

ВСТУПЛЕНИЕ УКРАИНЫ В ВТО: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Развитие международных интеграционных процессов является в настоящее время неотъемлемой составляющей функционирования экономики любого государства. При этом основным наиболее дискуссионным вопросом является выявление степени готовности страны выполнять весь комплекс обязательств, соблюдение которых предполагает такая интеграция. Коснулось это в полной мере и экономики Украины, вступившей во Всемирную Торговую Организацию, что предполагает соблюдение политики справедливой конкуренции на товары, работы и услуги, перемещающиеся в рамках единого рыночного пространства.

Анализ публикаций [1 – 4, 7, 8], посвящённых оценке последствий вступления Украины во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), свидетельствует, что в соответствии со сценарием, предполагающим снятие барьеров для прямых иностранных инвестиций в секторе услуг, реформирование тарифов и улучшение доступа экспорта на иностранные рынки, экономика Украины получит ряд преимуществ. Так, рост благосостояния населения оценивается на уровне 5,2 %, тогда как ВВП возрастёт на 2,4 %. В свою очередь, более высокий уровень ВВП и, соответственно, рост экономической активности, приведёт к увеличению спроса на факторы производства и, как следствие, росту реальной заработной платы.

Снятие барьеров для прямых иностранных инвестиций в финансовом секторе приведёт к увеличению благосостояния населения на 2,2 % и росту ВВП на 1 %. Повышение благосостояния объясняется расширением списка услуг, позволяющим пользователям воспользоваться их повышенным качеством по более низкой цене, что приведёт к реальному росту производства. Также рост прямых иностранных инвестиций в ключевых секторах увеличивает предложение факторов производства и, соответственно, приведёт к росту цен, как на рабочую силу, так и на капитал, что в свою очередь, приведёт к росту доходов населения [4].

Последствия вступления Украины в ВТО для отдельных секторов экономики будут зависеть как от структуры сектора, так и от исходного уровня защиты этих секторов.

Ожидается, что из всех отраслей промышленности членство Украины в ВТО будет наиболее полезным для металлургической и химической отраслей, рост общего объёма выпуска которых превысит 20 % для каждой. Для этих отраслей наибольшее значение будут иметь, в частности, более глубокое проникновение на внешний рынок и реформа тарифов [1].

Другими отраслями промышленности, в которых увеличится выпуск продукции, является производство кокса и неэнергетических материалов. Рост выпуска в каждом из этих секторов может превысить десять процентов. При этом по оценкам экспертов [1 – 4] неоднозначные последствия влечёт за собой членство Украины в ВТО для сельскохозяйственных и пищевых предприятий, уровень защиты которых со стороны государства в настоящее время является наиболее высоким. Так, некоторые экономисты [3, 4] прогнозируют снижение объёмов производства в сельском хозяйстве и пищевой промышленности до 22, 8 % и объясняют его ростом мировых цен на сельскохозяйственное сырьё, и увеличением импорта продукции этих секторов. Высокие мировые цены сделают невыгодной реализацию сырья на внутреннем рынке, что вынудит большинство предприятий пищевой промышленности (к примеру, маслоэкстракционные заводы и хлебопекарные предприятия) закупать сырьё по мировым ценам. Данное обстоятельство приведёт к подорожанию конечной продукции.

Другая группа экономистов [1] считает, что товарный выпуск в пищевой промышленности уменьшится, если не произойдёт существенного повышения уровня развития производственных технологий. В то же время ожидается постепенный рост производства в сельском хозяйстве, что, в свою очередь, связано с расширением экспорта.

Таким образом, проблемы, препятствующие росту эффективности деятельности предприятий пищевой промышленности Украины и разработки стратегии их развития, приобретают в настоящее время особую актуальность.

Целью данной статьи является попытка спрогнозировать последствия вступления Украины в ВТО на эффективности производственно – финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности Украины и разработка мероприятий стабилизационного характера, позволяющих сохранить конкурентоспособность продукции этой отрасли реального сектора украинской экономики.

Так, в соответствии с Генеральным соглашением о сельском хозяйстве [5], страна, присоединившаяся к ВТО, налагает на себя обязательства в части соблюдения ряда условий по четырём направлениям, а именно: относительно доступа на рынок сельскохозяйственных и продовольственных товаров; государственной поддержки сельского хозяйства; экспортной конкуренции в сельскохозяйственной и продовольственной торговле; санитарных и финансовых мероприятий.

Следует отметить, что наиболее дискуссионным в сложившейся ситуации является соблюдение норм ВТО в части постепенного сокращения стимулирования из государственного бюджета объёмов производства и цен на сельскохозяйственную продукцию.

В связи с этим, рассмотрим, насколько факторы внешней и внутренней среды функционирования предприятий пищевой промышленности позволяют им конкурировать с иностранными товаропроизводителями. Для этого проанализируем основные тенденции развития пищевых предприятий (Таблица 1).

Таблица 1

Анализ динамики производства пищевых продуктов, напитков
и табачных изделий в Украине

(в % к 1990)

Виды продукции	Годы							
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Хлебобулочные изделия	61,4	36,7	36,6	35,2	34,8	34,4	33,8	32,1
Мясо и субпродукты	34,6	14,5	12,0	16,5	20,6	7,3	9,9	11,7
Колбасные изделия	30,8	19,4	18,6	23,2	30,1	36,9	34,3	33,4
Молоко	20,1	10,9	15,9	18,3	20,3	11,1	13,4	12,7
Сахар	57,3	26,2	28,7	23,9	36,6	31,6	31,5	38,2
Кондитерские изделия	28,4	60,1	65,9	68,1	85,5	95,2	98,0	93,6
Алкогольные напитки	121,4	83,8	71,5	77,0	87,3	130,1	113,3	114,9
Табачные изделия	69,2	84,7	100,4	116,9	139,8	145,0	151,2	154,3
Безалкогольные напитки	24,5	44,6	56,5	75,5	82,8	92,7	111,9	116,6

Анализ динамики производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий в целом по Украине, представленный в таблице 1, указывает на неравномерное развитие основных подотраслей пищевой промышленности. Так, в настоящее время по продуктовому признаку можно выделить группу, так – называемых, “пессимистических аутсайдеров”. В неё входят продукты: мясо и субпродукты, молоко, производство которых в 2000 – 2006 годах по отношению к 1990 году снизилось до уровня 12 – 14 %, что указывает на регрессионное развитие производственно – хозяйственной деятельности мясной и молочной промышленности.

Группа “оптимистических аутсайдеров”: хлебобулочные и колбасные изделия, сахар, отличается от “пессимистических аутсайдеров” доведением уровня производства за анализируемый период до 32 – 38 % от показателей 1990 года. Кроме того, рост индексов производства колбасных изделий (с 19,4 % в 2000 году до 33,4 % в 2006 году) и сахара – песка (с 26,2 % до 38,2 %), свидетельствует о предстоящих перспективах увеличения производства этих

товаров до пятидесяти процентного уровня по отношению к 1990 году. Соответственно, намечается переход предприятий хлебопекарной и сахарной промышленности в группу середняков.

В состав отраслей пищевкусовой промышленности, сумевших поэтапно нарастить объёмы производства до уровня 1990 года, относится кондитерская подотрасль. Так, в 2006 году индекс объёмов производства кондитерских изделий по отношению к 1990 году составил 93,6 % против 28,4 % в 1995 году, что указывает на выход из состояния спада и прогрессивное развитие данной подотрасли пищевой промышленности.

Следует отметить, что из основных видов продукции, производимой предприятиями пищевой промышленности, выделяется группа товаров: алкогольные и безалкогольные напитки, табачные изделия, уровень объёмов производства которых, не только достиг производства 1990 года, но и превысил его на 14 – 54 %. Данное обстоятельство указывает на лидирующее устойчивое развитие ликероводочной, винодельческой, пивоваренной, табачной промышленности и производства безалкогольных напитков за период с 1995 по 2006 годы. В подотраслях пищевой промышленности, выпускающих продукты, не входящие в состав потребительской корзины человека и, соответственно, приобретающие второстепенное значение для его жизнедеятельности.

В то же время, предприятия, выпускающие товары, входящие в основной продуктовый набор для человека, а именно: хлеб, молоко, мясо и сахар, в настоящее время находятся либо в состоянии спада или обладают возможностями для наращивания в ближайшем будущем объёмов производства данной продукции до половины от производства в дореформенный период. Иными словами, исходя из сформировавшихся тенденций развития пищевой промышленности Украины за период с 1995 – 2006 годы видно, что оживление производства пищевой продукции по сравнению с 1990 годом характерно лишь для отдельных подотраслей пищевой промышленности, что не даёт основания для констатации кардинальных улучшений в этом секторе экономики Украины.

К одной из основных причин макроэкономического характера, оказавших негативное воздействие на производственно – финансовую деятельность большинства подотраслей пищевой промышленности Украины, является нарушение механизма “поставка сырья – переработка – реализация”, существовавшего ранее между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями. Опыт хозяйствования свидетельствует о том, что пищевые предприятия, отделённые от непосредственного производителя сырья, рано или поздно вынуждены сталкиваться с финансовыми затруднениями, меняющими их рыночное поведение.

На микроэкономическом уровне, на наш взгляд, основной причиной, приводящей к поэтапной потере конкурентных преимуществ отечественной пищевой продукции, является организационная инертность, не позволяющая менеджменту большинства предприятий привести свою стратегию развития в соответствие с новым состоянием внешней среды функционирования компании. Так, отсутствие разработанных базовых стратегий, определяющих путь развития предприятия, привело к тому, что экономическая эффективность деятельности украинских пищевых предприятий всё ещё остаётся на низком уровне (рентабельность операционной деятельности за период с 2005 по 2006 годы колеблется от 3,7 % до 5,1 %). Такая низкая рентабельность привела к тому, что часть предприятий отрасли завершила свою деятельность убыточно: удельный вес убыточных предприятий в общем количестве пищевых предприятий Украины в 2006 году составил 36 % [5, с. 56], [6].

Всё это свидетельствует о необходимости разработки условий стабилизационного характера, как со стороны государства, так и со стороны пищевых предприятий.

В частности, на наш взгляд, органам государственной власти следует создать следующие условия стабилизационного характера:

- по каждому виду продукции должны быть чётко определены квоты и разработаны барьеры входа на отечественный рынок сельскохозяйственной и пищевой продукции, что в дальнейшем позволит обеспечить равноправие стран, входящих в ВТО, по отношению к Украине и соблюсти интересы отечественных товаропроизводителей на уровне договоров на поставку этой продукции;

- участие в переговорном процессе со странами – участниками ВТО относительно предоставления льгот для Украины на правах государства, недавно обретшего членство в этой организации;
- внедрение действенных механизмов стимулирования производительности труда в отечественном аграрном секторе. К примеру, в сахарной отрасли – вместо дотации каждого гектара посевов сахарной свеклы дотировать тонну сырья, поставленного на переработку. Это предложение дало бы значительно более высокий эффект. Ведь не цены, в конце концов, пугают, а сворачивание производства [7, с. 11].

Со стороны пищевых предприятий необходима, на наш взгляд, разработка стратегий, позволяющих стабилизировать их деятельность. При этом из множества базовых стратегий, таких как стратегии концентрированного роста, интегрированного роста, диверсифицированного роста и стратегий выживания, практически, на наш взгляд, только две стратегии способны оказать реальное воздействие на пищевые предприятия:

- стратегия интегрированного роста;
- стратегия диверсифицированного роста.

Под стратегией интегрированного роста, на наш взгляд, следует понимать организацию сырьевой зоны для пищевого предприятия и создание условий, позволяющих обеспечить сближение интересов производителей и поставщиков.

Диверсификация, причём комбинаторная, по нашему мнению, это адаптация предприятия к тем потребностям, которые на сегодняшний день выдвигает рынок.

Следует отметить, что вступление Украины в ВТО, автоматически подталкивает отечественные сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия к активным действиям в ответ на возникшие угрозы.

Так, интервенция в Украину иностранного капитала может выразиться в виде реорганизации прав собственности в форме слияний и поглощений, нуждающихся в далеко непростом согласовании с зарубежными и отечественными антимонопольными органами. Эти же органы в праве инициировать процессы выделения и разделения сложившихся корпоративных структур в целях ограничения их доминирующего положения в занимаемых рыночных сегментах, хотя правила игры будут заведомо не равноправными.

В этой связи, на наш взгляд, отечественным пищевым и сельскохозяйственным предприятием, не следует ждать активизации процессов реорганизации собственности, инициируемых со стороны иностранных товаропроизводителей, а самим определять приемлемые для каждой из сторон варианты интеграционных связей, позволяющие в последствии добиться конкурентных преимуществ отечественных продуктов по сравнению с западными аналогами. Это утверждение основано на оценках экспертов пищевого сектора, прогнозирующих обострение конкурентных отношений за аренду земли вследствие иностранной экспансии. Однако они уверены, что только крупные развитые предприятия будут способны противостоять им на равных.

Практика хозяйствования свидетельствует, что предприятию гарантирован успех, если оно будет стратегически развиваться. Мы считаем, что стратегией развития пищевых предприятий должна стать обратная вертикальная интеграция, направленная на рост предприятия за счёт приобретения или усиления контроля над поставщиками. Предприятие может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Реализация этой стратегии может дать предприятию благоприятные результаты, связанные с уменьшением зависимости от колебания цен на сырьё и запросов поставщиков [9, с. 48].

Организатором интеграционного процесса должно стать именно пищевое предприятие, поскольку сельскохозяйственные предприятия часто продают сырьё посредническим организациям вследствие невозможности его длительного хранения, в основном по сниженным ценам.

Крупные пищевые предприятия вынуждены покупать сырьё у посреднических структур с наценкой, повышая тем самым долю материальных затрат в структуре себестоимости конечной продукции.

Необходимо отметить, что наряду с обратной вертикальной интеграцией существует ещё и прямая, предполагающая активизацию интеграционных процессов со стороны сельскохозяйственных предприятий. На наш взгляд, на сегодняшний день такая интеграция практически не осуществима, поскольку у подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий отсутствуют инвестиционные ресурсы и производственный потенциал для её проведения.

Наше исследование свидетельствует, что членство Украины в ВТО неоднозначно отразится на структурных составляющих экономики Украины. Так, если для экспортоориентированных отраслей, таких как металлургическая и химическая промышленность, данная международная интеграция обеспечит беспрепятственный доступ на внешний рынок, то на эффективность производственно – финансовой деятельности отечественных предприятий пищевой промышленности, рассматриваемые интеграционные процессы окажут негативное влияние. Поскольку внутренние условия функционирования предприятий данной отрасли в настоящее время не позволяют им на равных конкурировать с иностранными товаропроизводителями.

На наш взгляд, основными причинами макроэкономического и микроэкономического характера, оказывающими негативное влияние на развитие украинских пищевых предприятий являются нарушение устойчивых производственно – хозяйственных связей с непосредственными производителями сырья – сельскохозяйственными предприятиями и организационная инертность менеджмента компании, не позволяющая вовремя адаптировать корпоративную стратегию фирмы к условиям агрессивной внешней среды её развития.

При этом адекватным действием, позволяющим, по нашему мнению, сохранить конкурентоспособность отечественных продуктов питания, является создание условий стабилизационного характера, как со стороны государства, так и со стороны пищевых предприятий. Органам государственной власти, на наш взгляд, следует обеспечить соблюдение интересов отечественных производителей сельскохозяйственной и пищевой продукции хотя бы на уровне договоров на поставку этих товаров. Пищевым предприятиям, по нашему мнению, необходимо разрабатывать варианты интеграционных связей с сельскохозяйственными предприятиями, реализация которых, в наибольшей мере, основана на обосновании их связи с функциональными стратегиями, обеспечивающими рациональное использование ресурсов предприятия.

Ключевая роль в успешной реализации данных интеграционных процессов будет заключаться в наличии эффективного собственника на предприятии, умеющего грамотно распорядиться собственными ресурсами и стремящегося найти пути к интеграции с теми хозяйственными субъектами, которые позволят этому предприятию занять более устойчивые позиции в занимаемом рыночном сегменте. Неэффективный же собственник, не уделяющий должного внимания разработке мероприятий по упреждению рискованных сигналов, создаваемых внешней и внутренней средой развития организации и управлению стратегическими изменениями в компании, на наш взгляд, вовлечёт предприятие в процессы недружественных слияний и поглощений. Эти процессы в условиях членства Украины в ВТО, позволят незамедлительно перераспределять ресурсы между эффективным и неэффективным собственником предприятия.

Литература

1. Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до Світової організації торгівлі // Міністерство економіки України // 10.04.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable/article?Art_id=115762
2. Воронцов І. Хто і чим заплатить за вступ України до СОТ. Частина I // Економічна правда // 14.03.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/47da3efe6f68a/>

3. Бураковський І., Мовчан В., Павел Фердинанд Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
4. Угода про сільське господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.inform.org.ua/attach/ugoda%20pro%20silske%20gospodarstvo.pdf>
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік. / Державний комітет статистики України; За ред. О.О. Осавуленка. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Крутыбич А. Мы присоединяемся к ВТО в наименее удобный для сахарной отрасли период // Голос Украины // № 27 (4277), 12 февраля 2008 года
8. В село пришла Европа // Экономические известия // 06.02.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://proapk.com.ua/apk/2008/02/06/091436.html>.
9. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 1998, - 296 с.