

3. Дорошенко Л.С. Демографія: Практикум. – Київ: МАУП, 2007 – 80 с.
4. Економічна активність населення України 2011: Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
6. Лук'яненко О.І. Демографічний прогноз як чинник формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону / О.І. Лук'яненко, С.О. Тутова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/kgm\\_econ/2010\\_96/staty\\_96/496-503.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2010_96/staty_96/496-503.pdf).
7. Пальян З.О. Демографічна статистика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 132 с.
8. Підгорний А.З. Демографічна статистика : Навчальний посібник / А.З. Підгорний. – Одеса, ОДЕУ, 2010. – 165 с.
9. Чернова Т.В. Экономическая статистика: Учеб. пособие / Т.В. Чернова. – Таганрог: ТРТУ, 1999. – 140 с. – [Интернет-ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m81/10.htm>.

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРІВ ТА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ**

*Головка В.В., ст. викладач*

*Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна*

Після того як 06.05.2008 р. набрав чинності ратифікований ВРУ «Протокол про приєднання України до Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі» і Україна стала 152-м членом цієї організації суттєво змінилася ситуація для українських товарів й українських підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Членство України у Світової організації торгівлі обов'язково призведе до відтворення в Україні повноцінного конкурентного середовища, що неодмінно потягне за собою зміну загальної структури економіки України та координальну зміну підходів українських підприємств до підвищення власної конкурентоспроможності.

Слід зазначити, що питання конкурентоспроможності українських підприємств є актуальним. Вивченню світового досвіду з цієї проблеми присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних та закордонних вчених. Значний внесок у розвиток теоретичних, методологічних, загально методичних основ конкуренції та конкурентоспроможності зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як: О.І. Амоша, В.А. Василенко, Н.І. Горбаль, В.І. Гринчуцький, І.З. Должанський, Я.А. Жаліло, Т.О. Загорна, А.П. Наливайко, П.В. Осіпов, Т.І. Ткаченко, Л.С. Шевченко та інші, а також закордонні вчені: Г.Л. Азоев, І.Н. Герчикова, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов та інші.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності та перспектив розвитку українських підприємств в принципово нових економічних умовах, аналіз причин, що призводять до зниження конкурентоспроможності українських підприємств, визначення найбільш конкурентоспроможних товарів та галузей української економіки, що має особливе значення в умовах відкритого ринку та товарної спеціалізації.

Вступ Україні до СОТ повинен принести в майбутньому (й почав приносити вже сьогодні) нашій країні серйозні переваги. Україна отримала режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, зменшилися тарифні та нетарифні обмеження доступу українських товарів на товарні ринки країн-членів СОТ, з'явилася можливість захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою торговельних спорів СОТ, забезпечено недискримінаційний транзит товарів та послуг, можливість впливати на газову політику Росії тощо [2–4].

Однак вільний ринок крім безперечних переваг має інший бік. Згідно до основних принципів СОТ, а саме принципів національного режиму та взаємності, українські підприємства потрапляють у жорстоке конкурентне середовище як на світовому, так і на власному ринку. Держава позбавляється можливості безконтрольно впливати на ринок та керувати ним у ручному режимі (до речі, це те, що вона намагається робити зараз на ринку

продовольства і не тільки) і що може призвести у перспективі до виключення України з СОТ по закінченню адаптаційного періоду у 2013 р.), тобто «допомагати» слабким, неконкурентоспроможним підприємствам, або ж навпаки, конкурентоздатним підприємствам, піднімаючи тим самим їх над конкурентним середовищем. Позбавлення держави вищезазначених можливостей можна також вважати за перевагу, однак та політика яку вела (й продовжує вести) держава призводить до того, що більшість українських підприємств, нажаль, не готові до вільного ринку, одні через те, що звикли користуватися державними пільгами (або наслідками обмежень щодо інших учасників ринку), а решта – через те, що в країні було відсутнє повноцінне конкурентне середовище, а відповідно, перспективні підприємства і навіть перспективні галузі не мали можливості повноцінного розвитку. Звичайно, введення вільного ринку за таких умов на користь значної кількості існуючих українських підприємств (їх конкуренти здійснювали діяльність у розвинутому конкурентному середовищі, мають досвід роботи на відповідних світових ринках, напрацьовану репутацію серед споживачів, відповідну технологічну базу, нарощені обсяги виробництва, канали реалізації тощо). Таким чином, як державі, так і українським підприємствам, що збираються працювати та вигравати на ринку за таких умов, необхідно прикласти максимальні зусилля щоб покращити (або ж сформувати) свою конкурентоздатність за максимально короткий термін [2; 5].

Конкурентоспроможність, з точки зору економічних критеріїв визначається через ціну, якість та ліквідність, забезпечену через масштаб виробництва. Завданням науки є вивчення рівня цих показників відносно чотирьох ієрархічних рівнів: товару, підприємства, галузі і держави, тобто від мікро- до мезо- та макрорівня [8–9].

Найбільш важливим критерієм конкурентоспроможності, як відомо, є ціна виробленого товару, яка, в свою чергу залежить від собівартості. Метою будь-якого виробника є зменшення собівартості. Особливістю українського сьогодення є бажання виробника (особливо великого підприємства) зменшити собівартість шляхом зменшення витрат на придбання робочої сили, а не шляхом вдосконалення технологічного процесу. Останній шлях потребує суттєвих інвестицій та часу, а перший може бути впроваджений, наприклад, за рахунок лобюванням відповідних нормативних актів, що, до речі значно дешевше. (Прикладом цього може слугувати прагнення прийняття Трудового кодексу у новій редакції, або прийняття Податкового кодексу, який фактично позбавляє малий бізнес права на існування та призведе до поповнення лав безробітних, які збільшать пропозицію робочої сили, що використовуватиметься великим бізнесом, і, відповідно, знизить ціну цієї сили) [8].

Однак треба зазначити, що виплата легальної та достойної заробітної плати є для багатьох підприємств взагалі невід'ємним тягарем, тому що передбачає нарахування додаткових зобов'язань (сплати до пенсійного фонду тощо), що збільшує загальні витрати підприємства на заробітну плату у 1,4 рази. Тому сучасна тенденція «контролювати і не дозволяти» виплату заробітної плати у конвертах навряд чи вирішить проблему і, однозначно, не сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств.

Незважаючи на всі вище перелічені проблеми українського підприємства шлях до повноцінного ринку йде на думку автора саме через членство України у Світовій організації торгівлі.

Членство України в СОТ може принципово змінити вищезазначений підхід, тому що саме вільний та прогнозований ринок сприяє залученню в країну реальних інвестицій, що спрямовуються в перспективні галузі та підприємства, а це, в свою чергу, значно посилює їх конкурентоспроможність. В кінцевому підсумку вільний ринок сприятиме й підняттю загального рівня життя громадян України (поступово).

З вищевикладеного можна зробити висновок, що за умови членства України в СОТ тільки за активної участі та підтримки державою курсу на створення реального конкурентного середовища можна сподіватися на підвищення конкурентоспроможності

українських товарів, а відповідно українських підприємств та української економіки в цілому. Нажаль на сьогодні держава робить все навпаки.

Одним з індикаторів конкурентоспроможності товару, і, відповідно, підприємств, що виробляють цей товар, є обсяги торгів, а в умовах членства в СОТ особливого значення набувають обсяги торгів на зовнішньому ринку. З цієї точки зору найперспективнішими можна вважати підприємства АПК, підприємства чорної металургії та, в перспективі, підприємства харчової промисловості.

Різні ринки сільськогосподарської продукції по-різному «відчують» приєднання України до СОТ. Останніми роками найбільшу увагу до себе привертають зернові, насіння соняшнику та м'ясо. Серед зернових окремо варто відзначити пшеницю, ячмінь та кукурудзу.

На сьогодні міжнародні ринки зерна надзвичайно дрібні. Тільки 7% світового виробництва рису продається на міжнародних ринках, у той час як експортується лише 18% пшениці та 13% кукурудзи. Україна має всі перспективи зайняти на ринках пшениці та кукурудзи одне з провідних місць. Навіть на сьогодні Україна на цих ринках не є останньою. (Зокрема, зростання цін у 2010–2011 рр. на зернові культури тісно пов'язаний з обмеженням експорту, введеного в Росії та Україні після того, як ці країни постраждали від сильної посухи).

Проблемою ринку зернових є те, що цей ринок на сьогодні дуже далекий від вільного. Держава пояснює це побоюванням за продовольчу безпеку держави. Але коли вихід на відкритий ринок за експортними квотами стабільно мають не більше 15–20 компаній, склад яких від одного періоду до іншого періоду принципово не змінюються, а одна з них набуває право майже на половину загального обсягу квоти, про який вільний ринок, а відповідно і про який розвиток АПК взагалі може йти мова? Логіку ж відповідних міністерств у цьому випадку з державницької позиції пояснити не можливо взагалі [6–7].

До того ж ще одна проблема полягає у тому, що умови у СОТ для розвинутих країн та країн, що розвиваються не є рівними, тому наслідки лібералізації цін на товари сільськогосподарського виробництва для останніх можуть бути негативними.

Однак вихід на вільний світовий ринок неминучий і затягування з цим призводить до втрати прибутків та ринків збуту.

Якщо ж проаналізувати дані Державного комітету статистики України щодо обсягів виробництва зернових та зернобобових культур, дані щодо середніх цін на ці культури та данні щодо експорту зернових можна зробити висновок, що незначна кількість вирощуваних в Україні зернових потрапляє на зовнішній ринок. Так, доля експорту зернових та зернобобових культур в умовному валовому доході від реалізації всього виробленого обсягу цих культур у 2008, 2009 та 2010 роках склала відповідно 47,02%, 75,34%, 44,48% (Умовний валовий дохід – величина, що підрахована виходячи з загального обсягу виробництва зернових та зернобобових культур за певний період, середніх цін на зернобобові культури за цей період та середнього курсу долара США до гривні за цей самий період (за офіційними даними НБУ)) [10–11].

Незважаючи на членство у СОТ, у 2010 р. доля експорту є нижчою ніж у 2008 р. на 2,54% (членство в СОТ офіційно почалося лише у травні 2008 р.) й нижчою ніж у 2009 р. майже у 1,6 рази. Це відображує жорстку позицію уряду, яка суттєво впливає на ринкові процеси та не сприяє підвищенню конкурентоспроможності виробників зернобобових культур (до речі, як і згадані вище експортні квоти) [10; 13].

Щодо продукції тваринництва, то за окремими видами цієї продукції маємо загрозу витіснення внутрішніх виробників з українського ринку, оскільки світові ціни значно нижчі за внутрішні.

Отже, саме у тваринництві доцільно найбільш широко застосовувати всі можливі заходи державної підтримки виробництва. Окремо серед загроз варто звернути увагу на проникнення на внутрішній ринок нелегального імпорту продукції [10–11].

Щодо харчової промисловості. Великий ринок країн ЄС сформований за пропозицією майже по всій товарній номенклатурі харчової продукції. Однак залучення інвестицій в АПК,

вивчення та освоєння ринків інших країн-членів СОТ, застосування нових підходів та технологій у перспективі можуть привести до завоювання нових ринків, тим більш що продовольча криза на сьогодні є реальністю.

Дуже цікавим є те, що серед проаналізованих позицій найбільшою за сумою експорту (яка завжди протягом періоду, що розглядається, перевищує суму імпорту) є какао та продукти з нього. Це, звичайно, позитивна тенденція, яка не може не тішити. Але дуже шкода, що за такими перспективними для України товарами як продукти з м'яса та продукти переробки овочів та плодів імпорт вже традиційно перевищує експорт. Нажаль ця тенденція є стійкою й швидко її переломити не вдасться, бо для цього необхідно інвестувати значні кошти у харчову промисловість, до чого не готові ані українські, ані закордонні інвестори [10].

Якщо ж звернути увагу на експорт-імпорт безпосередньо їстівних плодів, то можна побачити, що протягом 2008–2010 рр. імпорт перевищує експорт у середньому у 3,5 рази. У результаті українці замість вітчизняних фруктів вже традиційно споживають імпортовані яблука, апельсини та інші екзотичні плоди, що з усіма витратами на транспортування значно дешевші за вітчизняні фрукти [10–11].

Головними позитивними наслідками вступу України до СОТ для металургійного комплексу України є можливість скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС. За підсумками 2010 р. понад 32% загального експорту України складають чорні метали та продукція з чорних металів, що підпадала до вступу в СОТ під жорсткі нетарифні обмеження, зокрема квоти. (Треба зазначити, що за підсумками року доля чорних металів та виробів із чорних металів у загальному експорті склала майже 40% (так само, як і за підсумками 2007 р.), тоді як за підсумками року доля цієї продукції у загальному експорті склала – 30,7%) [10].

Лібералізація тарифних обмежень на експорт продукції чорної металургії до країн ЄС внаслідок вступу України до СОТ дозволила збільшити обсяги експорту цієї продукції. Крім того, Україна отримала можливість застосування механізму врегулювання торговельних суперечок, передбаченого нормами СОТ, що дозволяє посилити позиції українських виробників в антидемпінгових та спеціальних розслідуваннях.

Незважаючи на те, що Україна у травні 2008 р. офіційно стала членом СОТ, у 2009 р. експорт продукції чорної металургії знизився більш ніж у двічі порівняно 2008 р. Це пояснюється процесами, які відбувалися у світовій економіці під впливом та за наслідками фінансової кризи. У 2010 р. експорт чорних металів та продукції з чорних металів виріс порівняно з 2009 р. більш ніж у 1,4 рази, однак не досяг докризового рівня. Якщо ж поглянути на наведені вище цифри щодо долі чорних металів та продукції з чорних металів у загальному експорті, то можна побачити, що ця доля зростає після кризи також досить повільно. Звичайно, роботи загальні висновки з цього зарано, однак якщо проаналізувати сучасний стан металургійної галузі України, її технологічне оснащення та витрати енергоносіїв на виробництво, настрої українських та закордонних інвесторів щодо інвестицій у металургію, а також світове конкурентне середовище, можна припустити, що конкурувати нашій продукції на цьому ринку буде все складніше і складніше (хоча можна поновити кріпацтво та трохи знизити собівартість за рахунок зменшення ціни трудових ресурсів до нуля, однак це принципово питання, нажаль, не вирішить) [10].

Отже, нормальне функціонування підсистеми (підприємства) можливо лише за умови нормального функціонування системи (держави). Тому пропонується наступний підхід держави до формування конкурентоспроможності Українських підприємств:

1. Завоювати увесь ринок не варто намагатися, тому що це не можливо. Треба визначитися з товарами та галузями, які є перспективними для країни, за умов, що склалися.

2. Держава у особі уповноважених осіб зобов'язана використовувати усі можливі засоби впливу у СОТ для того щоб захистити інтереси власних виробників товарів у пріоритетних галузях, поступаючись у менш значущих питаннях (під пріоритетними

галузями маються на увазі пріоритети України як держави, а не пріоритети бізнесових інтересів посадових осіб, великих промислово-фінансових груп тощо).

3. Державна політика повинна враховувати соціальний фактор, тобто приймати до уваги, що вигодо набувачами від торгових операцій повинні бути не лише великі бізнес-об'єднання та трейдери, але безпосередньо виробники. Це стосується перш за все, найперспективнішого напрямку підприємництва – виробництва сільськогосподарської продукції, бо на сьогодні вигоду від більш-менш жвавої торгівлі зерновими отримує хто завгодно (зернотрейдери, власники елеваторів тощо), але аж ніяк не безпосередні виробники, що, як правило не є великими підприємствами та позбавленні існуючою процедурою розподілення експортних квот та відповідного ліцензування можливості отримати доступ до відкритого ринку, і відповідно, отримати можливість розвивати реальне виробництво, надавати додаткові робочі місця громадянам України.

За сучасних умов впроваджувати вільний ринок землі сільськогосподарського призначення на думку автора є недоцільним. Це призведе до монополізації сільськогосподарського виробництва і перетворить корінне українське населення у безправних найманців на власній землі, або ж взагалі позбавить його можливості на цій землі працювати. Можливо це принесе доходи великим корпораціям на цьому ринку, але рано чи пізно призведе до соціального вибуху, що в кінцевому підсумку не вигідно нікому. У разі ж якщо надати можливість розвитку малому бізнесу саме у сфері сільськогосподарського виробництва, надати можливість представникам цього бізнесу виходити на зовнішні ринки та самостійно отримувати на ньому прибутку, не обмежувати закупівельні ціни на зерно та інші товари, що ними виробляються, жорстко контролювати діяльність елеваторів та зернотрейдерів, які не повинні отримувати надприбутки за рахунок виробників та т. і., це згодом може «підняти» українську економіку в цілому, бо саме у цій сфері виробництва Україна має найпотужніший потенціал, а світ все більше й більше буде відчувати нестачу продовольчих ресурсів. (Слабка країна – то як хвора людина, яка повільно одужує та повинна підніматися поступово. роблячи на початку що може, а вже потім-що хоче).

#### **Використані джерела:**

1. Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. – Таллинн, 1993.
2. Мовчан В. Україна і СОТ: структура, порядок прийняття рішень та процедури. – К.: Інститут власності та свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
3. Микольська Н., Махінова А. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів у рамках СОТ: нові можливості для українських компаній. – К.: Інститут власності та свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
4. Ляпін Д. Бізнес-асоціації України і СОТ. – К.: Інститут власності та свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
5. Бесагірскас С. СОТ і бізнес-асоціації: досвід Литви. – К.: Інститут власності та свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
6. Осташко Т.О. Регулювання зернового ринку в умовах зростання світових цін. – Економіка сільського господарства.
7. Інформація про перелік суб'єктів господарської діяльності та обсяги розподілених їм квот на експорт пшениці відповідно до постанови КМУ від 04.10.2010 №938 (із змінами та доповненнями, внесеними постановою КМУ від 06.12.2010 №1182).
8. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения. – Бизнес и банки. – №001–002 от 09.01.2004 г.
9. Ю.Перцев, М.Шитова Наслідки вступу України до СОТ для галузей економіки. – ДНУ.
10. Офіційний сайт Національного комітету статистики України: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).
12. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: <http://me.kmu.gov.ua>.
13. Урядовий портал: [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).