

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВСТУПУ ДО СОТ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Т.М.Мельник, кандидат економічних наук, доцент
КНТЕУ*

У статті розглядається вплив основних угод СОТ на рівень конкурентоспроможності українських підприємств. Обґрунтовані варіанти зміни конкурентоспроможності підприємств залежно від масштабів ринків, чутливості до зміни обсягу експорту та імпорту, підвищення цін на енергоносії. Обґрунтовано напрямки реформування в інституціональній сфері, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності економіки та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Вступ країни до СОТ і членство у цій організації, які ініціюються державою, обумовлюють великий ступінь відповідальності держави перед вітчизняними підприємствами. Для України, де об'єктами державної підтримки є багато значимих з позицій економічної безпеки видів діяльності (металургія, хімічна промисловість, агропромисловий комплекс, авіа та суднобудівна галузі, автомобілебудування), питання відповідальності держави є особливо актуальним, оскільки основною вимогою всіх базових угод СОТ є мінімізація державної підтримки.

Державна підтримка окремих підприємств і галузей в Україні набувала різноманітних форм — позички, дотації, гарантії за борговими зобов'язаннями, зниження податкових ставок, прями субсидії, забезпечення низького рівня цін на енергоносії тощо. Ця підтримка дозволяла підприємствам збільшувати обсяги експорту та отримувати додаткові доходи. Ці форми державної підтримки розглядаються в угодах СОТ як державне фінансове сприяння підприємствам, яке підриває принципи конкуренції [1].

Не вдаючись до розгляду державної фінансової підтримки сільського господарства, що знайшло широке висвітлення у багатьох публікаціях, слід зупинитись на такій формі підтримки як забезпечення для України нижчих за ринкові цін на енергоресурси, зокрема на природний газ, який постачається з Росії. Участь у цьому

процесі міністрів чинного Уряду свідчить про державну підтримку доходів і цін завдяки формуванню нижчих виробничих витрат підприємств. Ряд політиків і промисловців посилались при цьому на можливу втрату конкурентоспроможності українських товарів при переході на світові ціни на газ. З цим не можна не погодитись, зважаючи на високу енергоємність української економіки.

Висока енергоємність українського виробництва є нині одним з найвагоміших чинників, які спричиняють конкурентну слабкість вітчизняних підприємств, обмежують їхні можливості у розширенні присутності на нових світових ринках. Порівняльний аналіз енергоємності ВВП України з іншими країнами світу засвідчує, що у 2005 р. цей показник був у 4 рази більший, ніж у розвинутих країнах (Великій Британії, Іспанії, Данії, Німеччині та ін.), в 2,6 разу більший, ніж у Польщі, в 1,8 разу більший порівняно з цим показником Республіки Білорусь і приблизно на 6% перевищував енергоємність ВВП Росії.

У процесі переговорів щодо вступу Росії до СОТ остання вимагає підвищити до рівня світових ціни на енергоносії для російської внутрішньої економіки. За цих умов сумнівно, щоб для України було зроблено виняток і зберігалось пільгове ціноутворення. На нашу думку, вже давно назріла необхідність зосередити економічну політику на вирішенні проблем технологічного, інноваційного розвитку не декларативно, а в реальній діяльності, щоб суттєво зменшити енергоємність виробництва та підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Крім конкурентоспроможності підприємств, в економічній науці розглядається конкурентоспроможність галузей, секторів, кластерів та конкурентоспроможність країн, їх груп, об'єднань тощо.

Якщо конкурентоспроможність підприємств досить ґрунтовно досліджена у наукових працях, то стосовно конкурентоспроможності галузей і країн все ще тривають дискусії. Найбільш вагомими науковими результатами отриманими М. Портером, який розглядає конкурентоспроможність країни через міжнародну результативність національних фірм. Ця теорія також висвітлена у вітчизняній науковій літературі.

М. Портер вважає, що конкурентоспроможність товару майже неможливо відокремити від конкурентоспроможності галузі (підприємства) та від конкурентоспроможності національної економіки, бо всі вони логічно та структурно пов'язані і можуть вивчатися лише на основі виявлення конкурентних переваг. Виходячи з цінових та нецінових переваг, обґрунтовуються базові стратегії фірми на ринку.

Багато уваги надається в економічній літературі характеристиці інших складових стратегії конкурентоспроможності фірми. Так наголошується на необхідності постійного вдосконалення виробничих і управлінських технологій, виокремлюються інші конкурентні переваги — потужність і масштаби виробництва, його гнучкість, володіння інноваціями, специфічність ринкової ніші, яку займає підприємство. Серед чинників формування конкурентоспроможності на мікрорівні відносять основні фонди, їх обсяг, якість і ціну; мотиви до праці персоналу підприємств, стан справ з його навчанням; рівень менеджменту, комунікацій, інфраструктури.

На наш погляд у наукових публікаціях не обґрунтовано таке поняття, як територіальний рівень конкурентоспроможності, яке не є тотожним поняттю конкурентоспроможності регіону, як це розглядається окремими авторами. На наш погляд, територіальна конкурентоспроможність пов'язана з масштабом ринкової ніші, яку займає підприємство в процесі реалізації продукції (табл.1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок масштабів ринку та рівня конкурентоспроможності фірм

Масштаб ринку	Рівень конкурентоспроможності
Регіональний ринок (у межах області, групи областей)	Регіональна конкурентоспроможність
Внутрішній ринок країни (у межах її території)	Внутрішня конкурентоспроможність (у межах країни)
Зовнішній ринок (поза межами країни)	Зовнішня (світова) конкурентоспроможність

Зазначений у табл. 1 взаємозв'язок утворює повну сукупність типів конкурентоспроможності за якими може бути класифікована будь-яка фірма і які можна розглядати як складові загальної структури конкурентоспроможності (табл.2).

Таблиця 2

Структура конкурентоспроможності фірм

Фірма	Конкурентоспроможність		
	у межах регіону	у межах країни	на зовнішніх ринках
Конкурентоспроможна на регіональному рівні	+		
Конкурентоспроможна на рівні країни	+	+	
Конкурентоспроможна на світовому рівні	+	+	+

Отже, конкурентоспроможною можна вважати будь-яку фірму, яка посідає значну частку на тому ринку для реалізації своєї продукції, на який вона орієнтується, якщо її діяльність відповідає визначеним цілям і забезпечує прибуток. Водночас зазначені показники конкурентоспроможності різні за своєю природою, що пояснюється різними за ємністю ринками та неоднаковими характеристиками якості та складності продукції.

З викладеного випливає, що, по-перше, прибутковість діяльності компанії є обов'язковою умовою її конкурентоспроможності, незалежно від масштабу ринку реалізації її продукції; по-друге, фірма, конкурентоспроможна на зовнішніх ринках, є конкурентоспроможною і на всіх інших регіональних ринках.

На підставі використання зазначених показників конкурентоспроможності були обґрунтовані ймовірні варіанти їх зміни у відповідь на зміни умов господарювання при вступі до СОТ.

Рамкові умови функціонування підприємств, конкурентоспроможних на різних ринках, охоплюють рівень їх експортоспроможності та можливості утримувати ринкову нішу при експансії імпортованих товарів. Чинником зміни умов господарювання є підвищення цін на природний газ, що через зростання виробничих витрат спричиняє вплив на позицію підприємства на ринку. В залежності від вагомості витрат енергоносіїв, зокрема газу, у виробничих витратах підприємства будуть вразливими до підвищення цін або менш чутливими до нього. Умови господарювання змінюються також під впливом базових угод, до яких Україна приєднується при вступі до СОТ. Передусім, це стосується максимальної лібералізації

торгівлі, за якої більшість торговельних бар'єрів для імпорту буде знято, а відтак посиляться чутливість вітчизняних виробників до збільшення обсягів іноземних товарів на внутрішньому ринку.

Крім того, угода про субсидії і компенсаційні заходи впливатиме, особливо у короткостроковій перспективі, на зниження ефективності виробництва у сільському господарстві та інших галузях, які користувались державною фінансовою підтримкою.

Ймовірні наслідки для підприємств при зміні умов господарювання за рахунок наведених чинників представлені в табл.3, де $V1 \div 8$ — варіанти можливої зміни конкурентоспроможності.

Таблиця 3

Варіанти можливих змін конкурентоспроможності підприємств

Підприємства	Галузі, чутливі до збільшення експорту		Галузі, чутливі до зміни імпорту	
	висока чутливість до цін на енергоносії	низька чутливість до цін на енергоносії	висока чутливість до цін на енергоносії	низька чутливість до цін на енергоносії
Конкурентоспроможні на рівні регіону і країни	$V_1=$	$V_2=$	V_3-	$V_4=$
Конкурентоспроможні на світовому рівні	V_5-	V_6+	V_7-	$V_8=$

При цьому в таблиці прийнято наступні умовні позначення зрушень, обумовлених цими змінами: знак “=” означає відсутність суттєвих втрат конкурентоспроможності підприємств від зміни умов господарювання. Знак “-” означає появу істотних загроз зниження конкурентоспроможності підприємств. Знак “+” означає можливість підвищення конкурентоспроможності підприємств.

За варіантами V_1 і V_2 , у разі підвищення цін на енергоносії, ціни на кінцеву продукцію, звичайно, зростуть. Але, оскільки це стосується підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок, то попит на їх продукцію суттєво не зміниться і досягнутий рівень конкурентоспроможності може зберегтися.

Особливе місце при цьому займають підприємства з виробництва та розподілення тепла, у яких витрати на природний газ у

обсязі операційних витрат перевищують 20%. Ці підприємства, як правило, є монополістами на регіональних ринках. Підвищення ціни на газ призведе до подальшого збільшення непрямих витрат зростання цін на продукцію в інших галузях, а також зростання цін на тепло, що спричиняє соціальну напругу в суспільстві.

За варіантом В₃ можна очікувати значного погіршення конкурентоспроможності для тих підприємств, які підвищили її раніше внаслідок імпортозаміщення (наприклад, регіональні виробники харчової продукції). При реалізації цього варіанту ціни на імпортовану продукцію можуть знизитись через зниження мита, тоді як ціни на вітчизняну продукцію істотно зростуть за рахунок підвищення цін на енергоносії.

Варіант В₄ вказує на загрозу збільшення імпорту але й можливість ефективної роботи підприємств та збереження конкурентоспроможності на внутрішніх ринках, особливо за умов подальшого зниження виробничих витрат та підвищення якості продукції. За цим варіантом можуть функціонувати підприємства з перероблення сільськогосподарських продуктів, легкої промисловості, виробники деревини та виробів з неї, які мають невелику частку витрат енергоносіїв, в тому числі газу.

Найбільш важливим є аналіз варіантів змін для підприємств, продукція яких є потенційно конкурентоспроможною на світовому ринку.

Варіант В₅ стосується експортоорієнтованих підприємств, у виробничому циклі яких склалася висока частка енерговитрат. Ця ситуація характерна передусім для чорної металургії, хімічного виробництва, виробництва інших неметалевих мінеральних виробів, будівельних матеріалів, де рівень витрат на природних газ у обсязі операційних витрат в 2-3 рази вищий за середній у промисловості. Можна очікувати, що впродовж якогось періоду експортна діяльність таких підприємств може відчувати труднощі, навіть враховуючи поліпшення умов проведення антидемпінгових процедур. Вказаний період буде для них необхідним, щоб здійснити технологічне оновлення виробничого апарату і на цій основі досягти удосконалення структури випуску, зниження енерговитрат, забезпечення світового рівня якості продукції.

Варіант В₆ характеризує ситуацію на підприємствах, які мають великі можливості експортувати продукцію при низьких витратах енергоносіїв. За оцінками спеціалістів до таких підприємств відносяться передусім виробники окремих видів машинобудівної продукції, зокрема транспортних засобів, турбін, верстатів, а також підприємства оборонно-промислового комплексу. Для цих галузей вступ України до СОТ відкриває добрі перспективи, оскільки потенційно збільшує їх експортні можливості.

За варіантом В₇ можна очікувати загострення конкуренції з боку імпорту при одночасному збільшенні затрат енергоносіїв. До цієї категорії можна віднести автомобілебудування, виробництво тканин, шкіряних та інших виробів легкої промисловості.

При варіанті В₈ на невисокий рівень підвищення власних енерговитрат підприємств не суттєво вплине зростання цін на енергоносії, але постраждає конкурентоспроможність через зниження цін на продукцію зарубіжних конкурентів завдяки мінімізації тарифних обмежень.

Таким чином, із восьми розглянутих варіантів конкурентоспроможність не погіршиться чи незначно погіршиться тільки у п'ятох, де підприємства орієнтовані на внутрішній ринок, та ті з експортоорієнтованих підприємств, які мають відносно невисокий рівень енерговитрат.

В українській економіці для нормального функціонування підприємств за умов членства у СОТ необхідними є інституційні зміни, передусім, пов'язані з концентрацією виробництва, створенням бізнес-груп з більш активним задіянням одного з правових інститутів ринку — механізму банкрутства нерентабельних підприємств. Кінцевою метою цих змін є підвищення конкурентоспроможності підприємств, що є необхідною умовою їх функціонування за умов членства України у СОТ. Інституціональні зрушення, які останніми роками відбувалися в українському промисловому секторі, мають вагоме значення при вступі країни до СОТ, оскільки вони безпосередньо впливають на сам процес роботи зі світовою організацією торгівлі.

Приміром, для відстоювання інтересів вітчизняних виробників у процесі антидемпінгових розслідувань набувають виключно вели-

кої ваги горизонтальна та вертикальна інтеграція у промисловості України.

Фахівці при аналізі інтеграційних процесів на рівні підприємств виокремлюють три фактори, які стимулюють горизонтальну та вертикальну співпрацю. Перший стимулює об'єднання підприємств завдяки можливості підвищення ефективності виробництва, зниження виробничих витрат за даного обсягу виробництва.

Другий фактор, пов'язаний з економічним зростанням, спричиненим збільшенням обсягів експорту та розширенням можливостей імпортозаміщення на внутрішньому ринку.

Третій фактор, що виступає як гостра потреба у захисті контрактів з постачальниками та покупцями проміжної продукції, справляє дуже помітний вплив на інтенсивність і напрями інтегральних процесів.

Вертикальна інтеграція підприємств в Україні має вже історію тривалістю півтора десятка літ, якщо не брати до уваги виробничі зв'язки між підприємствами колишнього СРСР, руйнація яких стала одним з вагомих чинників глибокої економічної кризи 1991-1998 рр. Започаткування створення промислово-фінансових груп та розвиток законодавчої бази цього процесу складає предмет окремих досліджень.

Тут слід зазначити, що нині найбільшим розвитком вертикальної інтеграції в Україні характеризується гірничо-металургійний комплекс, що дозволило підприємствам суттєво зменшити трансакційні та накладні витрати, підвищити прогнозованість та динамічність виробництва, зменшити конкурентоспроможність. Вітчизняні промислово-фінансові групи — Інтерпайп, Індустріальний союз Донбасу, група “Приват” — утворюють вертикально інтегровані структури, до яких входять гірничо-збагачувальні та металургійні комбінати, шахти, теплові електростанції, конгломератні фабрики. Слід зазначити, що ФПГ “Індустріальний союз Донбасу” (ІСД) набуває ознак транснаціональної компанії, придбавши у 2003 р. 80% акцій угорського металургійного комбінату “Dunaferr” та інвестуючи в його розвиток 500 млн. доларів впродовж 5 років. ІСД вже вийшов на третє місце у Центральній і Східній Європі серед металургійних компаній за обсягами виробленої продукції.

Крім вказаних, вертикальна інтеграція характерна для бізнес-груп Систем Кепітал Менеджмент (СКМ), Енерго, VSE, Укрпромінтест, Укрсіб, спільного українсько-російського підприємства “Енергостандарт”, “Фінанси і кредит”, в яких відбувається диверсифікація капіталу, охоплюючи не лише промислові види діяльності, але й АПК, транспорт, готельне господарство, туризм тощо.

Таким чином, становлення крупного національного капіталу виступає чинником укріплення національної конкурентоспроможності. Експерти Центру економічного розвитку вважають, що слід стимулювати створення фінансово-промислових корпорацій, проникнення яких у стратегічні та інфраструктурні сфери стає необхідною умовою підтримки економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності економіки. При цьому, слід мати на увазі ризики безконтрольного зростання великого бізнесу, своєчасно реагувати на їх загострення із застосуванням відповідних правових механізмів антимонопольного законодавства.

Важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності можна розглядати горизонтальну інтеграцію підприємств в рамках одного чи близьких за розташуванням регіонів, яка сприяє формуванню кластерної моделі розвитку виробничих систем. М. Портер визначає кластери як географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній, постачальників, служб сервісу та відповідних інституцій у конкретному виді діяльності. Підвищення конкурентоспроможності в рамках кластеру досягається за рахунок забезпечення більш високого рівня соціалізації, спрощення доступу до капіталу. Інституціалізація укрупненого виробничого об'єкту значно спрощує застосування програм підвищення конкурентоспроможності, впровадження інвестицій та інновацій, поширення передового досвіду в управлінській і технологічній сферах.

В Україні кластерна модель формування виробничих систем поширилась в західних областях, зокрема в Хмельницькій, Івано-Франківській, Рівненській. Були сформовані кластери в деревообробній промисловості, харчовій, швейній, у сфері туризму, у будівництві. Важливо, що кластерні моделі спрямовані передусім на розвиток регіональної економіки, реалізацію регіональних конкурентних переваг.

До кластерної структури, як правило, входять представники регіональної влади, бізнесу, науковці, банкіри, представники торгово-вельно-промислових палат, асоціацій, громадських об'єднань. Основні завдання кластерів охоплюють цивілізований поділ сфер виробництва і ринків, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, підготовку підприємств до виходу на зовнішні ринки, розподіл робочої сили, послуг, устаткування; забезпечення інформацією; взаємну підтримку в рекламі та збуті.

Одним з напрямків зміцнення конкурентоспроможності підприємств на регіональному рівні, який поки що не знайшов застосування в Україні, може бути створення регіональних агентств розвитку. Головне завдання цих структур полягає у розробці комерційних проектів для вирішення наявних у регіоні проблем, координації зусиль місцевих органів влади та бізнесу у сфері розподілу і використання регіональних ресурсів. Регіональні агентства розвитку можуть надавати багато різних послуг, пов'язаних з встановленням міжнародних контактів, удосконаленням інфраструктури, наданням фінансової допомоги, менеджменту, підготовки кадрів тощо. Мета діяльності цих агентств полягає у прискоренні економічного розвитку регіонів, забезпеченні добробуту населення, утвердженні принципів соціального партнерства, стимулювання економічної діяльності. Саме на базі таких агентств, на думку фахівців, може бути розгорнута співпраця органів місцевої влади, підприємців та громадських організацій, спрямована на поліпшення конкурентного середовища та зміцнення конкурентоспроможності української економіки.

Таким чином, за умов вступу України до СОТ визначальної ваги набувають питання збереження та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, за рахунок, передусім модернізації виробничого апарату, удосконалення структури випуску, застосування енергозберігаючих технологій, активізації реформування в інституціональній сфері.