

базироваться на последовательном внедрении в практику аграрной корпорации организационных и информационно-технологических мероприятий, направленных на создание действенной системы управления движением денежных средств и их эквивалентов, а также на разработке эффективной модели распределения финансовых ресурсов между структурными подразделениями корпорации.

В свою очередь для разработки внутреннего механизма управления денежными потоками дальнейшее развитие должны получить процессы распределения финансовых ресурсов аграрной корпорации с использованием методов экономико-математического моделирования.

#### Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997.- С.334-362.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2002.- С.423-459.
3. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций.- М.: Финансы и статистика, 2001, с.65-109.
4. Бланк И.А. Управление активами. – К.: «Ника-Центр», 2000.- С. 518-546.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000.- С.76-82.
6. Лахтионова А.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – КНЕУ, 2001.- С.252-282.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Г.В. Савицкая.-6-е изд., перераб. и доп. – МН.: Новое знание, 2001. – 704 с.
8. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1999, 256 с.
9. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998.- С.237-247.
10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1999.- 800с.

## ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*О. П. Вашків, к.е.н., доцент  
Тернопільська академія народного  
господарства*

*Кожне суспільство, через свої інституції, утворює свою власну архітектуру ролей або суспільних сподівань.*

*Е. Тоффлер*

Важливою рушійною силою розвитку економічної системи і складовою її інституційного середовища є конкуренція. В останнє десятиліття посилення конкуренції спостерігається фактично в усьому світі. Україна, задекларувавши ринковий шлях розвитку економіки, не могла оминати питань, пов'язаних з формуванням засад конкурентної співпраці між економічними суб'єктами, адже дієвість ринкових механізмів значною мірою визначається розвиненістю конкурентного середовища. Однак, незважаючи на те, що в Україні прийнято ряд законодавчих актів, серед яких найновішими є Закони України "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про захист економічної конкуренції", низка

законодавчих актів про приватизацію тощо, говорити про умови рівноправної конкуренції ще зарано. Ось як про цю проблему висловився экс-прем'єр Анатолій Кінах: "Нам конче потрібно змінювати правила гри в цілому, створювати рівноправні умови для прозорої і ринкової конкуренції." [9, с.16].

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

Найсуттєвішим у цьому переліку є те, що українське суспільство так і не пододало вад колишньої радянської системи управління економікою держави і на сьогодні вона залишається домінуючою у здійснюваній економічній політиці держави. Взяти хоча б той факт, що за підрахунками американського дослідницького інституту КАТО і канадського інституту Фрезера Україна за ступенем економічної свободи посідає 119 місце серед 123 обстежуваних країн [8, с.7].

Ця система управління базується на дотриманні старих принципів і методів керівництва, підтримуванні неефективних пропорцій, диспаритетності розвитку суб'єктів господарювання тощо. Тобто спостерігається свідомо експлуатація старої методологічної бази. І як наслідок – розвиток й поширення тіньового сектору економіки. "В країні не менше 50%, а за деякими даними 75-80% економіки є нелегальною, тобто "крутиться" поза офіційною статистикою, а, щонайменше 40% населення отримує ті чи інші прибутки від неї" [7, с.11].

В українській економіці, попри всю декларативність боротьби з монополізмом, не тільки не створено, але й не створюються засади конкуренції, конкурентного середовища. У 2001 р. Україна за результатами досліджень Світового економічного форуму і Гарвардського центру міжнародного розвитку щодо потенцій в економічному зростанні серед 75 країн посіла 60-е місце за показником поточної конкурентоспроможності та 69-е місце за показником динамічної конкурентоспроможності [11].

Економіка України залишається монополізованою, її промисловий потенціал формують галузеві монополістичні та олігополістичні структури. Так, наприклад на сьогодні в Україні налічується понад 150 фармацевтичних підприємств. Близько 2000 р. із загальної маси виділилось 5 провідних підприємств, котрі зараз формують близько 70% обсягу національного виробництва лікарських препаратів; у броварній промисловості 6 підприємств у 2000 р. зосередили виробництво 86,6% пива – "Оболонь" – 25,8%, "Рогань" – 16,6%, "Славутич" – 15,4%, "Десна" – 11,0%, "Янтар" – 8,7%, "Донецький" – 9,1% [2, с. 560]. Аналогічна ситуація спостерігається практично в усіх галузях виробництва [див., напр., 2] і свідченням цього є те, що протягом останніх 20-ти років у структурі національної економіки України не відбулося значних структурних зрушень (див. табл. 1).

Більше того, можна стверджувати, що рівень конкуренції з року в рік знижується. Так, при абсолютному зростанні кількості малих підприємств в Україні з 173404 у 1998 р. до 217930 у 2001 р., в тому числі у промисловості з 26166 до 34497, частка їх продукції в загальному обсязі виробленої продукції протягом цього ж періоду знизилася з 11,3% до 6,9%, у тому числі в промисловості – з 4,5% до 3,3%. Проте, як засвідчує світовий досвід, повноцінне конкурентне середовище можливе за умови, що частка продукції малого бізнесу у валовому національному продукті становитиме 40 – 70%. В Україні ж економічна політика на сучасному етапі зумовила цілком протилежні тенденції.

Таблиця 1

## Галузева структура національної економіки України (без малих підприємств)

Галузі	Кількість підприємств			У відсотках до загальної кількості підприємств			Частка продукції в загальному обсязі продукції промисловості		
	1981	1990	2000	1981	1990	2000	1981	1990	2000
Електроенергетика	114	138	170	1,5	1,7	1,6	2,6	3,2	12,1
Паливна промисловість	368	353	344	4,9	4,4	3,3	4,8	4,9	10,1
Металургійний комплекс	126	152	195	1,7	1,9	1,8	12,8	11,3	29,8
Хімічна і нафтохімічна промисловість	207	204	387	2,7	2,5	3,7	6,7	6,2	5,9
Машинобудування	1761	1868	2840	23,2	23,5	27,0	30,2	32,9	13,4
Легка промисловість	1221	1300	8	16,1	16,4	8,3	12,7	11,3	1,6
Інші галузі	3789	3920	868	49,9	49,4	54,3	30,2	30,2	27,1
			5698						

Не менш суттєвим у колі означеного питання є збереження незбалансованості галузевої структури промисловості. Як наслідок – в Україні штучно створено дефіцит практично у всіх сферах економіки при одночасному запровадженні механізмів персонального задоволення дефіцитності. На тлі значного поширення цих процесів цілком об'єктивною є картина тіньової експансії в національну економіку, яка до того ж поширюється на всі сфери і види діяльності. Адже, долаючи дефіцит, "виникає таким чином реальна можливість заробити на цьому значні кошти і залучити їх в подальший обіг з метою збільшення капіталів" [1, с. 61]. А отже, можна стверджувати, що владні структури не зацікавлені ні у розвитку конкурентного середовища, ні у подоланні незбалансованості та дефіцитності економіки, оскільки на цьому базується їх стійкість і життєздатність.

Означена ситуація погіршується й тим, що в Україні відсутні паритетні умови розвитку для суб'єктів економічних відносин через систему податкових пільг, субсидування, пільгового кредитування тощо. "Патерналістська політика, яка була властива колишньому СРСР, повною мірою була збережена в кращих традиціях у незалежній Україні" [1, с. 66]. Так, на початок 1999 р. загальна сума наданих фізичним і юридичним особам пільг досягла 30 млрд. грн., а протягом року зросла ще на 3,4 млрд. грн. У сукупності це перевищує суму всіх бюджетних надходжень за 1998 р. (28,9 млрд. грн.). Кількість суб'єктів-пільговиків перевищила 100 тисяч [4, с. 23]. На переконання Т. Метельової, з яким важко не погодитися, "складається враження, що кількість фірм, бізнесових структур та осіб, для яких робилися "винятки з правил", значно перевищувала змушених грати за правилами. Утім, є підстави вважати, що стратегія "вирощування власних великих бізнесменів", (які згодом отримали назву "олігархи") у власних надрах й одночасного нехтування інтересами й можливостями малого й середнього бізнесу була прийнята на озброєння цілком свідомо" [5, с.89]. У цьому плані тіньову діяльність легальних підприємств, за якими "ніхто не стоїть", можна розглядати як один з методів недобросовісної, але ефективної конкурентної боротьби.

В Україні й надалі, наче за інерцією, зберігається витратність виробництва, що закладена в діючу систему як організації виробництва, так і реалізації товарів. За підсумками 2000 р. в Україні витрати на одиницю виробленої продукції

складають 97,3 коп./грн., а, наприклад, у Тернопільській області — 122,9 коп./грн. Протягом останніх 60-ти років практично не зазнала значних змін й сама структура витрат (див. табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка структури собівартості продукції промисловості України, %

Витрати Роки	Матеріальні витрати	Амортизація	Заробітна плата і нарахування	Інші операційні витрати
1940	70,4	2,2	22,4	5,0
1955	72,3	3,4	21,2	3,1
1965	73,7	5,0	18,0	3,3
1975	75,0	5,7	14,8	4,3
1981	72,5	7,8	15,3	4,4
1985	74,5	8,5	14,1	2,9
1990	70,8	10,9	15,3	3,0
1995	66,4	2,5	17,0	14,1
2000	67,2	5,8	12,4	14,6

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

Незмінною залишається ще "радянська" тенденція до зниження у собівартості продукції частки витрат на оплату праці (див. табл. 2), що фактично означає зниження купівельної спроможності населення. На сьогодні питома вага заробітної плати чи не найнижча протягом останніх 60-ти років. І це при тому, що нинішні нарахування на заробітну плату в кілька разів перевищують колишні, а "всілякі податки і нарахування на неї сягають тепер 98%" [1, с. 74]. З іншого боку, теперішня сума середньодушового доходу в легальній економіці України не забезпечує навіть третини нормальних потреб, не кажучи уже про встановлені соціальні гарантії.

Високий рівень оподаткування заробітної плати, значне заниження її мінімального рівня стимулює приватних підприємців, керівників підприємств до заниження діючих ставок заробітної плати. Решта ж виплачується за рахунок прихованих джерел: виручки від реалізації неврахованої продукції, продукцією підприємства чи іншими цінностями тощо. Таким чином у "тінь" втягується уже й пересічний виконавець. Як наслідок цих процесів — зростання поляризації в суспільстві, розшарування населення за майновим статусом. А отже, "у влади

виникає ідеальна можливість "притиснути" будь-кого: від бабці на вулиці, яка продає кріп чи картоплю (звичайно, не сплачуючи за це податку), до великих бізнесменів з їхніми "мерседесами" й розкішними офісами. Виходячи з масштабів того, що відбулося, природно підозрювати у створенні цієї системи тих, хто в зазначених процесах отримав найбільшу вигоду, насамперед матеріальну" [3, с. 47].

Серед перелічених причин, що стримують розвиток конкурентного середовища в Україні, є й збереження абсолютної влади чиновника, який до того ж не несе жодної відповідальності за скоєне, що робить його діяльність найприбутковішою та найменш ризикованою. Зрозуміло, що таке владне становище утримуватиметься ним за будь-яких обставин. "Україна, — за висловом О. Турчинова, — перетворюється на державу з тотальною владою державного апарату, заснованою на тотальній тіньовій економіці. В Україні практично завершується процес пристосування господарської тіньової діяльності до нових соціально-економічних умов. Ця діяльність збережена як обов'язковий елемент функціонування національної економічної системи та обслуговування економічних і політичних інтересів правлячого режиму" [10, с. 82-83]. Наявність корумпованих зв'язків в різних ешелонах влади є серцевиною цієї системи, яка не тільки використовує наявні відкриті шляхи до необхідних змін, але й готує ці зміни. Для цього використовуються найрізноманітніші способи і методи впливу: від лобістського тиску в парламенті України з метою ухвалення чи відхилення того чи того законодавчого акту до невиправданих додаткових відомчих інструкцій і пояснень до законів, що не тільки спотворюють їх зміст, але й забезпечують сприятливі умови для подальшого функціонування тіньової економіки. Реалізація зазначених можливостей посилює вплив тіньової економіки на розвиток суспільних процесів, сприяє зрощенню її з владними структурами та кримінальним світом, робить її практично недосяжною для знешкодження.

Усе це дає підстави стверджувати, що формування повноцінного конкурентного середовища в Україні фактично не починалося. Декларувалося одне, а реалізовувалося інше. Проте це не означає, що в Україні у найближчій перспективі не відбуватиметься відповідних інституційних змін, адекватних умовам розвитку сучасного світового господарства. Без конкуренції і навичок конкурентної боротьби на внутрішньому ринку українські підприємства не зможуть виходити і опанувати зовнішні та світові ринки, а Україна ніколи не ввійде в ЄС, що у кінцевому підсумку приведе до значних втрат не лише вітчизняних суб'єктів господарювання. З іншого боку, загострення в державі кризи управління спонукає до пошуку шляхів і методів формування такого інституційного середовища, яке б дозволило не тільки уникнути цих втрат, але й примножувати національне багатство.

#### Література

1. Базиліук А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні. — К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998. — 206 с.
2. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. — К.: НМЦВО МОІН України, НВФ "Студцентр", 2002, — 608 с.
3. Каспрук В. Україна наша олігархічна // Сучасність. — 2001, — № 12. — С. 46 — 52.
4. Куфта Н. Зміцнення податкової дисципліни як фактор стабілізації фінансової системи // Економіка України. — 2001, — № 1. — С. 22 — 26.
5. Метельова Т. Казковий вибір українського богатиря: олігархія чи авторитаризм //

Сучасність. – 2001. – № 7-8. – С. 86 – 101.

6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

7. Онисько О. Тіні забутих капіталів // Політика і культура. – 2001. – № 9. – С. 11 – 12.

8. Рейтинг найпопулярніших новин тижня // Політика і культура. – 2002. – № 23. – С. 7.

9. Сохар О. Відступати нікуди. Всі довкола вже в Європі // Політика і культура. – 2002. – № 25-26. – С. 14 – 18.

10. Турчинов О. Тіньова економіка і тіньова політика // Політична думка. – 1996. – № 3-4. – С. 75 – 85.

11. [www.weforum.com](http://www.weforum.com).

## ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

*А. М. Колосок, аспірант, Луцький  
державний технічний університет*

У сучасному світі соціальне партнерство є одним з найважливіших аспектів організації соціального ринкового господарства і одним із суттєвих чинників партнерства між людьми в процесі виробництва і суспільного життя. Так, привертає увагу партнерство між колегами в процесі виконання виробничих завдань, між керівниками та підлеглими, між поколіннями людей при організації пенсійного забезпечення, між власниками засобів виробництва і власниками робочої сили. Останнє постає у вигляді партнерства між двома соціальними групами людей — роботодавцями і найманими працівниками під пильним наглядом держави й тому називається соціальним, яке можна визначити як ідеологію, форму та методи узгодження їхніх соціально-трудова інтересів.

Ідеологія соціального партнерства полягає в тому, що соціальні конфлікти між обома сторонами вирішуються не через протистояння різнохарактерних соціальних груп, а встановленням соціального миру не через "конфліктне суперництво", а "конфліктним співробітництвом". Методом вирішення соціальних конфліктів у межах соціального партнерства є компроміс, узгодження інтересів роботодавців і найманих працівників, а не протистояння і ліквідація приватної власності на засоби виробництва. Іншими словами, соціальне партнерство передбачає вирішення соціальних конфліктів не революційним шляхом, а шляхом мирних переговорів і взаємних поступок [1, 247].

Система соціального партнерства в нашій країні почала складатися відповідно до Кодексу законів про працю, Декрету Кабінету Міністрів "Про огляту праці" (1992), Указу Президента "Про Національну раду соціального партнерства" (1993), законів "Про підприємства в Україні" (1991), "Про колективні договори і угоди" (1993), "Про оплату праці" (1995), найбільш вагомим внеском в розвиток соціального партнерства стало прийняття закону "Про організації роботодавців" (2001).

Термін "соціальне партнерство" вже не сприймається як щось екзотичне, як сприймалося раніше, за часів тоталітарної системи. Профспілкові видання присвячують цій темі окремі рубрики, прагнучи внести зміни у свідомість профспілкових лідерів і широкого загалу членів профспілок [6, 3]. У Посланні