

Л.В. Молдаван, д-р екон. наук, проф.
головний науковий співробітник
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Проаналізовано стратегії конкурентного аграрного виробництва в умовах євро інтеграційних процесів. Визначено чинники які знижують конкурентоспроможність вітчизняної плодово-овочевої і тваринницької продукції. Проведено аналіз практики адаптації аграрних секторів економіки країн – нових членів ЄС до вимог спільного європейського ринку.

Ключові слова: *аграрний сектор, стратегії конкурентного аграрного виробництва, європейський ринок, інтеграційні процеси.*

Рівень конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора економіки за загальними макроекономічними показниками визнається відносно високим. Частка вітчизняної сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку у 2013–2014 рр. становила 87–88%, що характеризує достатній рівень продовольчої безпеки країни. Водночас нарощується експортний потенціал: за останню п'ятирічку він збільшився у 1,8 раза, а порівняно з 2001 р. – у 8,2 раза.

Частка агропродовольчої продукції в структурі загального українського експорту в 2013 р. становила 26,8%, імпорту – 10,6%. Цей успіх на більше ніж 70% забезпечується трьома видами агропродовольчої продукції: експорт формують практично лише зернові (до 40%), олія (20-22%) і насіння олійних культур (9-10%). Решта видів рослинницької продукції не є конкурентними на зовнішніх ринках. Що ж до продукції тваринницького походження, то її частка не перевищує 5-6%.

Загальна частка імпорту сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку, як зазначалося, не перевищує поріг продовольчої безпеки для країни. Однак в останні роки намітилися тенденції його зростання: у 2013 р. проти 2009 р. – в 1,7 раза, а проти 2001 р. – у 7,2 раза. Зростає імпорт цілого ряду видів продовольчих товарів, які займають значну частину кошика споживання і є важливими для людини з точки зору її фізіологічних потреб. Так, частка імпортованої плодоягідної продукції у фонді споживання у 2013 році становила 45,8% проти 12,4% у 2000 році (зростання у 3,7 раза), вдвічі зросла частка імпорту овочів, баштанних продовольчих культур та картоплі (табл. 1).

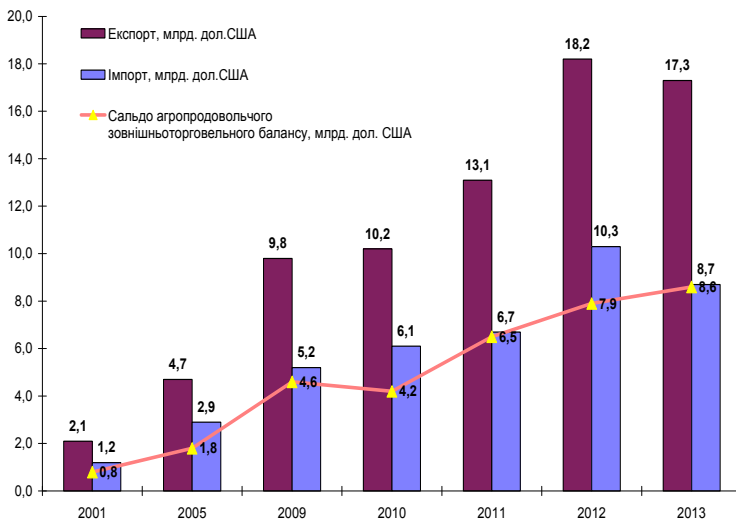


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі агропромислового комплексу у 2001-2014 рр.
Джерело: За даними Держкомстату України за відповідні роки.

Таблиця 1.

Частка імпортованої рослинницької продукції у фонді споживання, %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зернові і зернобобові культури	6,4	4,2	2,6	3,4	5,4	4,6	4,9
Кartoпля	0,1	0,2	0,2	0,5	0,6	0,4	0,4
Овочі та баштанні продовольчі культури	2,9	6,0	3,7	4,7	3,8	2,9	1,2
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	64,0	61,4	54,2	51,3	48,4	48,1	45,8

Джерело: За даними Держстату України за відповідні роки.

Особливо насторожують тенденції, що намітилися з імпортом основних видів продуктів тваринницького походження: частка імпорту молока і молокопродуктів у 2013 році зросла порівняно з 2000 роком у 10,8 разів, нарощується імпорт м'ясної продукції (табл. 2).

Зазначені вище зміни у торговельному балансі можуть посилитися в умовах Зони вільної торгівлі з ЄС. Це обумовлено цілим рядом чинників, які у сукупності знижують конкурентоспроможність саме тих видів продовольчих товарів, зростання імпорту яких намітилися вже сьогодні. Це, насамперед, асиметрія у зобов'язаннях щодо митних тарифів, узятих на себе Україною та ЄС [1]. Так, Угодою про Асоціацію на імпорт яблук, груш, столового винограду і

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30)

цілий ряд овочів Україна упродовж 5-ти років має знизити мито з 10% до 5%. ЄС же застосовуватиме ставку мита, яка визначатиметься кон'юнктурою європейського ринку, а значить, постійно змінюватиметься. Така ж "вільна адвалерна ставка" з боку ЄС поширюється на визначену групу овочів і фруктів, щодо якої Україна встановлює нульовий тариф. Аналогічна ситуація з основними видами тваринницької продукції. На м'ясо ЄС за незначним винятком не відмінюватиме імпорتنі тарифи для України, а застосовуватиме тарифні квоти. Натомість, Україна квотуватиме імпорт даної продукції з ЄС лише частково, а для яловичини застосовуватиме нульову ставку. Такий же підхід до молока та молочної продукції.

Таблиця 2

Частка імпортованої тваринницької продукції у фонді споживання, %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
М'ясо та м'ясопродукти	11,5	23,5	19,2	15,9	10,4	17,1	13,0
У тому числі							
яловичина і телятина	3,7	7,8	3,2	5,6	5,6	4,1	4,5
свинина	10,2	30,4	30,4	23,4	18,0	30,1	24,0
м'ясо птиці	17,8	26,4	18,5	14,7	6,3	10,7	6,7
Молоко та молочні продукти	1,9	2,4	4,7	2,9	2,7	4,2	5,4
Яйця, шт.	0,4	1,0	1,0	0,9	0,4	0,5	0,6

Джерело: За даними Держстату України за відповідні роки.

Для зернових і олійних культур Угода забезпечує доступ на європейський ринок в рамках тарифних квот, однак для окремих їх видів ці квоти є досить обмеженими. Зокрема, на ввезення до ЄС української кукурудзи розмір квоти встановлений на рівні 400 тис. т щорічно з поступовим її збільшенням до 650 тис т упродовж п'яти років, що становить усього біля 6% від обсягів її експорту в ЄС у 2012 р. Якщо ЄС квотує імпорт українського зерна на свій ринок, то Україна повинна відкрити вітчизняний ринок для європейського зерна і більшості видів борошно-круп'яних виробів, запровадивши для них нульове мито. За межами квот на нарощування експорту впливатимуть митні збори. Так, митні тарифи становитимуть на українську кукурудзу 94 € на 1 т, м'яку пшеницю – 95 € на 1 т.

Тим не менше, виділення Україні тарифної квоти на пшеницю в розмірі 950 тис. т із доведенням до 1 млн та упродовж 5-ти років від початку імплементації Угоди, а також надання їй можливості скористатися квотою в 1 млн т для третіх країн за пільговою ставкою ввізного мита в розмірі 12 € за 1 т сприятиме зберіганню нашим аграрним секторам вже завойованих ніш на зарубіжних ринках. Для насіння соняшнику квоти встановлені практично на рівні нинішнього обсягу його експорту до ЄС.

Другий чинник, який знижує конкурентоспроможність вітчизняної плодовоовочевої і тваринницької продукції – це її невідповідність міжнародним і європейським стандартам якості і безпеки. Частка національних нормативних документів, гармонізованих із зазначеними нормативними документами, становить у сільському господарстві трохи більше 45%, у харчовій промисловості – біля 39%. Для завершення роботи по гармонізації національних стандартів в агропродовольчому комплексі необхідно затвердити більше 1200 документів, що потребує понад 27 млн грн.

Значно більше витрат і зусиль потребує впровадження стандартів щодо якості і безпеки продукції безпосередньо у виробництво. Це пояснюється тим, що більше 98% картоплі, 88% овочів, зверх 80% плодоягідної продукції та 70% молока і до 40% м'яса виробляється в господарствах населення. Частка цієї продукції в готових продовольчих товарах коливається від 40 до 50 і більше відсотків. За підрахунками фахівців, витрати на модернізацію виробництва і запровадження стандартів на вітчизняну м'ясо-молочну продукцію протягом 10 років імплементації Угоди про асоціацію можуть скласти до 700 млн €, а на плодовоовочеву – до 200 млн €. Якщо Україна не впорається із запровадженням міжнародних і європейських стандартів у процесі імплементації Угоди, продукція, особливо та, яка вироблена в особистих селянських господарствах, втрачає свою конкурентоспроможність і буде витіснена не тільки із зовнішніх, а й внутрішнього ринку, що матиме значні негативні соціально-економічні наслідки для більшості сільського населення, зайнятого сільськогосподарським виробництвом, а також для продовольчої безпеки України в цілому.

Аналіз практики адаптації аграрних секторів економіки країн – нових членів ЄС до вимог спільного європейського ринку засвідчує, що, окрім приведення сільськогосподарської продукції у відповідність з європейськими і міжнародними стандартами, одним з найважливіших напрямів підтримки її конкурентоспроможності виступає державне регулювання, яке включає цілий комплекс заходів впливу на процеси ціноутворення та підтримку доходів виробників. У межах даної статті зазначимо, зокрема, програми, спрямовані на здешевлення собівартості виробництва сільськогосподарської продукції (компенсація частки витрат на основні засоби виробництва, здешевлення кредитів), стабілізацію цін шляхом збалансування попиту і пропозицій (оплата тимчасового складування продукції і утримання худоби в господарстві до кращих цін, здійснення інтервенційних та інших операцій); здешевлення витрат фермерських господарств на просування продукції до споживача (пільги на транспортування продукції тощо). Так, у Польщі, наприклад, фермер одержує від держави компенсацію у 50% витрат, понесених на закладення молодого саду, незалежно від його площі. Держава компенсує фермеру також процентну ставку за кредит, який надається з цією метою на 25 років [2, с. 4-5]. В Україні більше мільйона особистих селянських господарств розширили своє

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30)

землекористування шляхом приєднання ділянок, одержаних у процесі розпаювання земель КСП і в результаті стали адекватними більшості фермерських господарств Польщі. Однак, виробляючи 2/3 плодючої продукції, вони не користуються ніякою підтримкою з боку держави, таке ж саме її відношення до виробництва малими господарствами й інших видів капіталомісткої продукції. Зважаючи на зазначену вище практику європейських країн необхідно відновити вітчизняну програму підтримки розвитку садівництва [3], переорієнтувавши її на фермерські та особисті селянські господарства, які виступають основними виробниками у цій галузі. Така підтримка необхідна, щоб з відкриттям Зони вільної торгівлі з ЄС упередити наповнення вітчизняного ринку фруктами з Польщі й інших європейських країн.

Не задовольняє потреб внутрішнього ринку і тепличне господарство України. Агрохолдинги, які краще інших забезпечені інвестиційним капіталом, не бажають його вкладати в капіталомістку енерговитратну галузь з тривалим терміном окупності. В інших же господарствах немає таких можливостей. Для вирішення проблеми необхідно активізувати державну програму підтримки будівництва нових тепличних комплексів шляхом використання європейської практики з відшкодування 50% їхньої вартості.

На конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції негативно впливають постійно зростаючі витрати на матеріально-технічні ресурси, оскільки практично усі вони є імпортними. Експансія іноземних компаній вітчизняного ринку технічних засобів і знярядь для сільського господарства, наприклад, за відсутності регулятивної ролі держави практично заблокувала українське їх виробництво. Так, динаміка ввезення в Україну тракторів у рази перевищує їх виробництво вітчизняними заводами, проблема ж налагодження випуску вітчизняного комбайна залишається невирішеною взагалі (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка імпорту і вітчизняного виробництва окремих видів техніки

Види техніки	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	імпорт	внутрішнє виробництво	імпорт	внутрішнє виробництво	імпорт	внутрішнє виробництво	імпорт	внутрішнє виробництво
Трактори, тис. шт.	61,3	5,2	146,4	6,8	104,9	5,3	158,1	4,3
Зернозбиральні комбайни, шт.	1734	-	2619	-	1647	-	1571	-

Джерело: за даними Держстату України за відповідні роки..

Із загального обсягу імпортованих тракторів до половини припадає на сільськогосподарські та лісгосподарські. Досвід країн, що опинилися у подібній ситуації, показує: вихід з неї – у залученні іноземних виробників сільськогосподарської техніки до створення своїх філій на території країни-імпортера. Для стимулювання іноземних компаній поширені такі механізми, як строкове їх звільнення від податків, митні преференції, часткова участь держави у фінансуванні проекту тощо. Такі проекти вважаються вигідними, якщо завдяки їм на 10-12% знижується вартість складеної, а потім – виробленої в країні-імпортері техніки. Таку ж стратегію необхідно запровадити стосовно виробництва насіння, хімічних засобів захисту рослин й інших ресурсів, імпорт яких постійно зростає.

Одним з найважливішим стратегічних напрямів підтримки цінової конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в країнах ЄС є сприяння об'єднанню фермерів для спільних дій на ринку. Ланцюжок просування продукції по маркетингових каналах складається з багатьох складових ланок: виробничих, агросервісних, транспортних, переробних, торгових. Чим більше комерційних ланок віддаляє первинного виробника від кінцевого споживача, тим нижча буде ціна для першого і вища – для останнього учасника процесу купівлі-продажу. І навпаки, чим менше посередників між ними, тим краще умови для формування цін виробництва.

В країнах ЄС це досягається шляхом формування різноманітних організаційно-правових форм вертикальної інтеграції з метою формування та збуту великотоварних партій продукції. Ними виступають кооперативні та інші некомерційні об'єднання, створені самими товаровиробниками, через які фермери ЄС реалізують в межах 50–60% товарної продукції, скандинавських країн – понад 80%.

Члени кооперативів та інших некомерційних структур делегують їм функції: моніторингу ринків й орієнтації виробництва своїх членів згідно з попитом; приймання і складування продукції на кооперативних складах згідно з якісними характеристиками; здійснення передпродажної підготовки товару (сортування, пакування, тощо); переробки продукції своїх членів; пошуку найбільш вигідного покупця чи продавця засобів виробництва, участі у оптових торгах, укладання від імені своїх членів контракти на продаж /купівлю тощо.

Кооперативи й інші некомерційні об'єднання виробників виконують для своїх членів послуги по собівартості, що збільшує виручку фермерів на суму прибутку, яку привласнювали б посередники.

Товаровиробники, об'єднані в кооперативи, мають також можливість добиватися більш високої вигоди за рахунок того, що, у разі перевищення пропозиції над попитом і виникнення загроз падіння ціни, вони можуть тимчасово вилучити значний обсяг сконцентрованої в них продукції з торгів для вирівнювання цінової ситуації.

Становлення та ефективний розвиток кооперативів у розвинених європейських країнах забезпечуються організаційним сприянням, інформаційно-консультативною та фінансовою підтримкою з боку держави. Відсутність в Україні динамічного кооперативного руху пояснюється тим, що як суб'єкти господарювання, сформовані у процесі приватизації і реформування КСП, так і державні органи управління аграрним комплексом ще не усвідомили необхідності і сутності захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників шляхом їх кооперування з метою спільних дій в агресивному ринковому середовищі. У Польщі, наприклад, законодавчо встановлена підтримка груп товаровиробників та їх об'єднань упродовж перших 5 років їх становлення [4]. Міністерством сільського господарства і розвитку села Польщі унормована мінімальна кількість господарств у таких об'єднаннях і мінімальний обсяг продукції, які мають бути вироблені і продані через об'єднання та за дотримання яких фермери одержують право на державну підтримку у визначених сумах. На відміну від країн ЄС в Україні практично відсутня підтримка розвитку кооперативів, що унеможливує виведення конкурентоспроможних партій продукції малотоварних господарств на ринки.

У здешевленні витрат на просування продукції на ринок та підвищення цінової її конкурентоспроможності важливу роль відіграє інфраструктурне забезпечення обмінних процесів.

Маркетинговий сектор інфраструктури ринку формують аграрні товарні біржі, оптові сільськогосподарські ринки, оптові торгові центри сільськогосподарських кооперативів, оптові фірмові бази й інші структури, місія яких – виявлення ринкових цін як цін реального попиту і реальної пропозиції шляхом: надання зручного і облаштованого місця для зустрічі оптових продавців і покупців; створення їм умов для організації оптових торгів; здійснення контролю якості та безпеки товарів; надання послуг із транспортування, складування, доробки і зберігання продукції; виконання інших функцій системи розподілу.

У Франції згідно з Декретом від 30 вересня 1953 р. [5] створено 21 оптовий ринок сільськогосподарської продукції загальнодержавного призначення. За організаційно-правовою формою – це акціонерні товариства закритого типу, в яких більшість акцій належить комунам, департаментом, кооперативним й іншим сільськогосподарським об'єднанням, фермерському кооперативному банку "Креді агріколь", решта – комерційним структурам – операторам ринку. Одна із особливостей цих ринків – обмеження нарахування на прибуток і одержання дивідендів акціонерами, що дозволяє значно зменшити вартість торгових місць для продавців, серед яких переважають кооперативні й інші неприбуткові об'єднання товаровиробників.

На таких же партнерських принципах між товаровиробниками та державою, як у Франції, формуються оптові сільськогосподарські ринки у країнах – нових

членів ЄС. У Польщі головними їх акціонерами є Державне Міністерство скарбів (більше 60%), Агентство реструктуризації і модернізації сільського господарства, сільськогосподарські та переробні підприємства, самоуправлінські організації агропродовольчої сфери. Держава підтримує фінансування створення і функціонування оптових ринків як обов'язкових елементів маркетингової інфраструктури, які сприяють підвищенню ефективності і конкурентоспроможності фермерських господарств і, як наслідок, зростання доходів виробників.

В Україні, на відміну від країн ЄС, законодавством легалізовані приватні комерційні ринки, мета яких – максимізація своїх прибутків. Оптові торги на них відсутні, а вартість торгових місць, доступ до складування продукції на території ринків, інші послуги для селян недоступні.

Важливим стратегічним напрямом підтримки конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників у країнах ЄС є здійснення політики посилення їхньої економічної влади у відносинах з суміжниками на ринку. Це пояснюється тим, що фермери, як ринкоутворюючі суб'єкти, є найслабшою ланкою в маркетингових каналах і мають дуже незначні можливості впливу на процеси обміну і розподілу на відміну від інших операторів. Дана обставина обумовила необхідність формування інституцій узгодження інтересів і збалансування сил суб'єктів ланцюжку просування продукції до споживача. Йдеться, насамперед, про законодавчу легалізацію створення в межах кожного продуктового підкомплексу (продуктового ринку) відповідних організаційних структур, які об'єднують сільськогосподарських товаровиробників і суб'єктів подальших сфер агробізнесу – зберігання, переробки, транспортування, оптової та роздрібною торгівлі, а також споживачів продовольства. У Франції такі об'єднання мають законодавчий статус міжпрофесійних асоціацій, в інших країнах – це продуктові ради, узгоджувальні асоціації.

Міжпрофесійна асоціація – неприбуткова самоврядна організація, що створюється репрезентативними професійними організаціями сільськогосподарських товаровиробників, переробників, інших суб'єктів підприємницької діяльності розподільчої сфери ланцюга просування продукції до кінцевого споживача та їх об'єднаннями на регіональному (обласному), з окремих специфічних видів продукції – на міжрегіональному та національному рівнях.

Основним результатом діяльності міжпрофесійних об'єднань є прийняття угод, які передбачають: координацію виробництва (збільшення, зменшення) залежно від ринку збуту; важелі стимулювання збуту продукції; встановлення правил просування продукції на ринок; порядок укладення контрактів між суб'єктами господарювання продуктового підкомплексу; план впровадження процедур контролю якості продукції; умови міжгалузевого ціноутворення; колективні заходи у форс-мажорних ситуаціях; інші спільні дії членів асоціації, що випливають із цілей їх діяльності.

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30)

Укладені міжпрофесійні угоди передаються міністерствам сільського господарства, економіки та фінансів для схвалення. Висновок зазначених державних органів підлягає офіційній публікації, після чого положення міжпрофесійних угод доводяться державними адміністративними органами до всіх суб'єктів продовольчих підкомплексів і учасників продуктових ринків як акт, що є обов'язковим для виконання.

Державна підтримка стабілізації аграрного ринку з використанням інституцій самоорганізації та самоуправління його операторів з огляду на актуальність демократизації ринкових відносин в Україні має стати одним із стратегічних напрямів аграрної політики, який не відмінює, а доповнює пряме державне регулювання аграрного ринку.

Література

1. Оцінка впливу Угоди про Асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл. – кор. НААН, д-р екон. наук Т.Н.Осташко, чл.- кор НАН України д-р екон. наук Л.В. Шинкарук .- НАН Укоаїни, ДУ "Інс-т економ. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – 102 с.
2. Журнал "Пропозиція" , № 11. – 2013 – Часопис "Інтенсивний сад: зарубіжний досвід", С. 4-5
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07. 2005 р. № 587 "Про затвердження Порядку справляння збору і використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства".
4. USTAVA o grupach producentov rolnych i ich zwiakach oraz o zmianie innych ustaw z dnia 15 wrzesnia 2000 r. – Доступно з: <www.sejm.gov.pl>.
5. Code rural. Loi.n.99574 du 9 juillet d'orientation agricole. – Paris. – Litec. – 2000. – P.2112 – 2441.

Reference

1. Otsinka vplyvu Uhody pro Asotsiatsiiu / ZVT mizh Ukrainoiu ta YeS na ekonomiku Ukrainy: naukova dopovid' / za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Hejtsia, chl. – kor. NAAN, d.e.n. T.N.Ostashko, chl.- kor NAN Ukrainy d.e.n. L.V. Shynkaruk .- NAN Ukoainy, DU "Ins-t ekonom. ta prohnzuv. NAN Ukrainy". – K., 2014. – 102 s.
2. Zhurnal "Propozytsiia" , № 11. – 2013 – Chasopys "Intensyvnyj sad: zarubizhnyj dosvid", S. 4-5
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.07. 2005 r. № 587 "Pro zatverdzhennia Poriadku spravliannia zboru i vykorystannia koshtiv na rozvytok vynohradarstva, sadivnytstva i khmeliarstva".
4. USTAVA o grupach produtsentov rolnych i ich zwiakach oraz o zmianie innych ustaw z dnia 15 wrzesnia 2000 r. – Dostupno z: <vvv.sejm.gov.pl>.
5. Tsoade rural. Loi.n.99574 du 9 iuillel d'orientation agritsole. – Paris. – Litets. – 2000. – P.2112 – 2441.

Л.В. Молдован, д-р экон. наук, проф.
главный научный сотрудник
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СТРАТЕГИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Проанализированы стратегии конкурентного аграрного производства в условиях евроинтеграционных процессов. Определены факторы снижающие конкурентоспособность отечественной плодово-овощной и животноводческой продукции. Проведен анализ практики адаптации аграрных секторов экономики стран – новых членов ЕС с требованиями общего европейского рынка.

Ключевые слова: аграрный сектор, стратегии конкурентного аграрного производства, европейский рынок, интеграционные процессы.

Lubov Moldavan, Doctor of Economics, Professor
Chief Researcher
SI "Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine"

IMPLEMENTATION OF STRATEGIES OF AGRICULTURAL PRODUCTION COMPETITIVENESS UNDER CONDITION OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

The competitive strategy of agricultural production in the conditions of European integration processes is analyzed. Factors reducing the competitiveness of domestic fruit and vegetable as well as animal products are indicated. The analysis of practices of adaptation of agrarian sectors of the economy – the new EU members with the requirements of the common European market is done.

Keywords: agricultural sector, strategy of competitive agricultural production, European market, integration processes.