

вість, професійне ставлення до справи, твердість характеру й уміння постійно вчитися новому.

В успішного фермера, безумовно, є і проблеми. До основних належать відсутність кредитів і обмеженість каналів реалізації продукції, нестабільність цін на ресурси, погані дороги й інфраструктури сільськогосподарського бізнесу, відсутність лізингу та підтримки фермерства з боку держави.

**ЛІТЕРАТУРА:**

1. Ільчук М.М., Іщенко Т.Д., Збарський В.К. та ін. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу (практичний посібник). – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.
2. Настільна книга сільського господаря (фермера) / За ред. М.Я. Молоцького, О.Г. Денисенка. – К.: – Урожай, – 1998. – С. 4-6.
3. Ярмач А., Строкань С., Єнченко М. та ін. Хто є успішним фермером в Україні? // Агрооблад. Всеукраїнський інформаційний журнал. – № 10 (37). – 2004. – С. 71-77.
4. Підприємництво в аграрній сфері економіки / За ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 1997. – С. 2005-210.

УДК 658.821:338.43

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ  
ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ**

**І.О.СОЛОВЙОВ** – к.е.н., доцент,

**Ю.Є.КИРИЛОВ** – асистент, Херсонський ДАУ

**Постановка проблеми.** У результаті глобалізаційних процесів на світових ринках активізувалось таке явище як конкуренція. Вона, як динамічна сила розвитку економіки, змушує суб'єкти підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно рухатися й самовдосконалюватися, підвищувати свою конкурентоспроможність. Особливо гостро стоїть це питання для вітчизняних підприємств у зв'язку з наполегливою роботою уряду в напрямі вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ). Відкриття кордонів може стати згубним для більшості українських виробників, бо на вітчизняних ринках ціна на основні види сільськогосподарської продукції перевищує ціни на аналогічну імпортовану продукцію. Тому розвиток конкурентних відносин, підвищення конкурентоспроможності національної продукції та її виробників є важливим засобом забезпечення безпеки української економіки й держави в цілому. Важливу роль у цьому процесі має відігравати маркетинг як філософія ринкової діяльності, концепція управління й інтеграційна складова аграрного менеджменту.

**Стан вивчення проблеми.** Питанням конкурентоспроможності продукції присвячені дослідження зарубіжних економістів: М.Портера, Ф.Котлера, П.Друкера, П.Дойля. Серед українських учених питання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції висвітлені в працях: П.Саблука, О.Шпичака, М.Маліка, І.Кириленко, С.Кваші та ін. Проте в наукових публікаціях недостатньо висвітлено особливості конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ.

**Результати досліджень.** СОТ є результатом тривалого становлення й розвитку на основі багатосторонніх домовленостей системи правил міжнародної торгівлі, спрямованих на створення вільного, передбачуваного і прийняттого для учасників середовища, в якому здійснюються міжнародні економічні зв'язки. Ця організація вже набула глобального характеру і виступає як одна з найвпливовіших рушійних сил розвитку світового господарства. Вона налічує 148 країн-учасників, на частку яких припадає понад 90% обсягів світової торгівлі. Головним напрямом діяльності СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі.

СОТ у своїй діяльності додержується певних принципів: торгівля без дискримінації, тобто при наданні одній країні переваги у торгівлі товарами і послугами, ця перевага автоматично поширюється й на всі інші країни-імпортери; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від кількісних та інших обмежень; прозорість торговельної політики (забезпечення гласності у регулюванні зовнішньої торгівлі означає що, всі відповідні національні заходи мають здійснюватися на підставі законів, постанов, розпоряджень, відкритого доступу до інформації); врегулювання торговельних суперечок шляхом консультацій і переговорів.

Для сільського господарства України вступ до СОТ означатиме: вільний, недискримінаційний доступ на світовий ринок конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції (можливість освоєння нових ринків збуту), розширення коопераційної співпраці у виробничій, науковій сферах, вирішення суперечок у торгівлі з використанням антидемпінгових заходів, можливість впливати на світову торгівлю продовольством шляхом участі в розробці правил торгівлі, збільшення інвестицій в аграрний сектор.

Одне з провідних місць серед документів СОТ займає Угода про сільське господарство, яка охоплює три напрями: доступ до ринків, внутрішня підтримка сільського господарства та експортні субсидії. Вимоги Угоди по першому напрямку передбачають доступ до ринків країни шляхом встановлення загальної тарифікації та переведення усіх заходів, що обмежують імпорт сільськогосподарських товарів, у тарифний еквівалент за спеціально розробленою методикою і поступове зниження тарифів у середньому на 36% за 6 років. Україна має знизити тарифи в середньому на 24% протягом 10 років. Другим на-

прямом у рамках регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією в СОТ є зниження прямої державної внутрішньої підтримки сільського господарства: від країн-членів вимагається прийняти зобов'язання щодо скорочення субсидій, які негативно впливають на торгівлю.

Згідно з термінологією, затвердженою у СОТ, державна підтримка поділяється на такі категорії, як: "зелений кошик", що включає в себе заходи державної підтримки, які не впливають або впливають несуттєво на торгівлю й виробництво (прикладні розробки у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва, маркетинг продукції, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, оздоровлення та відпочинок працівників агропромислового комплексу, підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації робітничих кадрів, культурно-освітня діяльність для працівників агропромислового комплексу, селекція в тваринництві, рослинництві, рибному господарстві, державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників); "синій кошик" – включає в себе відповідні витрати, що виділяються на фіксовані сільськогосподарські площі або фіксоване поголів'я, і також не підлягають скороченню; "жовтий кошик" – включає в себе внутрішню державну підтримку, яка впливає на торгівлю та виробництво, координує їх у ринковому середовищі (фінансова підтримка виробництва продукції тваринництва та рослинництва, фінансова підтримка селянських (фермерських) господарств, здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів, закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками, часткова компенсація вартості мінеральних добрив та сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва).

За вимогами СОТ підлягають скороченню всі програми, які впливають на цінову ситуацію в сільському господарстві, тобто "жовтий кошик". Це є однією з основних проблем в урегулюванні підтримки до вимог СОТ. Програми, що належать до "жовтого кошика", нині є об'єктивно необхідними прямими дотаціями та субсидіями для підтримки аграрного сектора. Зниження фінансування за даними напрямками призведе до загрози виникнення продовольчої безпеки в державі та захоплення вітчизняного ринку зарубіжними виробниками.

Схема скорочень субсидій передбачає, що країни-члени визнають рівень сільського господарства за базовий період і надалі поступово скорочують субсидії. Хоча Україні й доведеться обмежити використання субсидій, вона може відповідно збільшити фінансування маркетингових, консультативних і дослідницьких програм, страхування й гарантування безпеки доходів, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, допомога на структурні

реформи в аграрному секторі, виплати за програмами охорони до-вкілля й регіональними програмами допомоги.

У нашій країні підтримка за категорією "синій кошик" відсутня. Фінансування по даному кошику спрямоване на запобігання переви-робництву продукції і фінансується відповідно на 1 га площі сільсь-когосподарських угідь та одну голову худоби, тобто підтримуються доходи товаровиробників без збільшення виробництва продукції для того, щоб галузь була прибутковою та інвестиційно привабливою.

"Зелений" та "синій кошики" – це дозволені субсидії, до яких не за-стосовуються вимоги щодо їх скорочення. Таким чином, правила СОТ потребують обов'язкового скорочення тільки певних заходів державної аграрної політики, які негативно впливають на ефективність міжнарод-ної торгівлі, тоді як у запасі в держави залишається доволі широкий спектр інших заходів щодо підтримки аграрного сектору.

В основних положеннях ГАТТ/ СОТ передбачено вирішення на методичному рівні та практичне дотримання низки вимог, до яких належить і вимога стосовно переведення нетарифних бар'єрів у та-рифні еквіваленти. У теоретичному і практичному плані ця проблема залишається малодослідженою як в Україні, так і в інших країнах. Тут необхідне теоретичне обґрунтування такого процесу і розробки й використання спеціального механізму їх забезпечення як необхідної умови здійснення перетворень і захисту інтересів України.

Нетарифні бар'єри – це певні дискримінаційні заходи щодо іно-земних товарів на користь вітчизняних. Серед них: антиреклама, за-стосування стандартів, система оподаткування, санітарні обмеження, ліцензування та квотування, регулювання валютного курсу національ-ної грошової одиниці, податок на прибуток, акцизний податок, податок на додану вартість. Вважається, що до найпоширеніших інструментів нетарифного регулювання або бар'єрів належать ліцензії і квоти, що вводяться у відповідь на дискримінаційні дії інших держав [1].

Як відомо, у ході переговорного процесу Україна погодилася знизити середній тариф на імпорт продукцію сільського господарст-ва та харчової промисловості в 2,5 раза – від 30 до 12,53 % [2].

Як свідчить досвід вступу до СОТ інших країн і власний досвід України, першочергово, відповідно до норм СОТ має бути приведене законодавство. Проблемним залишається питання впорядкування державного фінансування, яке є одним із важливих факторів конкурент-тоспроможності вітчизняних виробників. Заходи внутрішньої підтримки, стосовно яких подається запит щодо звільнення від зобов'язань по скороченню, повинні задовольняти найголовнішу вимогу – не впливати або впливати якомога менше на торгівлю та виробництво.

Отже, набуття членства Україною у СОТ матиме як позитивні, так і негативні сторони для сільського господарства. До позитивних моментів можна віднести відкриття ринків 148 країн-учасниць СОТ для вітчизняних сільськогосподарських виробників, забезпечення

універсального й прозорого режиму в торгівлі, наданні послуг, зняття дискримінаційних заходів відносно українських товарів, що продаються на світовому ринку. На 9-му саміті "Україна – Європейський Союз", що відбувся 1 грудня 2005 року, Україні було надано статус країни з ринкової економікою [3].

До негативних моментів можна віднести такі: ускладниться захист державою вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через лібералізацію ринків, СОТ ставить вимоги поступової відмови від прямої підтримки сільськогосподарських виробників, що призведе до значного погіршення фінансового стану значної частини сільськогосподарських товаровиробників, наповнення вітчизняних ринків продукцією імпортного походження через зниження митних тарифних ставок.

Через негативні моменти вступу до СОТ пройшла більшість країн. Так, наприклад, вступ Китаю до СОТ приніс сільському господарству додаткові проблеми. Внутрішні сільськогосподарські ціни на 15-20 % вищі, ніж на світових ринках. Тому харчовикам вигідніше купувати сільськогосподарську продукцію за кордоном. У результаті внутрішні ціни почали знижуватися. За останні два роки середній дохід на одне селянське господарство знизився з 115 до 96 дол. США [4].

Саме якість вітчизняних продуктів, їх відповідність міжнародним стандартам, фаховий рівень аграрного менеджменту та агромаркетингу – це ті чинники, що будуть відігравати головну роль у боротьбі за ринки. На значенні агромаркетингу в сучасному й ефективному менеджменті доцільно зупинитись детальніше. Очевидно, що орієнтуватися в жорстко збалансованому й інтегрованому не тільки внутрішньому, але і зовнішньому ринках, шукати нові регіони збуту продукції, формувати довгострокову перспективу на основі договорів, підвищувати якість, обновляти асортимент, вести результативну рекламну кампанію – усе це вимагає сучасних знань, застосування новітніх підходів, постійного навчання, ефективного впровадження передового досвіду й технологій.

Глибокі структурні перетворення, які відбулися в аграрному секторі впродовж останніх чотирнадцяти років, не супроводжувалися зростанням рівня менеджменту, розвитку агромаркетингу та відповідною зміною психології менеджерів агропідприємств.

Ще одна важлива складова конкурентності – стандартизація споживчих товарів і послуг. Продукція національного АПК часто має вищі якісні параметри (менше застосовуємо засобів захисту рослин, мінеральних добрив, різних стимуляторів і біодобавок, сильнодіючих ветпрепаратів, які неминуче присутні в готовому продукті), але не має відповідних затверджених СОТ стандартів і, таким чином, не може реалізовуватися на умовах СОТ на ринках інших країн.

Проблема поглиблюється ще й тим, що 2/3 обсягів виробництва продукції тваринництва припадає на господарства населення. Як на-

слідок, молоко в Україні не відповідає елементарним вимогам стандартів СОТ і найближчих торговельних партнерів з Євросоюзу. З нього неможливо виробити високоякісну й конкурентоспроможну у світі продукцію – сири, дитяче харчування, йогурти, масло. Більшість поголів'я худоби не ідентифікована, мало м'яса високих споживчих категорій.

Отже, в умовах більш ліберального ринку можливості реалізації продукції особистих селянських господарств суттєво погіршаться. Дрібнотоварним виробникам буде важко виживати в умовах нового конкурентного середовища. Тобто можна прогнозувати вкрай негативні соціальні наслідки від вступу до СОТ для сільського населення.

**Висновки та пропозиції.** Для того щоб уникнути зазначених негативних впливів, необхідно невідкладно в повному обсязі профінансувати заходи з розробки і впровадження агромаркетингу, світових стандартів якості та розбудови інфраструктури аграрного ринку на селі, тобто обслуговуючих кооперативів, асоціацій, торгових домів, кредитних спілок тощо.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Josling, T. and S. Tangermann. Implementation of the WTO Agreement on Agriculture and Development for the Next Round of Negotiation. European Review of Agricultural Economics, 1999.
2. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 69.
3. Ринковий статус від Європи // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 230. – С. 1-2.
4. Гайдуцький А.П. Продовольча проблема у Китаї в контексті світового аграрного ринку // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 146
5. Scott Kilman and Scott Miller. Agriculture Agreement Saves WTO's Struggling Trade Talks // The Wall Street Journal Europe. – August 2, 2004. – P. A1-A2.

УДК 658.8:334

### **ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Т.А.СТОВБА – к.е.н, доцент, Херсонський ДАУ**

**Постановка проблеми.** У результаті істотних економічних перетворень останніх десятиліть, економіка України опинилась у принципово новому стані. Вітчизняні підприємства функціонують в умовах високої нестабільності.

Повний ризику розвиток оточення, що спостерігається в таких тенденціях, як явище насичення ринку, зміна ролі споживачів, поява