

УДК 658.114+338.45+68

М. І. ФІЛІПОВ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ (на прикладі ринкової ситуації у легкій промисловості)

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 5–8

Розглянуто деякі питання, що стосуються подальшого покращання умов функціонування підприємств в умовах динамічного розвитку товарного виробництва та глобалізації ринків на прикладі розвитку легкої промисловості України. Встановлено необхідність державного регулювання механізму роботи виробничих структур.

Досвід західних країн з ринковою економікою свідчить, що роль підприємництва і приватного капіталу є ключовою для економічного розвитку держави та поліпшення добробуту її громадян. Саме тому розв'язання проблеми покращання бізнес-середовища за рахунок створення сприятливих умов для функціонування підприємств є важливим завданням державної політики.

Покращання умов бізнес-середовища заслуговує на пріоритетне значення серед інших проблем з огляду на його важливість для забезпечення поточних і майбутніх темпів росту держави. Будь-яке зволікання з боку уряду призведе до збереження існуючих негативних явищ (наприклад, низької конкурентоспроможності національних суб'єктів підприємництва) і зумовить подальше відставання української економіки від інших держав, які активно вдосконалюють своє бізнес-середовище.

Величезне значення цільової підтримки державою вітчизняного виробника неможливо пере-

оцінити, особливо у наш час — у період переходу до ринкових відносин.

Відсутність виваженої державної політики і практики щодо ефективної підтримки національного виробника яскраво ілюструє сучасне становище галузі легкої промисловості України.

Головним недоліком планової економіки колишнього СРСР завжди вважався пріоритет виробництва засобів виробництва та ігнорування інтересів кінцевого споживача. У результаті цього Україна отримала у спадщину важкі структурні диспропорції, які треба було виправляти. Нагадаємо, що за період з 1991 по 2000 р. питома вага товарів народного споживання у промисловому виробництві скоротилася вдвічі, що свідчило про зростання глибоких структурних диспропорцій у промисловості за рахунок зростання частини сировинних, енерго- та матеріалоемних галузей. Виробництво значної кількості видів товарів широкого вжитку легкої промисловості або скоротилося до критичного рівня, або зупинилося зовсім.

До 2003 р. динаміка обсягів виробництва продукції легкої промисловості характеризувалася постійним спадом, причому найбільшим серед усіх промислових галузей. За 1991–2005 рр. питома вага галузі в обсязі промислового виробництва скоротилася більш ніж у 16 разів. Так, виробництво тканин становило 7 %, взуття — 5 %, трикотажних виробів 2 % від рівня 2000 р. [4; 5].

Наведені дані переконливо доводять, що виробництво товарів народного споживання знаходиться на краю прірви. Певні позитивні зрушення є лише результатом поліпшення економічних показників окремих підприємств, а тому не можуть свідчити про будь-яку стійку динаміку галузі в цілому.

Аналіз сучасного стану і динаміки промислового виробництва дає змогу окреслити найболючіші проблеми, що перешкоджають національному товаровиробнику.

Основною причиною зростання кризових явищ є окупація внутрішнього ринку зарубіжними товарами народного споживання, яка спричинена передчасною та надто ліберальною зовнішньоторговельною політикою держави, без урахування відповідних економічних і нормативно-правових заходів, спрямованих на захист вітчизняного виробника. А вже надалі тіньове виробництво і контрабанда в Україну завершили свою чорну справу.

Треба відзначити, що основними експортерами в Україну є Китай, Турція, Індія. Тільки в Китаї виробляється 6 млрд пар взуття на рік — це 60 % світового виробництва. Але таке досягнення стало результатом чітко побудованої державної політики у напрямку підтримки національного виробництва та експорту товарів легкої промисловості. Якщо виробник підвищує обсяги виробництва та експорту, він звільняється від податків. Сировина, що не виробляється у Китаї, завозиться в країну без митного збору та ПДВ [2].

Отже, найбільші обсяги взуття постачає Китай. Тільки за перше півріччя 2005 р. з КНР надійшло 67,1 млн пар, а з Італії (для порівняння) — 200 тис. пар взуття. Зменшити такий агресивний імпорту із Китаю можна за допомогою впровадження квот. Так, наприклад, Європейська Співдружність і США у 2005 р. встановили квоти на імпорту виробів легкої промисловості китайського виробництва, захищаючи таким чином своїх виробників. Водночас український уряд, стимулюючи згаданий імпорту, тим самим підтримує виробництво в Китаї, Туреччині, Індії.

Внаслідок такої невиваженої політики держава створює односторонні необґрунтовані преференції для імпортерів, нерівні конкурентні умови, а також сприяє тому, щоб ринок був переповнений дешевим неякісним імпортом, замість того, щоб створити сприятливі умови для роботи вітчизняним виробникам шляхом розумного квотування, введення високого ввізного мита, а вже після насичення ринку власною продукцією — допустити у країну імпортерів.

На думку експертів, 2005-й став рекордним роком щодо обсягів офіційного імпорту взуття в Україну (понад 130 млн пар взуття). Перед цим найвищу ступінь легалізації вітчизняного ринку було зафіксовано у 2002 р., коли у країну було завезено 100 млн пар взуття. Причиною цьому стало значне полегшення імпортних постачань, оскільки за ініціативою Кабінету Міністрів у березні 2005 р. Верховна Рада прийняла Закон України “Про внесення змін у Митний тариф України”, згідно з яким було зменшено ставки ввізного мита на взуття: пільгова — з 25 до 10 %, повна — з 30 до 10 %. Нагадаємо, що починаючи з 2000 р. імпортери постачали у країну взуття за символічною інвойсною ціною — 0,5–1,6 дол. США за пару. Розуміючи, що конкурувати з дешевим імпортом неможливо, вітчизняні виробники почали спішно “ховатися у тінь”. Після того, як митники у 2000 р. почали контролювати ціни на ввізне взуття, інвойсні ціни підвищилися у середньому до 7,8 дол. за пару, тобто наблизилися до рівня собівартості. Це означало, що імпортерам стало не вигідно поставляти взуття інакше, ніж контрабандним способом.

Контрабандна продукція і продукція, що виробляється тіньовими структурами, значно дешевша, ніж у легального виробника, за рахунок несплати податків і порівняно низької якості товарів, що пропонуються нашому споживачеві. Зрозуміло, що безконтрольний імпорту товарів призводить до недовраховування коштів у бюджеті України. При цьому треба зважати на те, що виробничі потужності українських підприємств використовуються лише на 15–30 %.

Не меншу шкоду завдає нерегульований вивіз сировини легкої промисловості. Значно погіршується конкурентоспроможність вітчизняної продукції легкої промисловості завдяки підвищенню її собівартості. Спричинюють це штучне підвищення тарифів на енергоносії, транспортні перевезення, незрозуміла кредитно-фінансова політика банків, відсутність ефективної державної політики регулювання ринкових відносин.

Розширенню внутрішнього ринку України, підвищенню гнучкості виробників, виходячи з коливань попиту, не сприяє також розрив процесу товарообігу через ліквідацію ланки оптової торгівлі.

Важливим тягарем для українського товаровиробника є податкова система, а також втрата ринків сировини і збуту в межах колишнього СРСР. Успішному здійсненню структурної перебудови, підвищенню конкурентоспроможності продукції перешкоджає практика розукрупнення і деспеціалізації виробництва, руйнування великих народногосподарських комплексів.

Загальною проблемою багатьох вітчизняних підприємств, яка особливо гостро постає перед виробниками товарів народного споживання, є низький рівень виробничого менеджменту і маркетингу. Вкрай негативну роль відіграла фактична відмова функціональних міністерств від функції планування. Недостатньо уваги приділяється рекламі.

Перелічені вище проблеми багато в чому заострюються через втрату керованості процесами в галузі з боку державних органів, через відсутність відповідних ефективних інституцій на галузевому рівні.

У цих умовах вітчизняні виробники змушені мобілізувати свої зусилля на пошук нових партнерів, джерел постачання необхідної сировини, матеріалів, обладнання та замовників на продукцію. В умовах стагнації внутрішнього ринку в Україні ринок ближнього та дальнього зарубіжжя — один із не багатьох виборів, що залишається [3].

Наприклад, ринок шкіряної продукції Західної Європи і США досить жорсткий щодо конкурентної боротьби, має свої давні традиції, налагоджені та стабільні зв'язки між виробниками, оптовими посередниками і споживачами.

Позитивними чинниками, які сприятимуть виходу на західні ринки, є висока якість запропонованих продуктів, наявність відповідних сертифікатів якості, зниження собівартості та помірні ціни. Для українських підприємств вихід на зовнішні ринки є одним із пріоритетних напрямів діяльності. Основними мотивами, що спонукають підприємства до експорту в даному разі, є скорочення попиту на внутрішньому ринку, надлишок виробничих потужностей, намагання завоювати нових споживачів, вихід на ринки з новою конкурентоспроможною продукцією, досягнення максимальної прибутковості.

Аналіз обсягів експорту в розрахунку на душу населення за 2003–2005 рр. свідчить, що цей по-

казник порівняно з Польщею втричі менший, а порівняно з Угорщиною — в 10 разів менший. Таку ситуацію можна пояснити неконкурентоспроможністю українських товарів на світовому ринку через такі причини [1]:

- висока енергоємність вітчизняної продукції через зношеність основних виробничих фондів і використання старих технологій. Так, на один долар валового внутрішнього продукту (ВВП) Україна витрачає у 5,5 раза більше енергоресурсів, ніж країни Центральної Європи, і в 12 разів більше, ніж країни Організації економічного співробітництва та розвитку;
- недостатній внутрішній попит різко обмежує використання всіх виробничих потужностей підприємств, у результаті чого підвищуються питомі витрати на одиницю продукції;
- багато великих вітчизняних підприємств утримують на балансі об'єкти соціальної сфери (житлові будинки, дитячі садки, бази відпочинку, лікарні тощо). Витрати на їх утримання збільшують собівартість кінцевої продукції. Тому ціни на окремі види вітчизняної продукції на 30–70 % перевищують ціни міжнародних ринків;
- чинні схеми фінансування експорту недосконалі: високі відсоткові ставки, обмежений доступ до кредитів призводять до того, що українським підприємствам-експортерам фінансові ресурси коштують у 6–10 разів дорожче, ніж для західних конкурентів;
- ефективність управління підприємством не відповідає стандартам сучасного менеджменту, оскільки вимушене пристосування до поточної кон'юнктури ринку замінює довгострокову стратегію розвитку.

Головною причиною зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів (у тому числі продукції легкої промисловості України) є, на наш погляд, занадто ліберальна політика “відкритих дверей” щодо внутрішнього національного ринку в умовах серйозного занепаду виробничотехнічної бази наших підприємств через дефіцит належних інвестиційних вкладень. Особливо це стосується браку зарубіжних інвестицій, які різко зменшились через нестабільний розвиток економіки України, сумнівні державні гарантії повернення вкладених коштів і низький рівень платоспроможності населення.

Відомо, що діяльність підприємства як визначального елемента ринкової економіки ґрунтується

ся на різних формах конкуренції та обмеженому втручанні в господарську діяльність державних органів. Водночас динамічний розвиток товарного виробництва і монополізація ринків зумовлюють необхідність здійснення активної державної політики, потребують виваженого регулювання соціально-економічними процесами, що відбуваються в Україні. Адже державне регулювання механізму функціонування виробничих структур україн актуальне та необхідне в період переходу країни до ринкових відносин, в умовах посилення монополізму і зниження ділової активності.

Тільки об'єднання зусиль розрізаних великих, середніх і малих підприємств та окремих підприємств у потужну продуктивну силу, спрямовану на подолання економічної кризи та реалізацію ідеї відбудови національного товаровиробництва, спроможне покласти край кризі і закласти міцні підвалини для динамічного і тривалого економічного зростання.



Література

1. Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и права, 1996. — 208 с.
2. Бородиня О. Тенденції розвитку вітчизняної легкої промисловості // Легка промисловість. — 2003. — № 4. — С. 4–5.
3. Матвеев В. Старый друг лучше новых мук или нелегкие времена легкой промышленности // БиП. — 2001. — № 22. — С. 8.
4. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. — К.: ТОВ "Консультант", 2004. — 631 с.
5. Черній Ю. Підсумки роботи легкої промисловості України в 2003 р. // Легка промисловість. — 2004. — № 1. — С. 5–6.
6. Фролова В. Обуть Украину // Бизнес. — 2005. — № 36, сент. — С. 83–88.

Питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації ринків набуває величезного значення. Особливою мірою це стосується підприємств галузі легкої промисловості України. Найважливіша проблема пристосування до ринкового господарювання зумовлює необхідність впровадження сучасних методів менеджменту, розробки стратегічних і тактичних підходів удосконалення конкурентної поведінки підприємств.

Динамичное развитие товарного производства, монополизация рынков и усложнение воспроизводительных процессов обуславливают потребность реализации активной государственной политики, способствующей развитию социально-экономических процессов в Украине, в том числе оказанию эффективной поддержки национальному производителю.

Dynamic development of commodity production, monopolization of markets and complication of reproductive processes stipulate the necessity of realization of active state policy of the weighed adjusting by socio-economic processes which take place in Ukraine, including effective support of national producer.

Надійшла 2 березня 2007 р.