4

Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			1	
Рівень зношеності парку машин			1	
Динаміка ринкової частки				2
Загальний фінансовий стан підприємства			2	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			1	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	24	5	12	6

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.15

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Монастирське АТП-16151”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	4			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		

Рівень доходів потенційних споживачів	6			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			5	3
Тривалість роботи на відповідному ринку				
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин				2
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			1	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			4	
Разом	24	5	14	10

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.16
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Кремпастрас”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	6			
Загальний рівень		3		

конкуренції на відповідному ринку				
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	7			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				3
Тривалість роботи на відповідному ринку			2	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				4
Рівень зношеності парку машин				5
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			2	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			3	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	27	5	10	15

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.17

SWOT-аналіз роботи „Міськпастрас Кременець”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові	6			

умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)				
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	7			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				3
Тривалість роботи на відповідному ринку			2	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин				4
Динаміка ринкової частки				3
Загальний фінансовий стан підприємства			3	
Рівень продуктивності праці			2	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	27	5	10	12

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.18

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Тернопільське АТП-16127”

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		1		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного	7			

протекціонізму				
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	9			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	9			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				2
Тривалість роботи на відповідному ринку			7	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			5	
Рівень зношеності парку машин			8	
Динаміка ринкової частки			1	
Загальний фінансовий стан підприємства			4	
Рівень продуктивності праці			7	
Технічна готовність парку машин			7	
Ступінь ліквідності активів			1	
Разом	32	5	40	2

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Н.19

SWOT-аналіз роботи АТП Тернопільського району

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в		1		

країні				
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	2			
Рівень державного протекціонізму	7			
Загальна ринкова кон'юнктура	5			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	8			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		3		
Кредитна політика банків		1		
Рівень доходів потенційних споживачів	8			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			5	
Тривалість роботи на відповідному ринку			5	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				2
Рівень зношеності парку машин			4	
Динаміка ринкової частки			1	
Загальний фінансовий стан підприємства				1
Рівень продуктивності праці			6	
Технічна готовність парку машин			2	
Ступінь ліквідності активів			2	
Разом	30	5	25	3

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.1
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Бережаниавтотранс” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	25			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи			7	
Тривалість роботи на відповідному ринку			12	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			10	
Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				10
Загальний фінансовий стан підприємства			40	
Рівень продуктивності праці			54	
Технічна готовність парку машин				16
Ступінь ліквідності активів			6	

Разом	160	23	135	26
-------	-----	----	-----	----

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.2

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Борщівське АТП-16138” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	30			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	30			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				14
Тривалість роботи на відповідному ринку			14	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			25	
Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			16	
Рівень продуктивності праці			45	

Технічна готовність парку машин			56	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	170	23	168	29

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.3
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Бучацьке АТП-16139” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	20			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	30			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				7
Тривалість роботи на відповідному ринку			14	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				20

Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	160	23	68	37

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.4

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Збаразьке АТП-16140” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				7
Тривалість роботи на відповідному ринку			12	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				15

Рівень зношеності парку машин				18
Динаміка ринкової частки				10
Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			24	
Ступінь ліквідності активів				24
Разом	150	23	62	74

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.5

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Підволочиське АТП-16141” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	20			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				7

Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				20
Рівень зношеності парку машин			24	
Динаміка ринкової частки				5
Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			24	
Ступінь ліквідності активів				18
Разом	145	23	82	50

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.6

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Чортківське АТП-16142” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	40			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		

Рівень доходів потенційних споживачів	35			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			7	
Тривалість роботи на відповідному ринку			16	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			30	
Рівень зношеності парку машин			36	
Динаміка ринкової частки				5
Загальний фінансовий стан підприємства			32	
Рівень продуктивності праці			81	
Технічна готовність парку машин			24	
Ступінь ліквідності активів			42	
Разом	185	23	268	5

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.7

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Копичинецьке АТП-16143” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	20			
Загальний рівень		15		

конкуренції на відповідному ринку				
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			14	
Тривалість роботи на відповідному ринку			20	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин				24
Динаміка ринкової частки				10
Загальний фінансовий стан підприємства				24
Рівень продуктивності праці			9	
Технічна готовність парку машин			56	
Ступінь ліквідності активів				36
Разом	155	23	99	104

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.8

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Микулинецьке АТП-16144” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові	15			

умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)				
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	30			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				14
Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				5
Рівень зношеності парку машин				6
Динаміка ринкової частки				10
Загальний фінансовий стан підприємства			24	
Рівень продуктивності праці			9	
Технічна готовність парку машин				8
Ступінь ліквідності активів			42	
Разом	155	23	83	43

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.9
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Шумське АТП-16145” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного	56			

протекціонізму				
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	5			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				21
Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				15
Рівень зношеності парку машин			12	
Динаміка ринкової частки				20
Загальний фінансовий стан підприємства			16	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	130	23	76	56

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.10

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Козівське АТП-16146” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в		4		

країні				
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	25			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				21
Тривалість роботи на відповідному ринку			10	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			10	
Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			27	
Технічна готовність парку машин			24	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	160	23	91	36

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.11

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Підгаєцьке АТП-16147” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				7
Тривалість роботи на відповідному ринку			6	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				20
Рівень зношеності парку машин				12
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			16	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			40	
Ступінь ліквідності активів			12	

Разом	150	23	92	54
-------	-----	----	----	----

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.12

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Заліщицьке АТП-16148” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	30			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	40			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				21
Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин				12
Динаміка ринкової частки				20
Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			9	

Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів				6
Разом	180	23	41	69

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.13

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Лановецьке АТП-16149” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	25			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				35
Тривалість роботи на відповідному ринку			10	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				15
Рівень зношеності парку машин				12
Динаміка ринкової частки				10

Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			9	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	150	23	49	72

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.14

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Залозецьке АТП-16150” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	15			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	35			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				28
Тривалість роботи на відповідному ринку			8	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			5	

Рівень зношеності парку машин			6	
Динаміка ринкової частки				10
Загальний фінансовий стан підприємства			16	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			8	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	160	23	67	38

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.15

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Монастириське АТП-16151” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	20			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	30			
<i>Ендогенні</i>				
Рентабельність роботи				21

Тривалість роботи на відповідному ринку			10	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин				12
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			8	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			24	
Разом	160	23	76	58

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.16
SWOT-аналіз роботи ВАТ „Кремпастранс” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	30			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		

Рівень доходів потенційних споживачів	35			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				21
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				20
Рівень зношеності парку машин				30
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			16	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			24	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	175	23	68	86

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.17

SWOT-аналіз роботи „Міськпастрас Кременець” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	30			
Загальний рівень		15		

конкуренції на відповідному ринку				
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	35			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				21
Тривалість роботи на відповідному ринку			4	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин				24
Динаміка ринкової частки				15
Загальний фінансовий стан підприємства			24	
Рівень продуктивності праці			18	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	175	23	68	70

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.18

SWOT-аналіз роботи ВАТ „Тернопільське АТП-16127” (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного протекціонізму	56			
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові	45			

умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)				
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	45			
Ендогенні				
Рентабельність роботи				14
Тривалість роботи на відповідному ринку			14	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази			25	
Рівень зношеності парку машин			48	
Динаміка ринкової частки			5	
Загальний фінансовий стан підприємства			32	
Рівень продуктивності праці			63	
Технічна готовність парку машин			56	
Ступінь ліквідності активів			6	
Разом	200	23	249	14

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток П.19

SWOT-аналіз роботи АТП Тернопільського району (зважений)

Групи факторів	Можливості, +	Загрози, -	Сильні сторони, +	Слабкі сторони, -
<i>Екзогенні</i>				
Політичне становище в країні		4		
Фіскальні умови роботи суб'єктів ринку	14			
Рівень державного	56			

протекціонізму				
Загальна ринкова кон'юнктура	40			
Предметно-просторові умови (наближеність до споживачів і ринків послуги)	40			
Загальний рівень конкуренції на відповідному ринку		15		
Кредитна політика банків		4		
Рівень доходів потенційних споживачів	40			
Ендогенні				
Рентабельність роботи			35	
Тривалість роботи на відповідному ринку			10	
Наявність та характер сервісно-ремонтної бази				10
Рівень зношеності парку машин			24	
Динаміка ринкової частки			5	
Загальний фінансовий стан підприємства				8
Рівень продуктивності праці			54	
Технічна готовність парку машин			16	
Ступінь ліквідності активів			12	
Разом	190	23	156	18

Примітка. Розраховано авторкою на основі звітних даних підприємства-перевізника

Додаток Р

Кількість жителів Тернопільської області, котрі мають право на безплатний проїзд автотранспортом місцевого сполучення

№ з/п	Основні категорії пільговиків	Всього	
		тис. чол.	%
1	Пенсіонери	330	56,4
2	Діти віком до 7 років	100	17,1
3	Ветерани війни і прирівняні до них особи	60	10,3
4	Інваліди загального захворювання	45	7,7
5	Учні у сільській місцевості	30	5,1
6	Реабілітовані особи і воїни УПА	15	2,6
7	Чорнобильці 1-2 категорій	3	0,5
8	Діти-сироти	2	0,3
Разом		585	100,0

Додаток С

Нормативні акти, які регламентують роботу державтоінспекції в сфері пасажирських автомобільних перевезень

1. Закон України «Про міліцію».
2. Закон України «Про дорожній рух».
3. Закон України «Про автомобільний транспорт».
4. «Конвенція про дорожній рух».
5. Закон України «Про перевезення небезпечних вантажів».
6. Закон України від 06. 12. 2006 р. № 427-V «Про внесення змін до деяких Законів України щодо реєстрації транспортних засобів».
7. Наказ МВС України № 613 від 20. 07. 2006 р. «Про внесення змін та доповнень до Правил дорожнього перевезення небезпечних вантажів».
8. Постанова КМ України № 341 від 14. 04. 1997 р. «Про Положення про Державну автомобільну інспекцію Міністерства внутрішніх справ».
9. Постанова КМ України № 1388 від 07. 09. 1998 р. «Про затвердження Правил державної реєстрації та обліку автомобілів, автобусів, а також самохідних машин, сконструйованих на шасі автомобілів, мотоциклів усіх типів, марок і моделей, причепів, напівпричепів та мотоколясок».
10. Постанова КМ України № 340 від 08. 05. 1993 р. «Про затвердження Положення про порядок видачі посвідчень водія та допуску громадян до керування транспортними засобами».
11. Наказ МВС України № 394 від 03. 09. 1993 р. «Про затвердження Інструкції про порядок приймання екзаменів, оформлення видачі (обміну) посвідчень водія, обліку та зберігання документів, які стосуються екзаменаційної роботи».
12. Наказ МВС України № 335 від 10. 04. 2002 р. «Про затвердження Інструкції про проведення державної реєстрації, перереєстрації та обліку транспортних засобів, оформлення і видачі реєстраційних документів, номерних знаків на них та здійснення перевірок реєстраційно-екзаменаційних підрозділів Державтоінспекції МВС України».
13. Постанова КМ України № 141 від 26. 02. 1993 р. «Про затвердження Правил проведення державного технічного огляду автомобілів, автобусів, мототранспорту та причепів».

14. *Постанова КМ України № 606 від 09. 07. 2008 р. «Про затвердження Порядку проведення державного технічного огляду колісних транспортних засобів».*
15. *Постанова КМ України № 607 від 09. 07. 2008 р. «Про затвердження Порядку надання суб'єктам господарювання повноважень на проведення перевірки технічного стану колісних транспортних засобів під час державного технічного огляду».*
16. *Постанова КМ України № 1276 від 18. 08. 2000 р. «Про внесення змін і доповнень до постанов Кабінету Міністрів України від 7 вересня 1998 р. № 1388 та від 31 грудня 1993 р. № 1094».*
17. *Постанова КМ України № 795 від 04. 06. 2007 р. «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися органами та підрозділами Міністерства внутрішніх справ».*
18. *Наказ № 369/1105/336 від 05. 10. 2007 р. «Про затвердження розмірів плати за надання послуг органами і підрозділами Міністерства внутрішніх справ та Порядку їх справляння».*
19. *Постанова КМ України № 1457 від 26. 09. 2002 р. «Про внесення змін до деяких Постанов Кабінету Міністрів України».*
20. *Постанова КМ України № 1306 від 10. 10. 2001 р. «Про правила дорожнього руху».*
21. *Постанова КМ України № 30 від 18. 01. 2001 р. «Про проїзд великогабаритних та великовагових транспортних засобів автомобільними дорогами, вулицями та залізничними переїздами».*
22. *Наказ МВС України № 335 від 10. 04. 2002 р. «Про затвердження Інструкції про проведення державної реєстрації, перереєстрації та обліку транспортних засобів, оформлення і видачі реєстраційних документів, номерних знаків на них та здійснення перевірок реєстраційно-екзаменаційних підрозділів Державтоінспекції МВС України».*
23. *Кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення (ст. 1 – 212 – 2).*
24. *Кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення (ст. 213 – 330).*
25. *Наказ МВС України № 1217 від 22. 10. 2003 р. «Про виконання Закону України від 5 квітня 2001 року «Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо відповідальності за порушення правил дорожнього руху».*
26. *Державна програма забезпечення безпеки руху на автомобільних дорогах, вулицях міст, інших населених пунктів і залізничних переїздах на 2003 – 2007 роки.*
27. *Наказ від 28. 12. 2005 р. № 1242 «Про затвердження картки обліку дорожньо-транспортних пригод та Інструкції щодо її заповнення».*

28. *Наказ від 13. 11. 2006 р. № 1111 «Про затвердження Інструкції з діяльності підрозділів дорожньо-патрульної служби Державтоінспекції МВС України».*
29. *Наказ МВС України від 29. 10. 2007 р. № 432 «Про встановлення вартості номерних знаків легкових автомобілів, виготовлених відповідно до вимог державних стандартів, які мають комбінацію з чотирьох однакових цифр і в межах від 0001 до 0009, що видаються за бажанням власників легкових автомобілів».*
30. *Наказ МВС України від 30. 11. 2007 р. № 466 «Про затвердження Порядку замовлення, видачі та обліку номерних знаків транспортних засобів, що виготовляються на індивідуальне замовлення їх власників».*
31. *Указ Президента України від 20. 11. 2007 р. № 1121/2007 «Про невідкладні заходи із забезпечення безпеки дорожнього руху».*

Додаток Т

Динаміка чисельності легкових автомобілів, зареєстрованих
органами МВС Тернопільської області з 1999 по 2007 рр.

№ з/п	Назва району	2007 рік		2006 рік		2005 рік		2004 рік		2003 рік		2002 рік		2001 рік		2000 рік		1999 рік	
		держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.	держ.	влас.
1	Бережанський	103	2629	106	2657	117	2626	224	2428	142	3006	142	3023	124	2925	138	3034	159	3186
2	Борщівський	194	5716	190	5588	189	5461	201	5258	205	5962	217	5875	228	5731	246	6154	252	6096
3	Бучацький	138	3254	141	2978	143	2928	143	2736	164	3306	147	3637	181	3653	189	4092	217	5270
4	Гусятинський	170	4613	163	4340	181	4301	269	4761	259	4641	265	4617	273	4536	271	4420	277	4361
5	Заліщицький	145	5088	144	4992	133	4795	118	5448	122	9197	129	9259	146	9281	156	9547	188	6431
6	Збаразький	219	4461	226	4345	224	4337	229	4421	232	4364	224	4333	244	4463	248	4510	251	4631
7	Зборівський	130	2544	134	2495	177	2422	161	2250	160	3125	173	3259	183	3219	218	3205	208	3200
8	Козівський	162	2202	157	2141	161	2086	157	1978	157	2584	165	2751	167	2962	166	3011	161	2912
9	Кременецький	152	6029	149	5633	195	5398	204	5462	206	5444	187	5537	203	5299	250	5984	269	5906
10	Лановецький	125	2169	116	2067	115	2020	118	1981	123	2002	126	1970	131	1996	126	1980	157	2135
11	Монастириський	68	1944	56	1919	89	1720	102	1733	93	1675	111	1109	112	1393	107	1429	117	1387
12	Підволочиський	153	3773	149	3562	161	3629	163	4176	183	4288	177	4061	187	4002	184	4025	203	3810
13	Підгаєцький	65	1584	57	1539	50	1323	78	1107	78	1107	76	1107	81	1037	86	1014	94	990
14	Теребовлянський	134	4891	135	4896	127	4839	127	4817	255	4817	242	4818	242	4818	251	4357	268	4832
15	Тернопільський	295	6188	280	5680	280	5588	267	5758	2851	5758	241	5470	291	5470	288	5470	313	5133
16	Чортківський	302	5277	291	4758	292	4625	278	4874	294	7771	278	7529	285	7436	302	7413	294	7457
17	Шумський	91	2498	88	2391	110	2299	110	2399	110	2318	117	2280	126	2258	124	2460	130	2478
18	м. Тернопіль	2324	34519	2321	30215	2363	28604	2013	27968	1989	28464	2011	27790	1918	26232	2024	27761	2059	27033
ВСЬОГО		4970	99379	99379	92196	5107	89001	4962	89555	7623	99829	5028	98425	5122	96711	5374	99866	5617	97248

Примітка. Розроблено авторкою на основі даних ДАІ УМВС в Тернопільській області.

Додаток У

Перелік нормативно-правових документів, що регламентують процедуру розрахунку та обґрунтування тарифів на пасажирські перевезення

1. Методичні рекомендації щодо визначення рівня тарифів на послуги пасажирського автотранспорту загального користування, затверджені наказом Міністерства транспорту України № 461 від 25. 06. 2003 р.
2. Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України № 43 від 10. 02. 1998 р.
3. Норми експлуатаційного пробігу автомобільних шин, затверджені наказом Міністерства транспорту України № 420 від 08. 12. 1997 р.
4. Норми витрат на технічне обслуговування і поточний ремонт за базовими марками автомобілів, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 14. 10. 1995 р.
5. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27. 04. 2000 р., який зареєстрований у Міністерстві юстиції України за № 288/4509 від 18. 05. 2000 р.
6. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України № 102 від 30. 03. 1998 р., який зареєстрований в Міністерстві юстиції України за № 268/2708 від 28. 04. 2000 р.
7. Угода між Міністерством транспорту України та профспілками працівників автомобільного транспорту по галузі автомобільного транспорту.

8. Інструкція про порядок обліку пасажирів, що перевозяться громадським транспортом на маршрутах, затверджена наказом Міністерства статистики України № 150 від 27. 05. 1996 р. (зі змінами і доповненнями), який зареєстрований в Міністерстві юстиції України за № 258/1283 від 30. 05. 1996 р.
9. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України № 65 від 05.02.2001 р.

Додаток Ф



ДЕРЖАВНИЙ КОМІТЕТ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ СТАТИСТИКИ У ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

вул. Над Ставом, 10, м. Тернопіль, 46001 тел. (0352) 52-50-31, факс 52-10-14, E-mail oustat@infocom.te.ua

11.04.2007р. № 08-03/22

На № _____ від. _____

Заступнику начальника
департаменту житлово-
комунального господарства,
екології і транспорту
Фронцу С.В.

На Ваш запит № 689/07 від 03.04.2007р. повідомляємо, що коефіцієнт співвідношення кількості безплатних і платних пасажирів для обласного центру складає 1,08.

Значення коефіцієнта співвідношення безплатних і платних пасажирів, який розраховується та доводиться Головним управлінням статистики до підприємств транспорту, є граничним.

Підприємства при розрахунках кількості перевезених пасажирів можуть користуватися власними коефіцієнтами, але при умові, що їхнє значення не перевищує затверджених Головним управлінням статистики в листопаді 2006 року.

Інформацію про кількість пільговиків Головне управління праці та соціального захисту населення, Головне управління Пенсійного фонду України у Тернопільській області, УМВСУ в Тернопільській області, Державна податкова адміністрація в Тернопільській області подали по області загалом, а не за регіонами, і тому дані щодо чисельності пільговиків у м. Тернопіль у нас відсутні.

**Начальник Головного
управління**

В. Г. Кирич

вик. Б. М. Небесна
тел.:52-64-78

Додаток X

Порівняльна динаміка індексів цін і тарифів на послуги пасажирських перевезень автомобільним транспортом за 2007 р.

Види індексів	Місяці											
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Індекс споживчих цін												
ланцюговий ³⁰	100,6	99,7	99,8	99,0	101,0	101,3	101,7	101,2	103,0	105,5	103,7	100,0
базисний ³¹	100,6	100,3	100,1	99,1	100,1	101,4	103,1	104,3	107,5	113,4	117,6	120,0
Індекс цін на пальне												
ланцюговий	100,6	97,6	102,8	105,7	108,2	106,8	100,0	99,1	101,1	102,9	109,3	100,0
базисний	100,6	98,2	100,9	106,7	115,5	123,4	123,4	122,3	123,5	127,1	138,9	140,0
Індекс тарифів на послуги з перевезення пасажирів автомобільним транспортом												
ланцюговий	100,0	100,7	100,4	100,3	100,0	99,8	100,0	100,0	100,0	100,6	100,7	100,0
базисний	100,0	100,7	101,1	101,4	101,4	101,2	101,2	101,2	101,2	101,8	102,5	100,0

³⁰ Щодо рівня попереднього місяця (ланцюговий)

³¹ Щодо рівня, який визначено в грудні попереднього року (базисний)

Додаток Ц

Інформація про чисельність громадян, яким надано право безплатного проїзду в громадському транспорті в м. Тернопіль

Категорія пільговиків	Чисельність осіб, які мають право на пільги станом на:		Посвідчення та орган, що видає посвідчення
	01.01.2006р.	01.01.2007р.	
1	2	3	4
1. Всього ветеранів війни	8801	8823	
з них:			
Інваліди війни	796	797	Посвідчення інваліда війни ; Управління праці та соціальної політики, облвійськкомати, міськвійськкомати, обласні управління МВС, обласні управління СБУ.
Учасники бойових дій	1397	1391	Посвідчення учасника бойових дій ; облвійськкомати, міськвійськкомати, обласні управління МВС, обласні управління СБУ.
Учасники війни	5935	5900	Посвідчення учасника війни ; Управління праці та соціальної політики, облвійськкомати, міськвійськкомати, обласні управління МВС, обласні управління СБУ.
Члени сім'ї загиблого (померлого) ветерана війни	673	735	Посвідчення члена сім'ї загиблого (померлого) ветерана війни ; Управління праці та соціальної політики, облвійськкомати, міськвійськкомати, обласні управління МВС, обласні управління СБУ.
2. Ветерани праці	13649	14665	Посвідчення ветерана праці ; Управління праці та соціальної політики.
3. Всього ветеранів військової служби, ветеранів органів внутрішніх справ та ветеранів державної пожежної охорони	682	700	

з них:			
---------------	--	--	--

Продовж. дод. Ц

1	2	3	4
Ветерани військової служби	396	410	Посвідчення ветерана військової служби ; облвійськомати, міськвійськомати, обласні управління МВС, обласні управління СБУ.
Ветерани органів внутрішніх справ та державної служби пожежної охорони	286	290	Посвідчення ветерана органів внутрішніх справ та державної служби пожежної охорони ; Обласні управління МВС та МНС.
4. Реабілітовані особи	155	151	Посвідчення реабілітованого ; Управління праці та соціальної політики.
5. Всього громадян, які постраждали внаслідок катастрофи на ЧАЕС,	742	749	
з них:			
Ліквідатори наслідків на ЧАЕС (1 категорія)	243	241	Посвідчення громадянина, який постраждав унаслідок катастрофи на Чорнобильської АЕС (категорія 1) ; Облдержадміністрації.
Ліквідатори наслідків на ЧАЕС (2 категорія)	489	498	Посвідчення учасника ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС (категорія 2) ; облдержадміністрації.
Дитина-інвалід (інвалідність пов'язана з ЧАЕС)	10	10	Посвідчення дитини, яка потерпіла від Чорнобильської катастрофи ; Облдержадміністрації.
6. Військовослужбовці, які стали інвалідами під час проходження військової служби	39	48	Пенсійне посвідчення ; Управління пенсійного фонду, облвійськкомати.
7. Батьки загиблого військовослужбовця	18	18	Посвідчення батько (мати) загиблого військовослужбовця, який загинув під час проходження військової служби ; облвійськкомати.

8. Діти війни	0	12501	Пенсійне посвідчення зі штампом «Дитина війни»; Управління праці та соціальної політики.
Всього	34311	47927	

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик В. Конкуренція і конкурентоспроможність у механізмі сучасного економічного розвитку підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 3. – С. 7–16.
2. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – Вип. 1. – С. 69–78.
3. Антонюк Л. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країни / Л. Антонюк, В. Сацик // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 46–53.
4. Антонюк Л. Інноваційна конкурентоспроможність України та її регіонів / Л. Антонюк // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4. – С. 37–46.
5. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
6. Антонюк Л. Л. Теоретико–методологічні засади оцінки конкурентоспроможності регіонів України / Л. Л. Антонюк, В. І. Сацик // Економічні науки : зб. наук. пр. Сер. Регіональна економіка / редкол.: відп. ред. д. е. н., проф. Герасимчук З. В. – Луцьк : Луцький державний технічний університет, 2004. – Вип. 1(4). – С. 121–131.
7. Бабина О. Є. Алгоритм оцінки конкурентоздатності транспортно–експедиторських підприємств / О. Є. Бабина // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 32–35.
8. Багорова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багорова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 11–16.

9. Базилінська О. Я. Інвестиційна політика в галузі регіонального транспорту / О. Я. Базилінська // Наукові записки Національного університету "Києво–Могилянська Академія". Економічні науки. – 2005. – № 44. – С. 80–84.
10. Балабанова І. Конкурентна компетенція підприємства: сутність і методика діагностики / І. Балабанова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – Вип. 1. – С. 79–86.
11. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : ВД "Професіонал", 2006. – 448 с.
12. Бандура О. Деякі аспекти кількісного контролю монополій / О. Бандура // Економіст. – 2004. – № 3. – С. 60–63.
13. Байцим В. Ф. Роль інформаційної компоненти у створенні інноваційного середовища регіону / В. Ф. Байцим, З. В. Герасимчук, Е. В. Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 6–10.
14. Безгула В. О. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України / В. О. Безгула // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 64–68.
15. Белецкая И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И. Белецкая // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 81–89.
16. Беленький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвеев. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
17. Беленький П. Регіональна політика збалансованого соціально–економічного розвитку / П. Беленький, О. Другов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 96–106.
18. Беленький П. Ю. Теоретико–методологічні засади дослідження інфраструктурних трансформацій в конкурентній економіці / П. Ю. Беленький // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 96–106.
19. Бидик А. Г. Теоретичний аналіз проблеми конкурентоспроможності / А. Г. Бидик // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 103–109.

20. Бычков В. П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте / В. П. Бычков. – СПб. : Питер, 2004. – 448 с. : ил.
21. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.
22. Бленк Д. Оцінка конкурентоспроможності України в умовах політичних змін [Електронний ресурс] / Д. Бленк // Дзеркало тижня. – 2005. – № 25 (553). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/50519/>.
23. Бодров В. Основи конкурентоспроможності економіки України / В. Бодров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 67–75.
24. Бойко Є. І. Активізація інвестування та господарського функціонування промисловості регіону / Є. І. Бойко, М. П. Горин // Регіональна економіка. – 1997. – № 4. – С. 52–57.
25. Бойко Є. Інвестування структурних реформуваль промисловості регіону / Є. Бойко, В. Войцеховський, М. Горин ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; ред. акад. НАН України, д. е. н., проф. М. І. Долішнього. – Львів, 2000. – 160 с.
26. Бойчук В. М. Інвестиційна складова конкурентоспроможності економіки регіону / В. М. Бойчук // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2004. – № 4. – С. 28–30.
27. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 2001 [Электронный ресурс] : Знания обо всем. 8 CD. – Электрон. дан. – М. : Кирилл и Мефодий, 2001. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM).
28. Борисенко З. Конкурентна політика держави / З. Борисенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентів України. – 2004. – № 1. – С. 169.
29. Борисенко З. М. Проблеми створення конкурентного середовища в Україні / З. М. Борисенко // Наукові записки Національного університету "Києво-Могилянська Академія". Економічні науки. – 2007. – № 68. – С. 6–12.

- 30.Бреус С. В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України / С. В. Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 162–169.
- 31.Буга Н. Ю. Прогнозування економічного розвитку проблемних регіонів / Н. Ю. Буга // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 121–127.
- 32.Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки / М. Бутко // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 40–46.
- 33.Бутко М. П. Інноваційно–інвестиційна складова розвитку транспортної системи регіону в контексті структурних трансформацій / М. П. Бутко, Н. В. Іванова // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 10. – С. 14–19.
- 34.Бутко М. П. Методологічні засади формування інвестиційного потенціалу регіональних господарських систем / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 3–7.
- 35.Бутко М. П. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік / М. П. Бутко // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 9–20.
- 36.Бутко М. П. Проблеми комплексного розвитку регіональних економічних систем / М. П. Бутко // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 33–38.
- 37.Бутко М. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 30–37.
- 38.Василенко В. Методологія економічної діагностики регіонів / В. Василенко // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 4–17.
- 39.Вахович І. М. Теоретичне обґрунтування засад регіональної політики / І. М. Вахович, Л. Л. Ковальська, В. Л. Галушак // Матеріали Міжнар. наук.–практ. конф. „Наука і освіта „2005”. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – С. 30–33.

40. Вачевський М. Конкуренція і конкурентоздатність товарів при використанні об'єктів інтелектуальної власності / М. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 38–46.
41. Вербицька Ю. М. Інвестиційно–інноваційна діяльність як чинник соціально–економічного розвитку регіону / Ю. М. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С. 151–156.
42. Вербицький І. Методичні основи розроблення системи показників стратегічного планування соціально–економічного розвитку регіонів / І. Вербицький // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 1. – С. 139–143.
43. Виклюк М. І. Інноваційна діяльність як фактор прискореного розвитку підприємств транспортного машинобудування України / М. І. Виклюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2. – С. 92–95.
44. Виханський О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханський. – 2–е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
45. Войнаренко М. Економічна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України / М. Войнаренко // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 25–29.
46. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–54.
47. Волик І. М. Розвиток основного капіталу – основа формування конкурентноспроможності машинобудівних підприємств / І. М. Волик, Ю. Ф. Врода // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2006. – № 2. – С. 158–161.
48. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 68–72.
49. Ворожейкин В. Н. Демонополизация экономики как элемент рыночных отношений / В. Н. Ворожейкин, Ф. Ф. Рыбаков. – СПб, 1994. – 267 с.

- 50.Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14–17.
- 51.Габрель М. С. Організаційно–економічні заходи підвищення ефективності транспортної системи Львова / М. С. Габрель // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7–8. – С. 98–103.
- 52.Гайдук В. А. Організаційні та соціально–економічні фактори розвитку конкурентного потенціалу регіону / В. А. Гайдук // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 23. – С. 15–18.
- 53.Гайдук В. А. Розвиток теорії конкурентних переваг / В. А. Гайдук // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 20–23.
- 54.Галущак В. Л. Суть та класифікація проблемних регіонів / В. Л. Галущак // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 4 т. – Т. 1, вип. 203. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 157–161.
- 55.Галущак В. Л. Теоретичне обґрунтування регіональної політики розвитку проблемних регіонів / В. Л. Галущак // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Т. 4, вип. 202. – С. 1048–1053.
- 56.Гельвановський М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения / М. И. Гельвановський // Вопросы статистики. – 2004. – № 7. – С. 3–14.
- 57.Герасимчук З. В. Моделювання аналітичного дослідження рівня розвитку регіону / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2000. – Вип. 61. – С. 30–38.
- 58.Герасимчук З. Моніторинг, контроль та оцінка ефективності реалізації цільових комплексних програм сталого розвитку регіону / З. Герасимчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2003. – № 1 (№ 469). – С. 164–171.

59. Герасимчук З. В. Обґрунтування вибору стратегії формування та нарощення виробничого потенціалу регіонів України / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 82–90.
60. Герасимчук З. В. Організаційно–економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович ; Луцький держ. технічний ун–т. – Луцьк : ЛДТУ, 2002. – 248 с.
61. Герасимчук З. В. Регіональна політика фінансового забезпечення сталого розвитку / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 59–72.
62. Герасимчук З. В. Світ в пошуках концепції сталого розвитку / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2000. – Вип. 15. – С. 20 – 28.
63. Говорова Н. Конкурентоспособность – основной фактор развития современной экономики / Н. Говорова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 25–37.
64. Гончарова Н. П. Инновационность конкурентных факторов экономического развития / Н. П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 43–51.
65. Гончарук Т. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 130–146.
66. Гордон Я. Целевая конкуренция / Я. Гордон ; пер. с англ. С. Жильцова, И. Малковой, Е. Федоровой. – М. : Вершина, 2006. – 368 с.
67. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54–63.
68. Грищенко І. Формування конкурентного середовища на ринку послуг України / І. Грищенко // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 5. – С. 163–166.

- 69.Грішнова О. Конкуренстоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3–10.
- 70.Гуменюк О. Г. Актуальні проблеми конкурентної політики та її реалізація в Україні / О. Г. Гуменюк // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2005. – № 19. – С. 55–63.
- 71.Гуменюк О. Г. Конкурентний потенціал України: динаміка структурних і якісних змін / О. Г. Гуменюк // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Вип. 3. – С. 60–67.
- 72.Гуменюк О. Г. Конкурентні переваги та недоліки транспортної галузі регіону / О. Г. Гуменюк // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2007. – Вип. Ш. – С. 185–194.
- 73.Гуменюк О. Г. Методичні основи оцінки конкурентного потенціалу фірми / О. Г. Гуменюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 207. – С. 231–236.
- 74.Гуменюк О. Г. Оцінка загального стану розвитку конкурентного середовища в Україні / О. Г. Гуменюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. 211. – С. 84–93.
- 75.Гуменюк О. Г. Удосконалення регуляторного впливу держави на процес генерації конкурентного середовища / О. Гуменюк // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2006. – С. 89–95.
- 76.Гусаков А. Кластеры предприятий как средство повешения конкурентноспособности региональной экономики / А. Гусаков // Менеджмент сегодня. – 2004. – № 2. – С. 46–52.
- 77.Демидова Л. Пути повышения эффективности государственного сектора (опыт стран запада) / Л. Демидова // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 38–43.

- 78.Дергачова В. Ресурсний потенціал економічного зростання як фактор конкурентоспроможності національної економіки / В. Дергачова // Економіст. – 2006. – № 11. – С. 32–36.
- 79.Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб–сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
80. Деркач М. І. Формування конкурентного середовища України в умовах світової глобалізації / М. І. Деркач // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 2. – С. 22–28.
- 81.Дименко Р. А. Інноваційна складова конкурентних стратегій національного господарства / Р. А. Дименко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 24–29.
- 82.Длігач А. Застосування стратегічного маркетингу та інновацій для посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / А. Длігач // Вісник Київського державного університету ім. Т. Г. Шевченка. Сер. Економіка. – 2006. – № 5(88). – С. 40–44.
- 83.Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : ЦУЛ, 2006. – 384 с.
- 84.Долішній М. І. Актуальні завдання інтенсифікації соціально–економічного розвитку регіонів України / М. І. Долішній // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 7–15.
- 85.Долішній М. І. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах / М. І. Долішній // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 16–33.
- 86.Долішній М. Глобалізація та її регіональні виміри / М. Долішній // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 7–25.
- 87.Долішній М. Дослідження теоретичних і прикладних проблем економічного розвитку регіонів / М. Долішній, С. Злупко // Регіональна економіка. – 1997. – № 4. – С. 149–152.
- 88.Долішній М. Основи регіоналізації: концептуальний підхід / М. Долішній, С. Злупко // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 7–18.

- 89.Долішній М. І. Регіональна економічна політика / М. І. Долішній, О. І. Шаблій // Регіональна економіка. – 2001. – № 4. – С. 264–238.
- 90.Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 510 с.
- 91.Долішній М. Стратегічні пріоритети інноваційного регіонального розвитку України / М. Долішній // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2006. – Вип. 5-1. – С. 45–55.
- 92.Дугин Г. С. Приватизация на автомобильном транспорте / Г. С. Дугин // ВИНТИ Обзорная информация. Транспорт, наука, техника, управление. – 1997. – № 6. – С. 28–30.
- 93.Економіка автомобільного транспорту : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / А. Г. Будрин, Е. В. Будрина, М. Г. Григорян и др. ; под ред. Г. А. Кононовой. – М. : Издательский центр «Академия», 2005. – 320 с.
- 94.Экономическая энциклопедия для детей и взрослых. – М. : АОЗТ «Нефтехиминвест», 1995. – 688 с. : ил.
- 95.Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
- 96.Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2005. – 320 с.
- 97.Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона [Электронный ресурс]. – М., 1997. – Режим доступа : <http://www.booksite.ru/fulltext/bro/kga/brokefr/>
- 98.Евсюков М. Страна, где автобус – король / М. Евсюков // Автомобильный транспорт. – 1998. – № 3. – С. 40–42.
- 99.Економіка України за січень–вересень 2008 року [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики // Урядовий кур'єр. – 2008. – 30 жовт. (№ 203). – С. 6. – Режим доступу: <http://uamedia.visti.net/uk/search.html>.

100. Ефимова Е. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: зарубежный опыт и российская практика / Е. Г. Ефимова // Вестник Санкт–Петербургского университета. Сер. Экономика. – 2007. – № 2. – С. 115–125.
101. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо. У рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ Україна за 2006 рік опустилася з 68–го на 78–ме місце [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2006. – 7–13 жовтня (№ 38). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/1000/1030/54723/>.
102. Закон України „Про захист економічної конкуренції” від 11 січня 2001 року з наступними змінами та доповненнями.
103. Закон України „Про автомобільний транспорт” від 5 квітня 2001 року з наступними змінами та доповненнями.
104. Закон України „Про природні монополії” від 20 квітня 2000 року з наступними змінами та доповненнями.
105. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”.
106. Замоєць Г. О. Методи оцінки рівня якості та конкурентоспроможності машинобудівної продукції: галузевий аспект / Г. О. Замоєць // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 49–53.
107. Інвестиційно–інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону : монографія / П. Ю. Беленький, В. І. Шевченко–Марсель, О. О. Другов ; відп. ред. П. Ю. Беленький. – Львів : Ін–т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 129 с.
108. Исследования ФГУ «Трансинвест» в рамках Проекта «Городской транспорт». Состояние и продвижение реформ на городском пассажирском транспорте Российской Федерации. – М., 2004. – 256 с.
109. Карпенко Н. М. Сутність та особливості формування конкурентних переваг підприємства / Н. М. Карпенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 8. – С. 14–17.

110. Клинковштейн Г. И. Организация дорожного движения / Г. И. Клинковштейн, М. Б. Афанасьев. – М. : Транспорт, 2001. – 248 с.
111. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю : навч. посіб. / Л. С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
112. Ковальська Л. Л. Роль трудових ресурсів у нарощенні виробничого потенціалу регіону / Л. Л. Ковальська // Соціально–економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика сталого розвитку: принципи формування, механізми реалізації / НАН України ; Інститут регіональних досліджень ; редкол.: відп. ред. академік НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2002. – Вип. 5 (XXXVI). – С. 276–280.
113. Ковач І. І. Конкурентоспроможність регіонів у контексті європейської інтеграції України / І. І. Ковач // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 18. – С. 49–51.
114. Козоріз М. Аналіз та оцінка інноваційності розвитку економіки регіонів / М. Козоріз, О. Денис // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 29–40.
115. Кондратюк К. М. Транспортні послуги та напрями їх покращення / К. М. Кондратюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 131–134.
116. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 376 с.
117. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін. ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
118. Концепція розвитку транспортно–дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року // Державні закупівлі України. – 2007. – № 3. – С. 25–35.
119. Королев В. Измерение конкурентоспособности компании / В. Королев // Отдел маркетинга. – 2007. – № 2. – С. 5–11.

120. Коссой Ю. М. Экономика и управление на городском электрическом транспорте : учебник / Юрий Маркович Коссой. – М. : Мастерство, 2002. – 352 с.
121. Костусев О. О. Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні / О. О. Костусев // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 4. – С. 20–25.
122. Костусев О. Конкурентне середовище в Україні: стан та тенденції розвитку / О. Костусев, М. Пугачова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 19–25.
123. Костусев О. О. Природна монополія як об'єкт конкурентної політики / О. О. Костусев // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 2. – С. 42–47.
124. Костусев О. Стан конкурентного середовища в економіці України / О. Костусев, М. Пугачова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 1. – С. 10–18.
125. Костюченко Л. В. Дослідження використання транспортними компаніями розвинених країн світу інформаційних технологій в галузі забезпечення / Л. В. Костюченко // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 46–48.
126. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Ростинтер, 1996. – 698 с.
127. Кравців В. С. Актуальні питання реалізації політики стимулювання розвитку регіонів України в сучасних умовах / В. С. Кравців, Ю. І. Стадницький // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 77–84.
128. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : ЦУЛ, 2005. – 352 с.
129. Крестова Т. Конкурентноспособность и стратегический маркетинг / Т. Крестова // Отдел маркетинга. – 2007. – № 11–12. – С. 2–5.

130. Криворотов В. В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособность предприятия / В. В. Криворотов. – Екатеринбург : УГТУ–УПИ, 2007. – 238 с.
131. Кудрицька Н. В. Розробка багатофакторних моделей оптимізації інвестиційної діяльності на транспорті / Н. В. Кудрицька // Фондовый рынок. – 2008. – № 8. – С. 26–31.
132. Кузнецова Е. И. Развитие конкурентных отношений и экономическая стратегия государства : монография / Е. И. Кузнецова. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 383 с.
133. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы / К. Кузнецов. – СПб. : Питер, 2005. – 368 с.
134. Кузьменко А. Особливості конкуренції "груп впливу і тиску" з державною владою / А. Кузьменко // Персонал. – 2004. – № 8. – С. 10–14.
135. Кулиш Е. В. Влияние внешнего сектора экономики на конкурентность промышленности Украины / Е. В. Кулиш // Економіка промисловості. – 2007. – № 3. – С. 58–66.
136. Кутьенкова Т. Рейтинги как средство повышения конкурентоспособности страховых компаний / Т. Кутьенкова // Маркетинг. – 2004. – № 4. – С. 89–100.
137. Лігум Ю. С. Економічна модель якості обслуговування пасажирів на маршрутах міської пасажирської транспортної системи / Ю. С. Лігум, Є. Г. Логачов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 124–139.
138. Ліпич Л. Г. Оптимізація транспортних витрат підприємства / Л. Г. Ліпич, А. Т. Московчук, О. В. Коцій // Персонал. – 1999. – №4. – С. 217–218.
139. Ліпич Л. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних систем / Л. Ліпич // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 29–32.

140. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учеб. пособ. / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт–Издат, 2004. – 335 с.
141. Лучко О. Д. Аналіз показників конкурентоспроможності підприємств / О. Д. Лучко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 23. – С. 33–37.
142. Макаренко М. Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку / М. Макаренко // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 24–27.
143. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. Т. 1. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
144. Макогон Ю. Сучасні тенденції інтеграції України у євразійські ринки транспортних послуг / Юрій Макогон // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 5–2. – С. 83–95.
145. Максимов В. Государственно–частное партнерство в транспортном секторе: зарубежный опыт / А. Максимов // Международная экономика. – 2008. – № 1. – С. 16–26.
146. Марцин В. С. Економічна стратегія конкурентної політики – шлях до ефективної діяльності підприємства / В. С. Марцин // Проблеми науки. – 2007. – № 11. – С. 22–27.
147. Марцин В. С. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків та місце в ньому держави / В. С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 10. – С. 3–8.
148. Мельниченко О. І. Цілісна система захисту конкуренції / О. І. Мельниченко // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 2. – С. 57–64.
149. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Н. Г. Мэнкью ; пер. с англ. – М. : Изд–во МГУ, 1994. – 736 с.

150. Мілевський С. В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : наукове видання / С. В. Мілевський, О. В. Мілов. – Харків : Вид.ХНЕУ, 2007. – 156 с.
151. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. – СПб. : Питер, 2004. – 268 с. : ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
152. Могилевкин И. М. Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее / И. М. Могилевкин. – М. : Наука, 2005. – 357 с.
153. Нагорна О. В. Особливості розвитку лізингу в транспортній галузі України / О. В. Нагорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – червень (№11). – С. 4–6.
154. Назаренко В. Концепція конкурентоспроможності України: основні положення / В. Назаренко // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 63–65.
155. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження методичних рекомендацій визначення рівня тарифів на послуги пасажирського автотранспорту загального користування» від 25 червня 2003 року № 461.
156. Оболенский В. П. Российская экономика в глобальных мирохозяйственных связях: проблемы конкурентоспособности / В. П. Оболенский // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 4. – С. 49.
157. Олексенко Р. І. Показники та оцінка конкурентних можливостей підприємства / Р. І. Олексенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 11. – С. 27–31.
158. Олехнович Г. И. Конкурентные стратегии на мировых рынках / Г. И. Олехнович. – М. : Изд-во деловой и учебной л-ры, 2005. – 256 с.
159. Основи управління регіональним розвитком (сфера транспорту). – Л. : Поліграфічний центр «ДПА ДРУК», 2003. – 550 с.

160. Отенко І. П. Управління конкурентними підприємствами : наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 210 с.
161. Офіційний сайт державного департаменту автомобільного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
162. Офіційний сайт міністерства транспорту і зв'язку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mintrans.gov.ua>.
163. Павлов В. І. Транспортно–логістичний комплекс регіону: інтеграційні процеси : монографія / В. І. Павлов, С. М. Бортнік. – Луцьк : Надстир'я, 2005. – 256 с.
164. Павлов В. І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (теоретико–методологічні аспекти та механізми реалізації) / В. І. Павлов. – Луцьк : Настир'я, 2000. – 580 с.
165. Панасенко Д. А. Системний підхід до показників конкурентоспроможності / Д. А. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 19–24.
166. Пасічник В. Г. Конкурентоспроможність фірми : навч. посіб. / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. – К. : ЦУЛ, 2005. – 112 с.
167. Пастернак–Таранушенко Г. Конкуренція / Г. Пастернак–Таранушенко, В. Рожок. – К. : ЦУЛ, 2002. – 322 с.
168. Пащенко Ю. Є. Інфраструктура економіки України: транспорт та зв'язок / Ю. Є. Пащенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 105–111.
169. Пащенко Ю. Є. Проблеми та перспективи розвитку транспортно–дорожного комплексу у період трансформації економіки України / Ю. Є. Пащенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2. – С. 94–97.

170. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно–методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52–60.
171. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Харків : ВД"ІНЖЕК", 2004. – 264 с.
172. Повышение конкурентоспособности экономики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/uk-r/rozdil_3-2.htm.
173. Політичний словник / за ред. В. К. Врублевського, Л. М. Кравчука, А. В. Кудрицького. – 4–е вид., перероб. і доп. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1987. – 876 с.
174. Попов С. А. Стратегическое управление: 17–модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С. А. Попов. – М. : ИНФРА–М, 2000. – 304 с.
175. Потенциал конкурентоспособности промышленных регионов Украины / Червова Л., Кузьменко Л., Дубинина М. и др. // Общество и экономика. – 2006. – № 2. – С. 113–135.
176. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с. : ил.
177. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – 2–е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
178. Прахалад К. К. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / К. К. Прахалад, В. Рамасвами. – М. : ЗАО “Олимп–Бизнес”, 2006. – 352 с.
179. Привалова Л. В. Модернізація інфраструктури транспортної галузі шляхом залучення кредитних ресурсів / Л. В. Привалова // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – верес. (№ 18). – С. 20–22.

180. Прушківський В. Транзитивний потенціал регіону у контексті реалізації конкурентних переваг на міжнародному ринку транспортних послуг / Володимир Прушківський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 5–2. – С. 108–115.
181. Пушкарева А. В. Интеграции на автомобильном рынке / А. В. Пушкарева, Е. А. Лазарева // Вопросы управления предприятием. – 2006. – № 3. – С. 50–60.
182. Пуцентейло П. Теоретичні концепції розвитку конкурентного середовища / П. Пуцентейло // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2007. – № 21. – С. 44–47.
183. Реверчук С. К. Основи теорії економічної конкуренції : навч. посіб. / С. К. Реверчук, Т. В. Сила, Л. С. Реверчук. – К. : Знання, 2007. – 277 с.
184. Ревуцкая Т. Перевозчик и экспедитор–партнерство или конкуренция? / Т. Ревуцкая // Корпоративная логистика. – 2006. – № 6. – С. 22–26.
185. Региональная конкурентоспособность: от конкуренции между муниципалитетами к повышению конкурентоспособности региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.citystrategy.leontief.ru/world/linda.htm>.
186. Рубин Ю. Б. Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса / Ю. Б. Рубин // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – № 2. – С. 6–11.
187. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе / Ю. Б. Рубин. – М. : Маркет ДС, 2006. – 458 с.
188. Савчук И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема корректного использования

- показателей / И. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 124–132.
189. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности : монография / С. И. Савчук ; под науч. ред. акад. НАН Украины Б. В. Буркинського. – Мариуполь : Издательство «Рената», 2007. – 520 с.
190. Самуэльсон П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус ; пер. с англ. – М. : «Издательство БИНОМ», 1997. – 800 с.
191. Сидоренко О. США, Швейцарія та Данія очолили рейтинг ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2007. – 11–18 листоп. (№ 42). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/61061/>.
192. Симонова О. Г. Індикатори міжнародної конкурентоспроможності регіону в контексті інтеграції України у світове господарство / О. Г. Симонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – С. 157–159.
193. Ситницький М. В. Відмінності стратегічної гнучкості та конкурентоспроможності підприємства / М. В. Ситницький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 12–16.
194. Скляр Е. Практические рекомендации по повышению конкурентного потенциала коммерческой организации / Е. Скляр // Менеджмент сегодня. – 2006. – № 3. – С. 138–143.
195. Славич В. П. Модель автоматизованої системи управління потоками транспортних засобів / В. П. Славич // Автоматика. Автоматизация. Электротехнические комплексы и системы. – 2008. – № 1. – С. 20–24.
196. Словарь современной экономической теории Макмиллана / под общ. ред. Д. У. Пирса ; пер. с англ. – М. : ИНФРА–М, 1997. – 608 с.
197. Словник іншомовних слів / за ред. акад. АН УРСР О. С. Мельничука. – 2-е вид., виправ. і доп. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1985. – 968 с.

198. Смагина И. Н. Вопросы финансирования городского общественного транспорта за рубежом / И. Н. Смагина // ВИНТИ Обзорная информация. Транспорт, наука, техника, управление. – 1995. – № 4. – С. 54–60.
199. Смирнов Е. Е. В интересах повышения конкурентоспособности экономики / Е. Е. Смирнов // Аудитор. – 2008. – № 6. – С. 3–13.
200. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / під ред. проф. Клапгама. – К. : Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера в Україні, Інститут реформ, „Геопринт”, 2003. – 120 с.
201. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2003 рік / Головне управління статистики в Тернопільській області ; за ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль, 2004. – 498 с.
202. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2007 рік / Головне управління статистики в Тернопільській області ; за ред. В.Г. Кирича. – Тернопіль, 2008. – 464 с.
203. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2001. – 600 с.
204. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2002. – 646 с.
205. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2004. – 632 с.
206. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2005. – 592 с.
207. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 552 с.

208. Тарнавська Н. Вплив міжнародної мобільності капіталу на формування конкурентного середовища в Україні / Н. Тарнавська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2004. – Вип. 5–1. – С. 151–161.
209. Тарнавська Н. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України / Н. Тарнавська // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 56–61.
210. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яка базується на знаннях / Н. Тарнавська // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 4–16.
211. Тарнавська Н. Розвиток конкурентного середовища у сфері транспортних послуг / Наталія Тарнавська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 5–2. – С. 96–107.
212. Тарнавська Н. П. Ціннісноорієнтований підхід до управління ланцюговими процесами в нових конкурентних умовах / Н. П. Тарнавська, Р. Б. Сивак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 3–12.
213. Татаркин А. И. Формирование конкурентных преимуществ регионов / А. И. Татаркин // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С. 141–154.
214. Творонович В. Інтегральний підхід до розв'язання деяких економічних питань на транспорті / В. Творонович // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 49–51.
215. Тишкін О. Стратегічне управління підприємством в умовах ринкових відносин / О. Тишків // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 77–82.
216. Тотьев К. Ю. Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий) : учеб. для вузов / К. Ю. Тотьев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство РДЛ, 2003. – 480 с.

217. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности : учеб. пособ. / под ред. Г. Я. Резго. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 128 с. : ил.
218. Туревский И. С. Экономика и управление автотранспортным предприятием : учеб. пособ. / И. С. Туревский. – М. : Высшая школа, 2005. – 222 с.
219. Устенко С. В. Інтеграція виробничо–промислових структур як шлях підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів / С. В. Устенко, І. С. Зінов'єва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7–8. – С. 57–64.
220. Устименко Е. На страже конкуренции / Е. Устименко // Бизнес–консультант. – 2006. – № 9. – С. 6–8.
221. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Инфра, 2000. – 312 с.
222. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: Россия и мир 1992 – 2015 / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 606 с.
223. Федоров Л. С. Государственное регулирование на транспорте России и за рубежом (анализ концепций и практики управления) : автореф. дис. на соискание ученой степени д. э. н. / Л. С. Федоров. – М., 1999. – 48 с.
224. Философова Т. Г. Конкуренция и конкурентоспособность / под ред. Т. Г. Философовой. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2007. – 271 с.
225. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М. : Бином, 2005. – 541 с.
226. Фокіна Н. П. Показники конкурентоспроможності як індикатори кризового стану промислових підприємств / Н. П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 49–51.

227. Фокс Д. Конкурентные преимущества в денежном выражении / Д. Фокс, Р. Грегори. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 304 с. – (Коротко и по делу).
228. Хадыков А. Т. Легкое автомобилестроение в России / А. Т. Хадыков // Вестник Московского университета серия 6 "Экономика". – 2008. – № 1. – С. 104–114.
229. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко. – Минск : Вильямс, 2005. – 544 с.
230. Хрестоматия по экономической теории / сост. Е. Ф. Борисов. – М. : Юристъ, 2000. – 536 с.
231. Чаплина А. Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия / А. Чаплина // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 3. – С. 108–114.
232. Черников А. В. Планирование развития конкурентоспособности предприятия / А. В. Чернишов // Вестник Московского университета серия 6 "Экономика". – 2007. – № 3. – С. 57–66.
233. Черниш С. С. Підвищення ефективності функціонування хлібопродуктового підкомплексу АПК: дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Світлана Степанівна Черниш. – Тернопіль, 2003. – 247 с.
234. Чулаков П. Г. Дослідження конкретних стратегій та ідентифікація конкурентних переваг підприємств / П. Г. Чулаков // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 19–20.
235. Швиданенко О. А. Передумови забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій / О. А. Швиданенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3. – С. 43–51.
236. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

237. Школа І. М. Економічний потенціал регіону : пріоритети використання : Монографія / І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін., за ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
238. Шмелев А. П. Рынок транспортных услуг – практика организации / А. П. Шмелев, Н. Ю. Левагин // Вопросы управления предприятием. – 2008. – № 3. – С. 11–21.
239. Шубалий О. М. Методика порівняльної оцінки конкурентних переваг підприємств галузі / О. М. Шубалий // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 70–77.
240. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 432 с.
241. Ясен Е. Конкуренцеспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясен // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4–34.
242. Юхновський І. Р. Транспортний комплекс України : Автомобільні дороги : проблеми та перспективи / І. Р. Юхновський. – К., 2004. – 236 с.
243. Ampelas A. L'evolution des Transports Collectifs Urbains (TCU) et l'emergence d'une nouvelle generation grace aux technologies de l'information / A. Ampelas // Transports. – 2004. – 38, №56. – S. 87–101.
244. Cox W. Competitive tendering in urban transport / W. Cox // Internet public policy journal. – 1997. – № 1.
245. Gomez–Ibanez, Jose A. Privatizing and Deregulating Local Public Services: Lessons from Britain's Buses / Jose A. Gomez–Ibanez // Journal of the American Planning Association. – 1990. – 56 Winter.
246. O'Sullivan, Arthur, «Urban Economics». – Fourth edition. – Oregon State University, 2002.
247. Reschke R. ÖPNV: Sehshevach und Schmerhörig / R. Reschke // Bus Fahrt. – 2003. – 44, №12. – S. 326–329.

248. Verkehr. Differenzierte Bedienung – ein Anwendungsfalle logischen Handelns im öffentlichen // Verkehr und Technik. – 1999. – № 4. – S. 107–118.
249. http://www.dcz.gov.ua/ter/control/uk/publish/article;jsessionid=BFEF34505240ED67B320A96799B12C3E?art_id=5736&cat_id=1010535.
250. http://sovet.donbass.com/static/ru/files/2005/02/15/1639/pr_582.doc.
251. http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/GCR_05_06/Composition_of_the_Growth_Competitiveness_Index.