

Березянюк Т.В., к.е.н., доц.,
Інститут післядипломної освіти НУХТ

Харчовий ринок України на передодні вступу до СОТ
(опубліковано «Хлібопекарська і кондитерська промисловість
України», 2005. - №10 – С.10-11)

Анотація. Статтю присвячено проблемам на першочерговим наслідкам вступу до СОТ для харчової промисловості. Розглянуто думки аналітиків національних та західних, наведено оцінки та перестороги щодо штучного прискорення вступу.

Ключові слова. СОТ, харчова промисловість, конкурентна політика, стандарти

Березянюк Т.В., к.э.н., доц.
Институт последипломного образования НУПТ

Пищевой рынок накануне вступления в ВТО

Аннотация. Статья посвящена проблемам и первоочередным ожидаемым последствиям для пищевой промышленности в результате вступления в ВТО. Рассмотрены мнения ведущих национальных и зарубежных экспертов, приведены позитивные и негативные оценки ожидаемых результатов искусственного ускорения вступления для отраслей.

Ключевые слова. ВТО, пищевая промышленность, конкурентная политика, стандарты

Berezianko T.
Associate of professor, PhD,
Institute of Postgraduate Education NUFT

The food market of Ukraine before WTO accession

Annotation. The article deals with the problems and priorities of the expected consequences for the food industry as a result of WTO accession. Having considered the views of leading national and foreign experts, given the positive and negative assessments of the expected results for the artificial acceleration of the entry fields.

Keywords: WTO, food industry, competition policy, standards

Харчова промисловість України з 1995 по 2002 роки стало займала перше місце по рівню спочатку приватизації підприємств, а, згодом - інвестування. Питома вага харчової промисловості в загальному обсязі

іноземних інвестицій перевищує 15%, а в промисловості - 30%. Сума інвестицій за 9 місяців 2003 року склала 94,4 млн. долл США, а всього з 1992 року вони становлять понад 946,7 млн. долл США. Зокрема у харчовій промисловості створено 20 спільних підприємств, налогооджені стали партнерські стосунки з фірмами-виробниками, які є користувачами української продукції: в США, Великобританії, Італії, Австрії, Данії, Чехії, Німеччині.

Завдяки виваженій керівній політиці галузі досягнення підприємств не тільки забезпечували якісне задоволення внутрішніх потреб населення країни, але й забезпечили скорочення некерованого тиску імпорту на внутрішній ринок харчових продуктів. Так, стабільно з кожним роком імпорт продовольчих товарів скорочується за рахунок витіснення з українського ринку продукції, яка не витримує конкуренції по якості з національним товаром. Так тільки за останній рік зовнішньоторговий обіг збільшився на 13,2%, а перевищення експорту на імпортом склало - 30%. Українські виробники ставлять для себе завдання подальшого розширення своєї присутності на насамперед ближніх ринках.

За останні роки харчовій промисловості дещо вдалося компенсувати стримування українського «солодкого експорту», яке активно впроваджує зокрема Росія. За рахунок активної тарифної політики Росія досить ефективно впливає на обсяг навіть поставок, які провадяться в межах міждержавної угоди. Крім того, слід зазначити, що щотижнева аналітика обсягів та структури експорту та імпорту дозволяє Великому сусіду своєчасно компенсувати тиск демпінгового товару на своєму ринку за рахунок введення додаткових експортних тарифів на енергоносії та стримуючих імпорتنих тарифів. Враховуючі це, українські виробники вчасно зреагували: за останні роки значно зросли поставки олії, цукру, маргарину, молока згущеного, солі, шоколаду, алкогольних та безалкогольних напоїв, мила, тютюнових виробів та ін. Але процес поглиблення міждержавного захисту ринків набуває подалі більшого накалу, а вступ до СОТ його ще загострить. З огляду на це, безбарвна позиція торгово-економічних державних установ, саме існування яких має на меті перш за все забезпечення використання ефективних важелів сприяння розширення української присутності на споріднених ринках, потребує значного коригування.

Саме ця частина державної роботи набуває найбільшого значення в умовах декларації просування України до вступу у коло СОТ. Не вдаючись до прискіпливого аналізу характеру взаємодій держав-членів СОТ, зазначимо, що головною метою, за ствердження відомих іноземних експертів, щодо державної політики підтримки виробників стає - «потреба глобального підходу до конкурентної політики». Підтвердження цього висновку присутнє у Статті 49 : «2.1. Сторони забезпечують наявність та

виконання законів, спрямованих проти обмежень конкуренції, до яких вдаються підприємства, що знаходяться в їх юрисдикції» та Статті 51 Угоди між Україною та ЄС, де йдеться про забезпечення «адекватності законів «про державні закупки, правила конкуренції.» тощо. Таким чином, на рівні ГАТТ та СОТ ЄС проектує свою концепцію конкурентної політики на своїх наявних та майбутніх торговельних партнерів.

Головними вимогами на цьому рівні стають: надання рівних можливостей, забезпечення прозорості ринку, стримування тирифної політики обмежень імпорту, зниження ваги експортних субсидій у сільському господарстві, стримування лобіювання монополістів у секторах внутрішньої економіки та ненадання переваг по національному принципу.

Для українських виробників харчової промисловості це може означати втрату доміантної позиції на внутрішньому ринку не за ознакою вищої якості. Процес формування ціни на українських підприємствах харчової промисловості не узгоджений з маркетинговими стратегіями підприємства і відбувається на базі затратної методики. Тобто змагання за покупця відбувається за рахунок рівня рентабельності або за рахунок цінової вагомості сировини у обсяги затрат. Такий підхід сприяє ефективному використанню маркетингових стратегій проникнення. Як це підтверджує досвід країн, які нещодавно стали членами СОТ, наприклад, Румунії, проникнення здійснюється методом фіксування рівня світових цін на продукцію чи послуги, що закупаються. Поряд з цим викупується частка у виробничому ланцюжку, а згодом, і більш значна частка, на міждержавному рівні обмежується можливість субсидіювання базових галузей, а фінансові непорівняно вищі можливості іноземних корпорацій довершують процес перерозподілу власності, а таким чином і керованості значної частки економіки взагалі. З огляду на це треба вважати першочерговим завданням для підприємств розробку сучасних конкурентних оборонних стратегій, відсутність яких робить український ринок занадто м'яким для зовнішніх інтервенцій. Прикладом цього факту є безопірне входження двох монстрів роздрібно-торгівельної мережі на український ринок: Патерсон та Метро (за рахунок перекупки мережи Сільпо та отримання пільгових дозвілів на будівництво блок-поінтів).

Наступною проблемою вступу до членів СОТ стане для українських виробників харчової продукції необхідність значних витрат на заміну діючих стандартів, дозвілів, ГОСТів та ТУ на випуск продукції. Економічні експерти СОТ вже сьогодні попереджують, що позитивний економічний результат або виграш не є гарантованим фактором вступу. Для того аби вступити до СОТ Україна вже сьогодні повинна перенавчити персонал, закупити новітнє обладнання, переробити закони, реорганізувати державні органи и ін.

По-перше, вкрай необхідна докорінна реорганізація у сферах інтелектуальної власності (ТРИПС), стандартів для промислової продукції

(ТБТ) та безпеки продуктів харчування (СФС). До речі витрати Мексики за 4 роки на ТРИПС склали 32,1 млн долл США, Турції - 19,3 млн долл; Індонезії - більше ніж 15 млн долл. Витрати Турції на ТБТ склали 74,9 млн долл, Росії - 34 млн долл, Індонезії - 43 млн долл. Практика продемонструвала необхідність та обов'язковість витрат на регулювання безпеки та фітосанітарного контролю. Україні треба буде витратити на модернізацію системи СФС для досягнення узгодження з міжнародними нормами суми які рівнозначні з отриманою міжнародною допомогою (241 млн - гранти, 299 млн долл - гранти на технічне співробітництво, 529 млн - централізовані капвкладення - по документам Мирового банку).

Сьогодні за рахунок експорту продукції наповнюється 60% ВВП (з якого 50% - за рахунок експорту металу). Для порівняння: Росія наповнює свій бюджет на 45% за рахунок експорту нафти, Германия наповнює бюджет за рахунок експорту тільки на 35%. В Українському ВВП наявна сировинна частка. До того ж 30% експорту України припадає на долю Росії і тільки 20% на долю - ЄС.

Висновок експертів СОТ невтішний: рівень експорту України в 2 рази перевищує її потенціал и здобувається за рахунок продукції низького рівня обробки, ефективність експортних галузей - дуже низька, пом'якшення процедур доступу до ринку більш вигідне державам з високотехнологічною часткою експорту та розвиненою інфраструктурою обслуговування експорту.(1).

На фоні обгрунтованих висновків офіційних експертів СОТ незрозумілою видається позиція Мінагрополітики, яка декларує гіпотетичні можливості отримання 240 млн долл ефекту від вступу в СОТ у аграрному секторі. При цьому не афішується той факт, що досягнуті домовленості та дозвіл на надання державної допомоги аграрному сектору у сумі 1,37 млрд. долл. Відносно можливого напрямку руху вказаних коштів: зафіксований прогноз, що переважна більшість суми буде направлена через стабілізацію цін на пальне та добрива, а також методом надання пільгових не фінансових умов найбільшим виробникам сільгоспсировини.

Поряд з вищезазначеним треба врахувати ще деякі факти:

- наявність субсидій виробникам та збереження державного сектору економіки у виробництві та торгівлі дозволяє країнам членам СОТ використовувати засоби додаткового захисту проти них,

- ПДВ та акциз - сплачуються у державі, що імпортує продукцію (за рахунок сплати акцизного збору бюджет отримав 2,7 млрд грн, ПДВ - 0,6 млрд грн, податок на прибуток 0,6 млрд грн., за рахунок цих платежів було забезпечено 70% всіх надходжень до бюджетів від підприємств харчової промисловості);

- у внутрішній тарифній політиці рекомендовано використовувати ставки від 5 до 35%, більшість від 5 до 20%. В загальному плані держави, які

вступають до СОТ зобов'язуються не підвищувати тарифні ставки більше 10% - це жорстка умова Робочої групи. Цікавим є і той факт, що вже зараз прийняте обмеження щодо спиртів етилових (на імпорт яких у Польщі встановлений запобіжний тариф у розмірі 365%): у разі вступу України до СОТ буде встановлена заборона експорту на 3-5 років з моменту вступу. За цей час, приймаючи до уваги тиск на сировинну базу спиртового виробництва методи конкурентних стратегій закордонних корпорацій, галузь може загинути.

Правила СОТ надають широкі можливості для використання регіональних торговельних угод (до речі, США ініціювало створення по різним матеріалам від 11 до 35 міждержавних економічних об'єднань), що означає значне звуження можливостей вільного експорту для українських експортерів сільгосппродукції та продукції харчової промисловості в результаті фактичного розподілу території експорту на сфери впливу між основними трейдерами.

Висновок. Вищезазначене дозволяє підтримати висновок, що зробили провідні експерти СОТ - вільна торгівля - це гарна ціль, але йти до неї треба не 2-3 роки , а десятиріччя.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі - за ред І.Бураковського, Л.Хандріха, Л. Хоффманна- К.:вид. «Альфа-Принт». - 2003 р. - 290 с.
2. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки / ред Гальчинський А.С. - К.: НІСД,2003. - 328 с.