

УДК 94(477)+339.16“1991-2005”

С. В. Алексєєв

## РОЗВИТОК ПРИВАТНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ В ПОСТРАДЯНСЬКІЙ УКРАЇНІ (1991–2005 рр.)

*Стаття присвячена вивченню особливостей формування та розвитку національного внутрішнього ринку в Україні в пострадянській та перехідний період. Формування внутрішнього ринку в перехідний період стало об'єктивно обумовленою необхідністю. Але історичні умови для нормального розвитку внутрішнього ринку в цілому були несприятливими, через що він мав певну специфіку. Метою роботи є виявлення передумов та чинників, що впливали на процес формування та розвитку внутрішнього ринку в Україні в зазначений період. У статті проаналізовані основні тенденції, напрями, особливості та проблеми становлення внутрішнього ринку. Розглянуті основні проблеми та протиріччя розвитку оптового та споживчого ринків. Новизна підходу до вивчення питання є у комплексному врахуванні економічних, політичних, соціальних та правових факторів, що впливали на процес формування та розвитку внутрішнього товарного ринку в Україні у 1991-2005 роках. У висновках підкреслено, що у ході економічного реформування проблемі розвитку внутрішнього ринку в Україні не було приділено належної уваги. Однак формування внутрішнього ринку було важливим фактором деполітизації економіки та послаблення влади над економікою бюрократичного апарату, що сприяло зміцненню правових та демократичних основ суспільства.*

**Ключові слова:** Україна, перехідний період, ринкові реформи, приватна торгівля, внутрішній ринок, оптова торгівля, споживчий ринок.

Формування ефективно діючих внутрішніх товарних ринків було і залишається найважливішим завданням ринкового реформування економіки України. Загальновідомо, що будь-які ринкові перетворення неможливі без створення внутрішнього ринку, здатного задовольняти платоспроможний попит підприємств, держави та населення на товари та послуги.

Проблема розвитку приватної торгівлі та внутрішнього ринку в перехідний період набула своєї актуальності із декількох причин. По-перше, на внутрішньому ринку, як правило, формується попит на вітчизняні товарні та сировинні ресурси та інвестиції. По-друге, збільшення об'єму продаж споживчих товарів на внутрішньому ринку є свідченням зростання в цілому продуктивності національної економіки. Актуальність зазначеної проблеми полягає також і в тому, що сталий розвиток економіки України в довгостроковій перспективі можливий лише за умови ефективного функціонування саме внутрішнього ринку.

В розвинутих країнах світу переважна частина грошових доходів підприємств, населення й органів державної влади формується саме на внутрішньому ринку. В Україні ж на перехідному етапі економічні та політичні умови для нормального розвитку внутрішнього ринку були несприятливі, через що він мав певну специфіку.

У зв'язку з цим виглядає нагальною проблема вивчення соціально-економічних, політичних та інших факторів, які в період 1991–2005 рр. впливали на процес формування та розвитку внутрішнього ринку в Україні.

При цьому принагідно зазначимо, що, можливо, через значну протирічність цього процесу, проблема формування внутрішнього ринку в Україні в перехідний період поки що не користується популярністю серед дослідників новітньої історії України і залишається малодослідженою.

Проте вже набутий практичний досвід з формування внутрішнього ринку в Україні протягом 1991–2005 рр. знайшов певне висвітлення в публікаціях державних службовців, фахівців з державного управління і статистики, науковців, економістів тощо.

Тут варто вказати, перш за все, на наукові праці В. О. Точиліна, С. О. Черненко та В. Д. Лагутіна [1–3], в яких розглядаються досвід і проблеми формування галузевих і товарних ринків, а також проблема регулювання ринку споживчих товарів в Україні в період становлення ринкової економіки. Загальні проблеми формування та розвитку внутрішнього ринку в Україні розглядаються у наукових працях О. Пустовойт, Є Михайленко [4–7] та ін. Стан, напрями, перспективи та тенденції розвитку оптової та роздрібно-приватної торгівлі аналізують у своїх працях А. Сальніков, Н. Трішкіна, В. Алопій [8–10] та інші дослідники.

І все ж таки, остаточно нез'ясованим залишається вплив соціально-економічних та політичних процесів, що відбувалися в Україні з початку її незалежності на становлення та розвиток внутрішнього ринку. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне продовжити вивчення зазначеної проблеми з точки зору сучасного розуміння ситуації.

У пропонованій статті ми поставили за мету з історичної точки зору проаналізувати соціально-економічні, політичні та інші передумови і фактори, що впливали на процес розвитку приватної торгівлі та внутрішнього ринку в Україні. Це дасть нам можливість визначитись у питаннях про, тенденції та особливості становлення внутрішнього ринку в перехідний період.

Починаючи безпосереднє висвітлення проблеми, зазначимо, що в СРСР за часів централізованої економіки сфера товарно-грошових відносин жорстко регулювалась, оскільки держава, виступаючи з позицій монополіста, визначала умови розподілу та перерозподілу всіх товарних ресурсів.

Як відомо, у 1991 р. розпочався практично некерований державою, анархічний перехід до ринкових відносин з відмовою від планування, централізованого розподілу товарів, швидким зростанням цін, інфляцією, падінням рівня життя населення та економічного потенціалу країни.

Зазначимо, що перехід до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі і здійснення демонополізації та лібералізації торгово-посередницької діяльності. Важливими етапами цього процесу були комерціалізація підприємств і створення альтернативних структур, зокрема з недержавною формою власності. Як відомо, на початку перехідного періоду було скасовано централізований розподіл товарних ресурсів. Але комерціалізація і зміна форми власності не дали очікуваного результату, а призвели лише до простого подрібнення великих оптових структур на самостійні і малоєфективні суб'єкти ринку [8, с. 111–112].

За цих умов роль оптової ланки торгівлі як суб'єкта ринку значно зменшилась. Під приводом переваги прямих зв'язків, небажання покупців та продавців здорожчувати свій товар у ході його реалізації через оптову торгівлю та інші причини, запаси товарів систематично зменшувались. Були ліквідовані республіканські та обласні структури оптової торгівлі.

До того ж, гіперінфляція внаслідок лібералізації цін у 1992 р., відсутність уваги до підтримки належних пропорцій у розвитку народного господарства України, втрата заощаджень громадян призвели до катастрофічного зниження платоспроможного попиту населення та знецінення оборотних грошових ресурсів багатьох підприємств. Ці фактори, разом з катастрофічним зростанням цін на енергоносії з Росії, призвели до спаду виробництва, зокрема в галузях важкої, хімічної та легкої промисловості. Але найбільш відчутно економічна криза вдарила по галузям, здатним до ринкової конкуренції. Як правило, ці галузі мали широке коло суміжних виробництв, для яких виступали ринками збуту, а також створювали значну кількість робочих місць. Тому падіння виробництва в цих галузях викликало негативний ефект придушення економічної активності на усьому внутрішньому ринку країни. Саме тому експортна орієнтація виявилась єдиним засобом, здатним хоч якось утримувати українську економіку. Внаслідок цього почала зростати залежність української економіки від зовнішньої торгівлі.

Так, наприклад, як зазначав у своєму Посланні до Верховної Ради України Президент України Л.Д. Кучма, "внутрішній ринок України споживав лише 13–16% від виробленого металопрокату, тоді як у розвинених країнах і тих, що інтенсивно розвиваються, цей показник становив близько 70–90% .... На початку перехідного періоду інфраструктура ринку металопродукції формувалася, по суті, стихійно, з орієнтацією на зовнішній ринок та одержання надприбутків від експорту металу" [11, с. 19].

Як відомо, економічний розвиток України майже з початку її незалежності здійснювався за неоліберальною моделлю, яка дістала назву "Вашингтонський консенсус". Ця модель поєднувала в собі положення монетаризму та неокласики, а також базувалася на концепції, що капіталізм це є лібералізація економічної діяльності та приватизація за будь-яку ціну, а також політика жорсткого обмеження попиту для стримування інфляції.

Такий підхід не тільки постійно вступав у протиріччя з інтересами основної частини населення України, але і призвів до формування економічної системи деформованого, парадоксального типу. Реалізація в українських умовах рекомендацій прихильників неоліберальної моделі вже на початку перехідного періоду призвела не до розвитку наукомістких виробництв, а до їх деградації, до деформації структури освіти і науки, тоді як економічне зростання спостерігалось переважно в галузях чорної металургії та хімічної промисловості.

Зазначимо, що у зв'язку з перетвореннями, розпочатими в нашій країні наприкінці 1991 – на початку 1992 років, перед економікою України виникли достатньо складні проблеми. Необхідно було підвищити стабільність суб'єктів господарювання в умовах переходу до ринкової системи, оскільки сам перехід викликав спад виробництва в країні та гіперінфляцію. Вирішення вищезазначених проблем багато в чому залежало від глибини здійснення перетворень в економічних структурах на всіх рівнях управління. Але цього зробити не вдалося.

Отже, достатньо розвинута оптова товарна мережа за роки перебудови і входження України в ринок була втрачена. А спроби відновлення інфраструктурного комплексу товарних ринків наштовхувалися на вагомні організаційно-економічні бар'єри, подолання яких вимагало корекції всієї вітчизняної політики попередніх років.

В період 1991–1996 рр. внаслідок безконтрольності та державної пасивності в області нормативно-правового забезпечення діяльності сфери обігу, більшість із утворених оптових структур, а також приватизовані організації колишнього Міністерства торгівлі та державного забезпечення почали відмовлятися від профільної спеціалізації та розвивати свою діяльність в галузях та видах продукції, які приносили максимальний прибуток. Політика диверсифікації послуг призвела до втрати виробничо-технічного та кадрового потенціалу більшості посередницьких організацій.

І все ж таки, оптовий розподіл, як елемент інфраструктури товарного ринку, почав поступово повертатися к надійному функціонуванню. Але майже усі 1990-ті роки оптова торгівля (біржова, ярмаркова, аукціонна та ін.) знаходилась фактично поза законом. Наслідком такого стану речей стало різке зменшення долі оптової торгівлі взагалі і, зокрема, у сукупному обороті продукції виробничо-технічного призначення.

Існували й інші вагомі проблеми. Так, на думку багатьох фахівців, наприкінці 1990-х років необхідно було вжити заходів по зменшенню кількості посередників, які займали панівне становище на вітчизняному товарному ринку. За даними статистики посередники контролювали майже 72% продовольчого ринку, 75-80% ринку одягу, біля 80% ринку електропобутової та відеотехніки. При цьому необхідно зазначити, що доля підприємств оптової торгівлі у державному секторі не перевищувала 7%. Таким чином, більша частина контрольних функцій ринку знаходилася у комерційних посередницьких структур [12, с. 186–187].

Зазначимо, що у 1990-х роках на оптовому ринку України з'явилася значна кількість нових оптових посередників. Більшість з них (близько 17 тис.) здійснювали посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Але основними оптовими посередниками були підприємства – юридичні особи. За даними Держкомстату України, на 1 січня 2001р. в Україні налічувалося 46287 підприємств – юридичних осіб, основним видом діяльності яких була оптова торгівля. У підпорядкуванні оптових підприємств було 1475 структурних одиниць (філій, представництв, відділень, магазинів, кафе, автозаправних станцій). За формою власності 98% підприємств належали до недержавного сектору. Основна частка (63,1%) з них у загальній кількості припадала на підприємства з колективною формою власності. На оптовому ринку України з'явилися також підприємства, засновані на приватній і змішаній власності [8, с. 112]. Ці процеси свідчили про формування конкурентного середовища в оптовій торгівлі і створення умов для більш ефективного функціонування ринку України.

За організаційно-правовою формою господарювання переважали товариства з обмеженою відповідальністю (48,5%), що були створені на базі малих посередницьких підприємств. А великі оптові підприємства колишньої системи Міністерства торгівлі з державних перетворилися на акціонерні товариства. Зауважимо, що найбільші обсяги оптового товарообігу мали підприємства колективної форми власності, частка яких становила 75%. На підприємства приватної та державної форм власності припадало відповідно 14,4% та 7,1% оптового товарообігу країни [8, с. 112].

Тут варто вказати, що найбільша частка оптового товарообігу спостерігалась на підприємствах оптової торгівлі Донецької, Івано-Франківської, Луганської, Сумської, Херсонської областей і м. Києва, а найменша – на підприємствах Закарпатської, Рівненської, Хмельницької і Херсонської областей.

Слід звернути увагу на те, що оптова торгівля України була представлена відносно невеликими за обсягами товарообігу підприємствами. Найбільші підприємства оптової торгівлі були сконцентровані у м. Києві і в таких областях, як Волинська, Дніпропетровська, Донецька та Київська.

У структурі оптового товарообігу перше місце займала продукція виробничо-технічного призначення. Цікаво, що половина товарообігу припадала на товари, що були продані іншим підприємствам оптової торгівлі, тобто іншим посередникам. Але треба зауважити, що оптова торгівля товарами вітчизняного виробництва становила 76,6% загального обсягу реалізації, що свідчило про підвищений попит на товари, вироблені підприємствами України [8, с. 113].

Варто зазначити, що протягом 1990-х років роль внутрішнього ринку України у забезпеченні зростання національної економіки постійно збільшувалася. Якщо у 1991 р. обсяг внутрішнього ринку становив 63,3% порівняно з ВВП, то у 2006 р. – 78%. Але реальне зростання товарності національної економіки почало відбуватися лише з 2001 р., коли цей показник перевищив рівень 1991 р. Зауважимо, що протягом 1999–2005 рр. внутрішній ринок щорічно зростав у середньому на 6,6% за рахунок трудового потенціалу робочої сили: нових знань, інформації, кваліфікації працівників, технологій та на 1,6% за рахунок збільшення виробництва природних ресурсів [5, с. 91].

Серед галузей, що забезпечили збільшення якісної складової зростання внутрішнього ринку були такі: виробництво продукції харчової, целюлозно-паперової, хімічної промисловості, виробництво будівельних матеріалів та скловиробів, деревини та виробів з деревини, транспортного устаткування. Зовсім не впливали або впливали не суттєво на якість економічного зростання: легка промисловість, виробництво машин та устаткування, електричного та електронного устаткування, коксу, продуктів нафтопереробки. Також значний вплив на якісну складову зростання внутрішнього ринку мали імпортоорієнтовані галузі економіки України. Їх вплив на якість економічного зростання був значно більший, ніж експортоорієнтованих [5, с. 91].

Але все ж таки треба підкреслити, що головною складовою внутрішнього ринку України був споживчий ринок, який забезпечував задоволення потреб населення і охоплював роздрібну торгівлю, громадське харчування, а також реалізацію послуг населенню. Однак, з різних причин за роки економічної кризи його місткість скоротилася майже вдвічі.

Тут варто вказати, що перехід України до ринкової економіки супроводжувався майже до 2001 р. погіршенням структурно-територіальної організації роздрібно-торгівельної мережі: закрилися чимало магазинів, особливо в сільській місцевості та малих містах, деформувалася їх структура за спеціалізацією, почалося подрібнення магазинів, випереджаючими темпами стали відкриватися неформальні (стихийні ринки). Але у той же час, за 1991–2000 рр. кількість організованих ринків зросла у 1,6 рази, а їх доля у загальному обсязі товарообігу України збільшилась у 18 разів. На неформальні ринки у 2000 р. припадало лише 6,2% усіх ринків [13, с. 290]. Але спостерігалось зменшення кількості ринків з продажу сільгосппродукції і збільшення кількості тих, що реалізовували непродовольчі товари. Погіршилось також територіальне розміщення торгових об'єктів, тому що місцеві органи державної

влади, не маючи необхідного законодавчого, інформаційного та нормативно-методичного забезпечення, не регулювали належним чином ці процеси.

Зазначимо, що розвиток внутрішнього ринку на складному шляху реформування економіки України зазнав різкого падіння як реальних доходів населення, так і прибутків торгових підприємств. Разом з тим частка торгівлі у формуванні внутрішнього валового продукту України була досить вагома і мала стабільну тенденцію до збільшення. Так у 1990 р. торгівля і громадське харчування давали 4,5% ВВП країни, у 1995 р. – 5,9%, у 2000 р. – 9,1%, а у 2001 р. – 9,3%. Значну роль відігравала торгівля й у формуванні прибуткової частини бюджетів всіх рівнів. У загальній сумі податкових відрахувань податкові виплати підприємств торгівлі і ресторанного господарства становили у 2000 р., наприклад, 39,1 млрд. грн., або 36% [14, с. 3].

Характерною рисою розвитку в перехідний період була й важлива роль торгівлі в забезпеченості зайнятості населення, відповідно – і у формуванні його грошових доходів. За даними статистичних обстежень, у торгівлі працювала майже шоста частина економічно активного населення України.

Зазначимо, що споживчий ринок в Україні в середині 1990-х років складався з чотирьох основних сегментів. Перший сегмент – це організований ринок. За даними Міністерства економіки, у 1995 р. його роздрібний товарообіг склав біля 1300 трлн. крб. Другий сегмент – це продовольчий колгоспний ринок. За той самий період продаж склав суму в межах 90 трлн. крб. Третій сегмент – це промтоварний ринок. Його обіг склав суму біля 550 трлн. крб. (без врахування тіньової економіки). І, нарешті, четвертий сегмент – це приватно-продовольчий ринок [15, с. 186].

Цікаво, що каталізаторами активізації розвитку продовольчих та інших ринків стали явища, характерні для перехідної економіки, – спад виробництва, натуралізація доходів населення, згортання діяльності стаціонарної торговельної мережі, проведення малої приватизації, створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу, необхідність вирішення проблеми зайнятості, перерозподіл трудового потенціалу тощо.

Але за 1991–1996 рр. кількість продовольчих та інших ринків в Україні скоротилася на 21,9%. Зникали, перш за все, невеликі збиткові ринки. Темпи закриття таких ринків значно випереджали будівництво нових, більш потужних. Однак, після спаду чисельності ринків у 1-пол. 1990-х років їх мережа стрімко зростала у 1997-2001 рр. Поширенню мережі ринків в значній мірі сприяли Указ Президента України від 12 липня 1995 р. “Про приватизацію та оренду земельних ділянок несільськогосподарського призначення для здійснення підприємницької діяльності” та Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1996 р. “Про впорядкування роботи продовольчих та речових ринків”. Таким чином, на кінець 2001 р. кількість ринків в Україні збільшилась у 2,2 рази у порівнянні з 1996 р. [9, с. 144].

У 2001 р. з 2715 ринків на долю колективної форми власності приходилося 1802 ринка, державної – 460, приватної – 453. За спеціалізацією переважали змішані ринки – 1335. У 2000–2001 рр. в Україні щорічно створювалось понад 200 ринків переважно колективної та приватної форм власності. З діяльністю ринків була пов'язана доля майже 3 млн. чол. переважно молодих людей у віці до 40 років [9, с. 146].

Зауважимо, що торгівля як сфера національної економіки за своєю формою та змістом належить до складних соціально-економічних систем і виконує життєво важливі функції соціального та економічного характеру. Проте в перехідний до ринку період розвиток цієї сфери характеризувався прискореним зростанням лише економічних компонентів. Соціальні складові, соціальні аспекти і, перш за все, соціальна відповідальність торгівлі залишалися малопомітними для суспільства.

Так, свою основну соціальну функцію – задоволення потреб населення в товарах та послугах – торгівля виконувала лише частково. Вона забезпечувала не більше 73% індивідуального фактичного кінцевого споживання, а частка організованої торгівлі в реалізації доходів населення становила менше 40%. Була обмежена фізична доступність торговельних послуг для населення, особливо на селі. У 6,8 тис. сільських поселень (близько 23% їх загальної кількості) були відсутні торговельні об'єкти, причому тенденція скорочення роздрібною мережі на селі прогресувала [10, с. 93]. На селі існували й інші соціальні проблеми. Так, більше половини виробництва сільськогосподарської продукції здійснювалось в особистих господарствах селян. Товарна продукція цього сектору сільського господарства становила у 1990-х роках не менше 12 млрд. грн. на рік. Проте доступ товаровиробників до каналів її реалізації був надзвичайно обмеженим. За 65 млрд. грн. обороту ринків України сільгосппродукція займала не більше 5 млрд. грн., при цьому попадала вона на ринок через численні бар'єри, які товаровиробники фізично й економічно були подолати не в силах. Тому ринки з продажу сільгосппродукції контролювалися переважно посередниками.

Існувала також невиправдана регіональна диференціація забезпеченості населення торговельною мережею й утрудненості доступу населення до об'єктів торгівлі, причому це негативне явище у 1990-х роках продовжувало накопичуватися.

Спроби розширити й урізноманітнити роздрібну мережу шляхом інтернаціоналізації вітчизняної торгівлі й паралельного підвищення рівня її соціальної відповідальності за рахунок зарубіжного досвіду проблему не вирішили. Так, наприклад, корпоративні мережеві структури “Фора”, “Фуршет”, “Сільпо”, “Еко-маркет”, “Billa”, “Ельдорадо”, “Патерсон”, “Велика кишеня” та інші зосереджували свої торговельні

об'єкти у великих та середніх містах і переслідували мету не оптимізації мережі, а охоплення відповідних сегментів товарних ринків в Україні шляхом агресивної конкуренції і витіснення вітчизняних суб'єктів торгівлі з традиційних сфер. Їх стратегія полягала в тому, щоб нарощувати обсяги продажу до 55–60% національного товарообігу й отримувати максимальний прибуток [10, с. 97].

Зауважимо, що протягом 2001–2005 рр. внутрішній ринок України розвивався динамічно. Це призвело до зменшення до 9% частки ВВП, що формувалася поза ринком, тобто до зростання рівня товарності національної економіки. На розширення внутрішнього ринку у 2004–2005 рр. найбільший вплив справила економічна політика держави, яка забезпечила приріст доходів населення.

Разом з тим, ця політика не призвела до посилення ролі внутрішнього ринку в забезпеченні економічного зростання. Так, у 2005 р. приріст фізичних об'ємів ВВП за рахунок внутрішнього ринку становив лише 1,7%. Це пояснювалося тим, що зростання грошових доходів домашніх господарств не супроводжувалося з різних причин збільшенням їх попиту на вітчизняну продукцію [6, с. 57].

Варто зазначити, що з 2003 р. в економіці України стала набирати обороти тенденція зменшення об'ємів випуску вітчизняних споживчих товарів та послуг на одиницю вироблених природних ресурсів. Протягом 2004–2005 рр. високими темпами зростало товарне виробництво первинних природних ресурсів: зернових, олійних культур, залізної руди, азотних добрив, цементу тощо. Фізичні об'єми їх почали наближатися до рівня 1991 р. або навіть перевищувати його. Але реалізація цих ресурсів активно відбувалася на зовнішньому ринку. У 2004–2005 рр. середні річні темпи приросту об'ємів експорту продукції становили 21,1% [7, с. 34]. У той же час доля вітчизняної продукції кінцевого споживання в загальному товарообігу на внутрішньому ринку почала зменшуватися. Зокрема, у 2000–2004 рр. доля товарів вітчизняного виробництва становила 75,3–74,4% загального об'єму продажу товарів у роздрібній торговельній мережі підприємств, у 2005 р. вона зменшилась до 70,5% [13, с. 285].

Разом з тим, з'явилася тенденція уповільнення темпів зменшення потенційних втрат суспільства внаслідок тіньового обігу товарів на внутрішньому ринку. За оцінками Міністерства економіки України, у 2002–2004 рр. доля тіньової економіки зменшилась з 45% до 35% у порівнянні з ВВП. Щорічні темпи зниження потенціальних втрат суспільства внаслідок тіньового обігу товарів на внутрішньому ринку уповільнились з 3,3% до 0,7%, тобто у 4,7 рази [7, с. 35].

У 2000–2001 рр. на внутрішньому ринку України відносна рівновага встановилася на надзвичайно низькому рівні. Так, у 2001 р. об'єм промислової продукції становив лише 65,7% від рівня 1990 р. Середня по промисловості загрузка виробничих потужностей досягла приблизно 50%. У 2001 р. реальні доходи населення становили 27,2% від рівня 1990 р. У 2000 р. середній дохід, що перевищував прожитковий мінімум, був зафіксований лише у 19% всього населення. Як наслідок, в структурі споживчих витрат населення 64,2% приходилося на продовольчі товари [4, с. 39].

У 2001 р. загальний обсяг роздрібно-товарообігу в країні досяг 34,05 млрд. грн. Роздрібний товарообіг на селі розвивався інтенсивніше, ніж у містах. Але його частка продовжувала залишатися дуже низькою – на рівні 12% від загального обсягу товарообігу по підприємствах, що були юридичними особами, у той час як частка сільського населення України на кінець 2001 р. становила понад третину всієї його чисельності [14, с. 3].

Протягом 2002–2005 рр. темпи зростання обігу роздрібно-торгівлі зросли з 116,6% до 150%, а кількість об'єктів роздрібно-торгівлі зменшилась з 89,3 тис. до 75,2 тис. [16]. Мережа роздрібно-торгівлі в Україні розвивалася переважно за рахунок торгових об'єктів фізичних осіб-підприємців.

Таким чином, підводячи підсумки, ми схильні стверджувати, що:

1. З нашої точки зору, у ході економічного реформування проблеми розвитку внутрішнього ринку в Україні не було надано належної уваги. Примусове роз'єднання кооперативних зв'язків між підприємствами, які після розпаду СРСР опинилися в різних країнах, вимагало чимало зусиль для їх нового налаштування. При цьому виявилася відсутність ефективної економічної політики з боку держави і необхідної кількості інвестиційних ресурсів для створення в Україні замкнутих виробничих циклів.

2. В перехідний період держава, враховуючи обмежені можливості внутрішнього ринку, приділяла головну увагу розвитку експортно-орієнтованих галузей економіки, що дало помітні економічні результати. Але непередбачене та прискорене інтегрування внутрішнього ринку країни у світовий ринковий простір призвело до суттєвих негативних наслідків. В Україні не знайшов свого застосування ряд поширених у світовій практиці засобів захисту внутрішнього ринку. Також майже не використовувався і досвід інших постсоціалістичних країн.

3. В 2-й пол. 1990-х років в економіці України чітко виявилась тенденція до звуження внутрішнього ринку. Це відбувалось, з одного боку, за рахунок збільшення частки експорту в загальному випуску продукції, а з іншого, – внаслідок зростання частки імпорту у внутрішньому споживанні. Беручи до уваги в цілому нестійку кон'юнктуру зовнішнього ринку, відкритість української економіки набула небажаних розмірів.

4. В перехідний період основою внутрішнього ринку продовжував залишатися аграрний сектор та продовольчий ринок. Але в Україні аграрний ринок розвивався повільно та нерівномірно: переважно розвивалася інфраструктура експорту сільськогосподарської продукції, а ринкова інфраструктура, що забезпечувала б вихід на ринок особистих селянських господарств була фактично відсутня.

5. Формування внутрішнього ринку в перехідний період було ще і важливим фактором деполітизації економіки та послаблення влади над економікою бюрократичного апарату. Поступове формування внутрішнього ринку зменшувало потребу у позаринковому розподілі ресурсів та сприяло зміцненню правових і демократичних основ суспільства, що, в свою чергу, було джерелом детінізації економіки.

Отже, подальше формування національного внутрішнього ринку на сучасному етапі має стати ключовим напрямом економічної політики держави. Фактично мова йде про формування державної політики сприяння ефективному розвитку ринків та ринкової інфраструктури. Така політика є необхідною передумовою стійкого економічного зростання та важливим пріоритетом економічної стратегії у майбутньому.

#### Джерела та література

1. Формування галузевих ринків України : перехідний період / за ред. В. О. Точиліна. – К. : Фенікс, 2004. – 332 с.
2. Черненко С. О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні / С. О. Черненко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 170 с.
3. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів : теорія розвитку і регулювання / В. Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 327 с.
4. Михайленко Е. Роль внутрішнього ринку в соціально-економічному розвитку України / Е. Михайленко // Економіка України. – 2002. – №10. – С. 37–42.
5. Пустовойт О. Результативність внутрішнього ринку національної економіки : методологія та аналіз / О. Пустовойт // Економіка і прогнозування. – 2007. – №4. – С. 75–92.
6. Пустовойт О. Внутренний рынок Украины : потенциальные и реальные возможности влияния на экономический рост / О. Пустовойт // Экономика Украины. – 2007. – №3. – С. 52–59.
7. Пустовойт О. Эффективность модели развития внутреннего рынка Украины / О. Пустовойт // Экономика Украины. – 2008. – №5. – С. 24–36.
8. Трішкіна Н. Оптова торгівля України : стан і напрями розвитку / Н. Трішкіна // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №6. – С. 111–113.
9. Сальников А. Резервы совершенствования развития рыночной торговли / А. Сальников // Наукові праці Донецького націон. техніч. ун-ту. – Донецьк : ДонНТУ, 2003. – Вип. 59. – С. 143–156. – (Серія : Економічна).
10. Апопій В. Соціальна функція торгівлі / В. Апопій // Економіка і прогнозування. – 2007. – №4. – С. 93–103.
11. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році : послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. – 2002. – № 6. – С. 4–57.
12. Дубницький В. І. Інфраструктура товарного ринку / В. І. Дубницький, В. Л. Пилушенко. – Донецьк : ДГАУ, 2001. – 531 с.
13. Статистичний щорічник України за 2006 рік / [за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. П. П. Забродський]. – К. : Консультант, 2007. – 552 с.
14. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій : навч. посібник. / Ю. П. Яковлев. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.
15. Селезнёв В. В. Основы рыночной экономики : Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Налоги. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама. Преступность : учебное пособие / В. В. Селезнёв. – К. : А.С.К., 1999. – 544 с.
16. Статистична інформація. Внутрішня торгівля. Торгівля (1990–2014) / Держкомстат України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

#### **Aleksiev S. V. Development of private trade and domestic market in the post-Soviet Ukraine (1991-2005)**

*The article is devoted to the study of peculiarities of formation and development of the national domestic market in Ukraine in a post-Soviet and transitional period. Formation of the domestic market has become an objective necessity in the transitional period. But the historical conditions for the normal development of the domestic market were unfavorable, so it had certain specificity. The aim of this article is to identify the prerequisites, conditions and factors which influenced the process of formation and development of the internal market in Ukraine during this period. The main tendencies, directions, features and problems of formation of the internal market are analyzed in the article. The main problems and contradictions of the development of wholesale and consumer markets are considered. The novelty of the approach to the study of the issue is a complex account of economic, political, social and legal factors that influenced the process of formation and development of the domestic commodity market in Ukraine in 1991-2005. In conclusions it is emphasized that during economic reforming to a problem of development of the domestic market in Ukraine it wasn't paid due attention. But formation of domestic market was an important factor of a depoliticization of economy and weakening of the power over officialdom economy that promoted strengthening of legal and democratic basis of society.*

**Key words:** Ukraine, transitional period, market reforms, private trade, domestic market, wholesale trade, consumer market.

#### **Алексеев С. В. Развитие частной торговли и внутреннего рынка в постсоветской Украине (1991-2005 гг.)**

*Статья посвящена изучению особенностей формирования и развития национального внутреннего рынка в Украине в постсоветский и переходный период. Формирование внутреннего рынка в переходный период стало объективно обусловленной необходимостью. Но исторические условия для нормального развития внутреннего рынка в целом были неблагоприятными, в результате чего он имел определённую специфику. Целью работы является выявление предпосылок, условий и факторов, которые влияли на процесс формирования и развития внутреннего рынка в Украине в указанный период. В статье проанализированы основные тенденции, направления, особенности и проблемы становления внутреннего рынка. Рассмотрены основные проблемы и противоречия развития оптового и потребительского рынков. Новизна подхода к изучению вопроса состоит в комплексном учёте экономических, политических, социальных и правовых факторов, которые влияли на процесс формирования и развития внутреннего товарного рынка в Украине в 1991-2005 годах.*

**Ключевые слова:** Украина, переходный период, рыночные реформы, частная торговля, внутренний рынок, оптовая торговля, потребительский рынок.