

## **ХАРЧОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ НАПЕРЕДОДНІ ВСТУПУ ДО СОТ**

**Т.В. Березянюк, к.е.н., доцент**

**Висвітлено проблеми харчової промисловості у разі вступу України до СОТ, розкрито тенденцію загострення конкурентної боротьби та переходу її на міждержавний рівень, зазначено перспективи згортання деяких сегментів харчового ринку, обґрунтовано наслідки для спиртової промисловості, зокрема, подано пропозицію щодо продовження підготовчого адаптаційного періоду.**

Харчова промисловість України з 1995 по 2002 рр. стало посіла перше місце за рівнем 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. \$ США, а всього з 1992 року вони становлять понад 946,7 млн. \$ США. Зокрема, у харчовій промисловості створено 20 спільних підприємств, налагоджено сталі партнерські стосунки з фірмами-виробниками, які є користувачами української продукції: в США, Великобританії, Італії, Австрії, Данії, Чехії, Німеччині.

Завдяки виваженій державній та 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 за якістю з національним товаром. Так тільки за останній рік зовнішньоторговий обіг збільшився на 13,2%, а перевищення експорту над імпортом склало 30%. Українські виробники ставлять для себе завдання подальшого розширення своєї присутності, на насамперед, ринках ближнього зарубіжжя.

Протягом останніх років харчовій промисловості дещо вдалося компенсувати стримування українського «солодкого експорту», який активно впроваджує, зокрема, Росія. За рахунок активної тарифної політики Росія досить ефективно впливає на обсяг навіть поставок, що 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. Враховуючи це, українські виробники вчасно відреагували: за останні роки значно збільшилися 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 зазначене, 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 прагнення України до вступу у межі СОТ. Не вдаючись до прискіпливого аналізу характеру взаємодій держав-членів СОТ, зазначимо, що головною метою, за ствердженням 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 тарифної політики обмежень імпорту, зниження ваги експортних субсидій у сільському господарстві, стримування лобювання монополістів у секторах внутрішньої економіки та ненадання переваг за національним принципом.

Для українських виробників харчової промисловості це може означати втрату домінантної 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 в обсязі витрат. Такий підхід сприяє ефективному використанню маркетингових стратегій проникнення.

Як це підтверджує досвід країн, що нещодавно стали членами СОТ, наприклад, Румунії, проникнення здійснюють 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 не порівняно вищі можливості іноземних корпорацій довершують процес перерозподілу власності, а таким чином і керованості значної частки економіки взагалі. Тому першочерговим завданням для підприємств треба вважати 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: Патерсона та Метро ( за рахунок перекупування мережі Сільпо та отримання пільгових дозволів на будівництво блок-поінтів).

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

По-перше, конче 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. \$ США, Туреччини - 19,3 млн. \$; Індонезії - більше, ніж 15 млн. \$. Витрати Туреччини на ТБТ склали 74,7 млн. \$, Росії - 34 млн. \$, Індонезії-43 млн. \$. 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, рівнозначні з отриманою міжнародною допомогою: 241 млн. - гранти, 299 млн. \$ - гранти на технічне співробітництво, 529 млн. - централізовані капвкладення - за документами світового 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, Германія - за рахунок експорту

тільки на 35%. У ВВП України наявна сировинна частка. До того ж 30% експорту України припадає на частку Росії і тільки 20% - на частку 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 розвинутою інфраструктурою обслуговування експорту [1].

На фоні обґрунтованих висновків офіційних експертів СОТ незрозумілою видається позиція Мінагрополітики України, яка декларує гіпотетичні можливості отримання 240 млн. \$ ефекту від вступу до СОТ в аграрному секторі. При цьому не афішується той факт, що досягнуті домовленості та дозвіл на надання державної допомоги аграрному сектору - у сумі 1,37 млрд. \$. Щодо можливого напрямку руху вказаних коштів: зафіксовано 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, додаткові захисту проти них;

- ПДВ та акциз - сплачуються у державі, що імпортує продукцію ( за рахунок сплати акцизного збору по Держпрому 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% усіх 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 встановлено 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, беручи до уваги тиск на сировинну базу спиртового виробництва методами конкурентних стратегій закордонних корпорацій, галузь може загинути;

- правила СОТ надають широкі можливості для використання регіональних торговельних угод ( до речі, США ініціювало створення по різних матеріалах 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.

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

### **Висновки**

У разі вступу до СОТ харчовий ринок очікує:

- посилення конкурентної боротьби з виходом на міждержавний рівень;
- зміна діючих норм та стандартів (деякі з них погіршать якість продукції);
- значні затрати на отримання узгоджувальних документів (заміна ГОСТів на європейський стандарт відбудеться в значною мірою за кошти підприємств);
- боротьба на адміністративному внутрішньодержавному рівні за право отримання частини держсубсидій;
- втрата деяких секторів ринку харчових продуктів;
- значне скорочення рівня рентабельності.

### **Література**

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