



Влияние основных соглашений ВТО на конкуренто- способность предприятий

Доц. Татьяна Мельник

КНТЭУ - Киев

Вступление страны в ВТО и членство в этой организации, инициируемые государством, определяют высокую ответственность страны перед отечественными предприятиями.

Для Украины, где объектами государственной поддержки являются многие значимые с точки зрения экономической безопасности виды деятельности (металлургия, агропромышленный комплекс, авиа- та судостроительная отрасли, автомобилестроение), вопрос ответственности государства особенно актуален, поскольку основное требование всех базовых соглашений ВТО - это минимизация государственной поддержки.

К наиболее важным соглашениям, ощутимо влияющим на деятельность предприятий, по нашему мнению, относятся: Генеральное соглашение по тарифам и торговли (ГАТТ); Соглашение о применении статьи 4 ГАТТ (Антидемпинговый кодекс); Соглашение относительно субсидий и компенсационных мер.

Выбор именно этих соглашений из большой их совокупности обосновывается тем, что они являются обязательными для каждой страны, которая подала заявку на вступление в ВТО. Кроме того, реализация данных соглашений может быть связана с весомыми потерями от увеличения дешевого импорта, антидемпинговых расследований и устранения государственной поддержки ряда от-

раслей и предприятий.

ГАТТ является основным инструментом реализации основной цели ВТО - максимальная либерализация мировой торговли.

ГАТТ возлагает на страну-члена обязательства - относительного связывания и постепенного сокращения тарифных ограничений; ликвидация нетарифных ограничений; введение режима наибольшего содействия во внешней торговле; введение национального режима на территории страны для иностранных товаров и услуг; свободный транзит.

Согласно первому из приведенных обязательств, уровни пошлин должны быть консолидированными (п. 1 в ст. II ГАТТ) и уменьшенными (ст. XXVIII от ГАТТ). Принцип консолидации заключается в принятии членом ВТО списка тарифных уступок, который с момента вступления в силу становится неотъемлемой частью ГАТТ и определяет размер пошлин, которые страна, вступающая в ВТО, может ввести в отношении к другим странам-членам.

Обязательство относительно ликвидации нетарифных ограничений (ст. XI ГАТТ) свидетельствует о том, что страна отказывается от использования любых ограничений - в форме квот, импортных или экспортных лицензий и других мероприятий, кроме пошлины, налогов и других сборов. Именно нетарифные ограничения наносят наибольший ущерб национальным интересам стран-членов ВТО. Если тарифные инструменты влияют на ценовую конкурентоспособность импортных товаров (что при условии общего снижения тарифов становится довольно незначительным), то применение нетарифных ограничений предопределяет невозможность импорта, т.е. конкурентоспособность импортного товара с помощью этих нерыночных рычагов сводится к нулю. Украинские производители сталкивались с этими ограничениями довольно часто: например, введение квоты на ввоз стальных украинских труб, сахара и кондитерских изделий в Россию и т.п.

Довольно существенным для украинских предприятий механизмом ограничения доступа на внешние рынки является антидемпинговое регулирование.

Еще до недавнего времени, когда Украина не имела статуса страны с рыночной экономикой, механизм демпинга определялся по цене на подобный товар, который экспортировался в третью страну, или по сумме расходов производства в стране-экспортере и "разумной" сумме других рас-



ходов и прибыли. В результате формируется цена, как правило, низшая реальных расходов производства, что приводит к потерям как предприятия-экспортера, так и страны в целом.

Главной потенциальной сложностью для украинских производств является процедура инициирования антидемпингового расследования, поскольку большинство таких расследований начинается на основе заявлений отраслей, вырабатывающих данный вид продукции. При этом п. 4 ст. 5 Антидемпингового кодекса предусматривается, что, во-первых, заявление считается поданным от имени отрасли, при условии поддержки внутренних производителей, коллективный вклад которых составляет больше 50% общего производства подобного товара в стране. Во-вторых, расследование не может быть инициировано, если объем производства внутренних производителей, непосредственно поддерживающих заявление, составляет меньше 25% общего производства этого товара в стране. Для отрасли с высокой концентрацией производства это требование не создает особых проблем, но отрасли с низкой концентрацией производства, особенно в условиях конкурентных войн, могут иметь существенные трудности при начинании антидемпинговых расследований.

Третьим соглашением, влияющим на деятельность украинских предприятий, является Соглашение о субсидиях и компенсационных мероприятиях, которые конкретизируются в статьях VI, XVIII ГАТТ.¹

Под субсидией понимается любое государственное финансовое содействие предприятию (ссуды, дотации, гарантии по долговым обязательствам, отказ от предназначенных государству платежей, предоставление товаров и услуг и их закупка вне общей инфраструктуры); любая форма государственной поддержки доходов и цен, прямым или опосредствованным результатом которой являются увеличение экспорта какого-то товара или сокращение импорта; любая льгота, которая, по своей сути, является государственным финансовым содействием или государственной поддержкой доходов и цен.

Не рассматривая субсидии в виде государственной финансовой поддержки сельского хозяйства, нашедшие широкое освещение во многих публикациях, следует остановиться на формирова-

нии для Украины низких цен на энергоресурсы, в частности на природный газ, поставляемый из России. Участие в этом процессе министров действующего правительства свидетельствует о государственной поддержке доходов и цен благодаря более низким производственным расходам. Ряд политиков и промышленников в переходе к мировым ценам на газ усматривают возможную потерю конкурентоспособности украинских товаров. С этим нельзя не согласиться, учитывая высокую энергоемкость украинской экономики.

В процессе переговоров относительно вступления России в ВТО поднимается вопрос относительно повышения до уровня мировых цен на энергоносители для российской внутренней экономики. Поэтому весьма сомнительно, чтобы для Украины сохранялось льготное ценообразование. По нашему мнению, уже давно назревала необходимость сосредоточить экономическую политику на решении проблем технологического, инновационного развития не декларативно, а реально, т.е. существенно уменьшить энергоемкость производства.

Итак, результаты анализа последствий влияния базовых соглашений ВТО на деятельность предприятий позволяют сделать вывод, что такое влияние может стать мультипликатором конкурентных преимуществ для передовых предприятий и мультипликатором слабых конкурентных сторон для предприятий и отраслей с низкой конкурентоспособностью или существенным образом зависящих от государственной поддержки.

Среди многих подходов к определению и оценке конкурентоспособности сформировалась трехуровневая классификация²: микроэкономический уровень (конкурентоспособность предприятий); мезоэкономический уровень (конкурентоспособность отраслей, секторов, кластеров); макроэкономический уровень (конкурентоспособность стран и групп стран).

Если микроуровень довольно основательно исследован в научных работах, то два других все еще являются дискуссионными. Наиболее весомые научные результаты относительно конкурентоспособности получены М. Портером, который рассматривает конкурентоспособность страны через международную результативность национальных фирм. Эта теория также освещена в отечест-

1. Система світової торгівлі: Практич. посібник / Пер з англ.. - К.: К.І.С., 2002.

2. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // Российский экономический журнал. - 1998. - №3. - С. 67-77.



венной научной литературе³.

М. Портер считает, что конкурентоспособность товара почти невозможно отделить от конкурентоспособности отрасли (предприятия) и от конкурентоспособности национальной экономики, так как все они логически и структурно связаны и могут изучаться лишь на основе выявления конкурентных преимуществ⁴. Исходя из ценовых и неценовых преимуществ, обосновываются базовые стратегии фирмы на рынке⁵.

Много внимания уделяется в экономической литературе характеристике других составляющих стратегии конкурентоспособности фирмы. Прежде всего, подчеркивается необходимость постоянного усовершенствования производственных и управленческих технологий⁶, акцентируется внимание на других конкурентных преимуществах – мощьность и масштабы производства, его гибкость, внедрение инноваций, специфичность рыночной ниши, которую занимает предприятие⁷. К факторам формирования конкурентоспособности на микроуровне относят основные фонды, их количество, качество и цену; желание персонала предприятий работать, его обучение; состояние управления, коммуникаций, инфраструктуры⁸.

На наш взгляд, не нашло достаточного освещения в публикациях такое понятие, как территориальный уровень конкурентоспособности, связанное с масштабом рыночной ниши, которую занимает предприятие в процессе реализации продукции. Считаем, что уровень конкурентоспособности предприятия зависит от характера рынка и его территориальных особенностей (табл. 1).

Обозначенная в табл. 1 взаимосвязь создаст полную совокупность типов конкурентоспособности, по которым может быть классифицирована любая фирма (табл. 2).

Данные табл. 2 свидетельствуют, что конкурентоспособной можно считать любую фирму, занимающую значительную долю на том рынке для своей продукции, на который она ориентируется, если ее деятельность отвечает определенным целям и обеспечивает прибыль. Но одновременно

эти показатели конкурентоспособности разные по своей природе благодаря разным по емкости рынкам и неоднаковым характеристикам качества и сложности продукции.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

Таблица 1. Взаимосвязь масштабов рынка и уровня конкурентоспособности фирм.

| Масштаб рынка | Уровень конкурентоспособности |
|--|--|
| Региональный рынок (в пределах отрасли, группы отраслей) | Региональная конкурентоспособность |
| Внутренний рынок страны (в пределах ее территории) | Внутренняя конкурентоспособность (в пределах страны) |
| Внешний рынок (вне границ страны) | Внешняя (мировая) конкурентоспособность |

Таблица 2. Структура конкурентоспособности фирм.

| Фирма | Конкурентоспособность | | |
|--|-----------------------|-------------------|-------------------|
| | в пределах региона | в пределах страны | на внешних рынках |
| Конкурентоспособная на региональном уровне | + | | |
| Конкурентоспособная на уровне страны | + | + | |
| Конкурентоспособная на мировом уровне | + | + | + |

3. Пахомов Ю.М. та ін. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. - К.: Україна, 1997. - 237 с.

4. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар. отношения, 1993. - С. 44-57.

5. Портер М. Стратегия и конкуренция: Пер. з англ. - К.: Основы, 1997. - С. 58.

6. Жаліло Я.А., Кияк А.Т. Конкуренція і джерела конкурентоспроможності // Наукові вісті НТУУ "КПІ". - 2000. - № 2. - С. 123-133.

7. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. - К.: Наук. думка. 1997.-207 с.

8. Кузин Д.В. Конкурентоспособность национальной экономики // Общество и экономика. - 1992. - №3-4. - С. 124-135.



- во-первых, прибыльность деятельности компании является обязательным условием ее конкурентоспособности независимо от масштаба рынка реализации ее продукции;

- во-вторых, фирма, конкурентоспособная на внешних рынках, является конкурентоспособной и на всех других региональных рынках.

Используя приведенные показатели конкурентоспособности, были определены варианты реакции предприятий ряда отраслей на изменения условий хозяйствования при вступлении Украины в ВТО. Для этого предприятия были распределены на две группы по конкурентоспособности: первая - на уровне региона и страны, вторая - на мировом уровне. По принадлежности к отраслям, чувствительным к изменению экспорта и импорта и к повышению цен на энергоносители, предприятия разделены на 4 группы:

1. Отрасли, чувствительные к увеличению экспорта с относительно высокой чувствительностью к ценам энергоносителей. К ним относятся черная металлургия, химическая промышленность, сельское хозяйство.

2. Отрасли, чувствительные к увеличению экспорта с относительно низкой чувствительностью к ценам энергоносителей, военно-промышленный комплекс в части экспорта военной техники;

3. Отрасли, чувствительные к увеличению импорта с высокой чувствительностью к ценам энергоносителей, - автомобилестроение, самолетостроение, судостроение; промышленность строительных материалов.

4. Отрасли, чувствительные к уменьшению импорта с низкой чувствительностью к ценам энергоносителей, - пищевая промышленность; текстильная промышленность.

В этих вариантах учтены возможные изменения, вызванные базовыми соглашениями, которые принимает Украина при вступлении в ВТО, а именно: Антидемпинговый кодекс, Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, максимальная либерализация торговли, а также отраслевые соглашения относительно авиатехники, текстиля, сельского хозяйства. Кроме того, учтена возможность повышения цен на энергоносители к мировому уровню (табл. 3).

Условные обозначения:

"=" обозначает отсутствие существенных потерь конкурентоспособности предприятий от изменения условий хозяйствования.

"-" обозначает появление весомых угроз сни-

жения конкурентоспособности предприятий.

"+" обозначает возможность повышения конкурентоспособности предприятий.

По вариантам V_1 и V_2 , в случае повышения цен на энергоносители, цены на конечную продукцию, безусловно, возрастут. Но эти предприятия ориентированы на региональные рынки, поэтому спрос на их продукцию существенно не изменяется, и достигнутый уровень конкурентоспособности сохраняется.

По варианту V_3 можно ожидать значительного ухудшения конкурентоспособности для тех предприятий, которые повысили ее раньше вследствие импортозамещения (например, региональные производители пищевой продукции). При реализации этого варианта цены на импортированную продукцию могут снизиться из-за снижения пошлин, в то время как цены на отечественную продукцию существенным образом возрастут за счет повышения цен на энергоносители.

Вариант V_4 указывает на угрозу увеличения импорта, но вместе с тем и на возможность эффективной работы предприятий и сохранения конкурентоспособности на внутренних рынках, особенно в условиях дальнейшего снижения производственных расходов и повышения качества продукции.

Наиболее важным является анализ вариантов изменений для предприятий, продукция которых потенциально конкурентоспособна на мировом рынке.

Вариант V_5 касается экспортоориентированных предприятий, производственный цикл которых характеризуется высокой долей энергозатрат. Эта ситуация характерна прежде всего для черной металлургии, химической промышленности, промышленности строительных материалов. Можно ожидать, что в течение какого-то периода экспортная деятельность этих предприятий может ощущать трудности, даже с учетом улучшения условий проведения антидемпинговых процедур. Данный период будет необходим для этих предприятий, чтобы осуществить технологическое обновление производственного аппарата и на этой основе достичь усовершенствования структуры выпуска, снижения энергозатрат, обеспечения мирового уровня качества продукции.

Вариант V_6 характеризует ситуацию на предприятиях, имеющих широкие возможности экспортировать продукцию при низких расходах энергоносителей по оценкам специа-



Таблиця 3. Варіанти можливих змін конкурентоспособності підприємств.

| | Отрасли, чувствительные к увеличению экспорта | | Отрасли, чувствительные к изменению импорта | |
|--|--|---|--|---|
| | высокая чувствительность к ценам энергоносителей | низкая чувствительность к ценам энергоносителей | высокая чувствительность к ценам энергоносителей | низкая чувствительность к ценам энергоносителей |
| Підприємства, конкурентоспособні на рівні регіону і країни | $V_1 =$ | $V_2 =$ | $V_3 -$ | $V_4 =$ |
| Підприємства, конкурентоспособні на міжнародному рівні | $V_5 -$ | $V_6 +$ | $V_7 -$ | $V_8 -$ |

листо⁹, к таким підприємствам відносяться, перш за все, господарюючі суб'єкти військово-промислового комплексу, окремі види машинобудівної галузі. Для цих галузей вступлення України в ВТО відкриває хороші перспективи, оскільки потенціально збільшує їх експортні можливості.

По варіанту V_7 можна очікувати загострення конкуренції со сторони імпорту при одночасному збільшенні витрат енергоносіїв. К цій категорії можна віднести автомобіле-, судно- і авіабудівництво.

Варіант V_8 несе загрозу підприємствам харчової, текстильної промисловості, виробникам тваринницької продукції, за рахунок, в першу чергу, підвищення власних витрат енергії і зростання цін на енергоносії, і, в другу, за рахунок зниження цін на продукцію зарубіжних конкурентів завдяки мінімізації тарифних обмежень.

Таким чином, з восьми розглянутих варіантів конкурентоспособності не погіршиться або незначительно погіршиться тільки в чотирьох, де підприємства орієнтовані на внутрішній ри-

нок, і експортноорієнтованих підприємств, які мають відносно невисокий рівень енерговитрат.

В українській економіці для нормального функціонування підприємств в умовах членства в ВТО необхідними є інституціональні зміни, перш за все пов'язані з концентрацією виробництва, створенням бізнес-груп, формуванням механізму банкрутства нерентабельних підприємств¹⁰. Кінцевою метою цих змін є підвищення конкурентоспособності підприємств як необхідного умови їх функціонування в форматі членства України в ВТО. Інституціональні зміни, що відбуваються в українському промисловому секторі, мають важливе значення при вступленні країни в ВТО, оскільки вони безпосередньо впливають на сам процес роботи з Всесвітньою торговою організацією.

Наприклад, для захисту інтересів вітчизняних виробників в процесі антидемпінгових розслідувань приймають виключно велике значення горизонтальна і вертикальна інтеграція в промисловості України.

9. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность и структурная трансформация промышленного комплекса Украины: Монография. - 2-е изд. перераб. и доп. - К.: Молодь, 1998. - 364 с.

Коломойцев В.Э. Восстановление и структурная трансформация промышленного комплекса Украины: Монография. - 2-е изд. перераб и доп. - К.: Молодь, 1998. - 364 с.

10. Гальчинський А. Україна: поступ у майбутнє. - К.: Основи, 1999. - 220 с.

Гесць В. Передумови та можливості активізації інвестиційної діяльності в Україні // Банківська справа. - 1999. - №6. - 8 с.

Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА. - М, 2002. - 220 с.

Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: Монографія. - Луганськ. Вид-во СНУ ім. В.Далі, 2004. - С. 70-75.



Специалисты, анализируя интеграционные процессы на уровне предприятий¹¹, выделяют три фактора, стимулирующие горизонтальное и вертикальное сотрудничество. Первый стимулирует объединение предприятий благодаря возможности повышения эффективности производства за счет снижения производственных затрат на данный объем производства.

Второй фактор, связанный с экономическим ростом, вызванным увеличением объемов экспорта и расширением возможностей импортозамещения на внутреннем рынке.

Третий фактор, суть которого состоит в острой потребности в защите контрактов с поставщиками и покупателями промежуточной продукции, существенно влияет на интенсивность и направления интеграционных процессов.

Вертикальная интеграция предприятий в Украине имеет уже историю продолжительностью полтора десятка лет, если не принимать во внимание производственные связи между предприятиями бывшего СССР, разрушение которых стало одним из основных факторов глубокого экономического кризиса 1991-1998 г.

Начало создания промышленно-финансовых групп и развитие законодательной базы этого процесса составляет предмет отдельных исследований¹².

Следует отметить, что сегодня наибольшим развитием вертикальной интеграции в Украине характеризуется горно-металлургический комплекс, что позволяет предприятиям этого комплекса существенно уменьшить транзакционные и накладные расходы, повысить прогнозирование и динамичность производства, уменьшить конкурентоспособность. Отечественные промышленно-финансовые группы - Интерпайп, Индустриальный союз Донбасса, группа "Приват" - образуют вертикально интегрированные структуры, в которые входят горно-обогатительные и металлургические комбинаты, шахты, тепловые электростанции, конгломератные фабрики. Крупнейшие из них по-

степенно приобретают черты транснациональной компании. Например, ФПП "Индустриальный союз Донбасса" в 2003 г. приобрел 80% акций венгерского металлургического комбината "Dunaferr", взяв на себя обязательства инвестировать в его развитие 500 млн долл. в течение 5 лет¹³. ИСД уже вышел на третье место в Центральной и Восточной Европе среди металлургических компаний по объемам произведенной продукции¹⁴.

Вертикальная интеграция также характерна для бизнес-групп "Система Капитал Менеджмент" (СКМ), "Энерго", "VSE", "Укрпроминвест", "Укрсиб", общего украинско-российского предприятия "Энергостандарт", "Финансы и кредит", в которых происходит диверсификация капитала, охватывая не только промышленные виды деятельности, но и АПК, транспорт, гостиничное хозяйство, туризм и т.п.

Таким образом, становление крупного национального капитала является фактором укрепления национальной конкурентоспособности. Эксперты Центра экономического развития считают, что следует стимулировать создание финансово-промышленных корпораций, проникновение которых в стратегические и инфраструктурные сферы становится необходимым условием поддержки экономического роста¹⁵, повышения конкурентоспособности экономики. При этом следует не забывать о рисках бесконтрольного роста большого бизнеса, своевременно реагировать на их обострение с применением соответствующих правовых механизмов антимонопольного законодательства.

Важным направлением повышения конкурентоспособности можно считать горизонтальную интеграцию предприятий в рамках одного или близких за расположением регионов, оказывающую содействие формированию кластерной модели развития производственных систем. М. Портер определяет кластеры как географически близкие группы взаимосвязанных компаний, поставщиков, служб сервиса и соответствующих учреждений в конкретном виде деятельности. Повышение конку-

11. *Российская промышленность: институциональное развитие* / Под ред. Т.Г. Долгопятовой. - М.: ГУ-ВШЭ, 2002. - С. 127-128.

Кони́на Н.Ю. *Слияние, поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: Монография*. - ТК Велби, М.: Изд. Проспект. - 2005. - С. 50-52.

12. *Міжнародне виробничє співробітництво: Конспект лекцій*. Укладач Мельник Т.М. КГТЕУ, 2000. - С. 17-29.

13. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації* / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилюк, Я.В.Белінська та ін. / За ред. Я.А.Жаліло. - К.: НІСД, 2005. - 314 с.

14. Мерников Г. *Украина в мире ТНК: есть ли выход?* // *Экономика: тенденции недели*. - 2004. - №39. - 10 с.

15. Пасхавер О.И. *Формування великого приватного капіталу в Україні* / О.И. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Л.З. Суплін. - К.: Міленіум, 2004. - С. 89.



рентоспособности в рамках кластера достигается за счет обеспечения более высокого уровня социализации, упрощения доступа к капиталу. Институционализация укрупненного производственного объекта значительно упрощает применение программ повышения конкурентоспособности, внедрение инвестиций и инноваций, распространение передового опыта в управленческой и технологической сферах¹⁶.

В Украине кластерная модель формирования производственных систем распространилась в западных областях, в частности Хмельницкой, Ивано-Франковской, Ровенской. Были сформированы кластеры в деревообрабатывающей промышленности¹⁷, пищевой, швейной, в сфере туризма, в строительстве. Важно, что кластерные модели направлены, прежде всего, на развитие региональной экономики, реализацию региональных конкурентных преимуществ.

В кластерную структуру, как правило, входят представители региональной власти, бизнеса, научные работники, банкиры, представители торгово-промышленных палат, ассоциаций, общественных объединений. Основные задачи кластеров охватывают цивилизованное деление сфер производства и рынков, повышение качества и конкурентоспособности продукции, подготовку предприятий к выходу на внешние рынки, распределение рабочей силы, услуг, оборудования; обеспечение информацией; взаимную поддержку в рекламе и сбыте¹⁸.

Одним из направлений укрепления конкурентоспособности предприятий на региональном уровне, пока не нашедшим применения в Украине, может быть создание региональных агентств развития. Главная задача этих структур состоит в разработке коммерческих проектов для решения имеющихся в регионе проблем, координации усилий местных органов власти и бизнеса в сфере распределения и использования региональных ресурсов. Региональные агентства развития могут предоставлять много разных услуг, связанных с установлением международных контактов, усовершенствованием инфраструктуры, оказанием финансовой помощи, менеджмента, подготовки кадров и т.п. Цель деятельности этих агентств - ускорение экономического развития регионов, обеспечение благосостояния населения, утверждение принципов социального партнерства, стимулирование экономической деятельности¹⁹. Именно на базе таких агентств, по мнению специалистов, может быть развернуто сотрудничество органов местной власти, предпринимателей и общественных организаций, направленное на улучшение конкурентной среды и укрепление конкурентоспособности украинской экономики.

Тенденция к концентрации предприятий свидетельствует об их стремлении повысить и сохранить собственную конкурентоспособность на рынке. М. Портер отмечал, что тенденцию к концентрации имеют, как правило, наиболее конкурентоспособные в международном масштабе фирмы²⁰.

Таблица 4. Количество убыточных предприятий в Украине.

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Убыточные предприятия в % к общему количеству, в т.ч. | 37,7 | 38,2 | 38,8 | 37,1 | 34,8 | 32,2 |
| Промышленность | 42,2 | 41,1 | 41,8 | 39,9 | 37,5 | 36,5 |
| Сельское хозяйство | 34,5 | 42,6 | 48,2 | 42,3 | 33,3 | 33,8 |
| Сумма убытка, млрд грн. | 22,19 | 21,06 | 22,76 | 26,17 | 29,11 | 24,8 |
| % к ВВП | 13,05 | 10,31 | 10,08 | 9,79 | 8,44 | 5,8 |

16. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації // Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін. / За ред. Я.А. Жаліла. - К.: НІСД, 2005. - 315 с.

17. Соколенко С.И. Подъем национальной и региональной конкурентоспособности на основе кластерной модели // Прометей. - 2004. - 25 с.

18. Нові виробничі системи і розвиток України: Матеріали економічного самміту. - Луцьк. - 2003. - 115 с.

19. Шангіна Н. Створення регіональної ринкової інфраструктури // Економіка України. - 2000. - №11. - 46 с.

20. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар отношения., 1993. - 38 с.



С точки зрения институциональных изменений и с позиций готовности украинских предприятий к работе в условиях реализации требований ВТО обостряется вопрос относительно функционирования убыточных предприятий. В Украине убытки предприятий в 2005 г. составили 5,8% ВВП (табл. 4).

В современной мировой экономике ключевым компонентом конкурентоспособности компании есть качество производимого товара. Это утверждение, на наш взгляд, вполне справедливое, так как качество товара зависит, прежде всего, от усилий самого производителя, несмотря на объективно существующее (или возможное) влияние государства в форме политики протекционизма, привлечения иностранных инвестиций или государственных договоренностей, относительно низких цен на энергоносители.

Современный этап развития мирового хозяйства диктует следующие требования к качеству товаров: они должны быть массовыми, технически и интеллектуально сложными, ориентированными на мировой рынок. Примерами товаров, отвечающих таким требованиям, являются компьютеры, оргтехника.

Сегодня под влиянием научно-технической революции произошли значительные изменения как в сфере производства, так и в сфере потребления, которые обозначали качество товара как фактор, определяющий поведение потребителя и стратегию производителя. Украина значительно отстает от развитых стран мира по уровню конкурентоспособности, поэтому коренное улучшение качества продукции национальных товаропроизводителей является крайне важным.

Таким образом, в условиях вступления Украины в ВТО особую значимость приобретают вопросы сохранения и повышения уровня конкурентоспособности предприятий за счет, прежде всего, модернизации производственного аппарата, усовершенствования структуры выпуска, внедрения энергосберегающих технологий. Нуждается в срочном решении проблема функционирования убыточных предприятий, поглощающих валовую добавленную стоимость и снижающих эффективность экономики.