

Жубан Мейрамбек
(Республика Казахстан)

Научный руководитель А.В. Лукашевич, ст. преподаватель
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ВТО

В условиях мировой глобализации экономики, маркетинговая политика выходит на передовые места любой компании, т.к. от этого зависит будущее продвижение и реализация товара или услуг. Но также стоит помнить, что глобализация несет за собой такой существенный фактор как конкуренцию, вследствие чего возникают различные риски. С учетом этого, внимание предприятий АПК к международному маркетингу увеличилось.

В настоящий момент, страны можно разделить на две группы, где различия в уровне экономического развития и потенциала, а также по их социально-экономической ситуации.

Одну из этих групп, будут представлять развитые страны, с высоким среднедушевым показателем ВВП, чья численность составляет более 21 % от всего населения планеты. Представители развитых стран, зачастую являются производителями различных товаров, а самое важное, конкурентоспособного товара. И в условиях глобализации, их товар проникает на различные рынки. Вследствие этого, на рынках, особенно развивающихся стран, образуется ситуация, когда собственный товар не может конкурировать с импортным. Данная ситуация повторяется часто, и зачастую оборачивается тем, что импортный товар притесняет позиции отечественного. Однако, существует и такое, что импортный товар не пользуется спросом, и на рынке преобладает отечественный.

Как пример, на постсоветском пространстве, долгое время импортируемый товар из Китая носил некачественную репутацию, и предпочтения падали на товары либо отечественного производства или же импортного из других стран. Ситуацию ухудшало и то, что многие производители стран, которые долгое время работали в условиях ВТО, получали преимущество. Вследствие чего, отечест-

венные производители теряли позиции. И сфера АПК, в данном случае не осталась в стороне и понесла большие потери.

Однако, существуют примеры, когда участники ВТО, в целях поддержания и защиты собственного АПК, например в продовольственной части, вводили ввозные тарифы, которые препятствовали засилью импортного продовольствия. Или же сохранили субсидирование фермерам, как например внутренняя поддержка агросектора в США, которая равняется 44 %, а в странах ЕС – 88 % валовой продукции аграрного сектора, да и Казахстане сельские хозяйства получили возможность государственной поддержки в 8,5 %, что существенно меньше показателя США. Есть и куда более агрессивные примеры, например Бразилия, ввела запрет на импортную сельскохозяйственную технику иностранного производства, если аналогичная производится внутри страны. При этом, такая политика не мешает быть им активным членом ВТО.

Рассматривая вступления Казахстана в ВТО, то для Казахстана это не принесло особой выгоды. Наоборот, легкая и пищевая промышленность столкнулись с угрозой в виде конкуренции с ТНК, которые создают серьезные проблемы для отечественных производителей, выдавливая их с рынка. Однако, Правительство Республики Казахстан пытается контролировать данный процесс, развивать МСБ в сельскохозяйственной отрасли. Возможно, Казахстану для развития АПК стоит проводить политику протекционизма, как делали в свое время в США и Великобритании, но данный факт зачастую скрывают или умалчивают при вступлении в ВТО и всячески препятствуют использовать данные методы, таким темпом продвигая и защищая свои предприятия.

Подводя итог, отметим, что помощь государства по усилению отраслей АПК будет являться приемлемым решением в текущей ситуации, хоть и это и противоречит некоторым требованиям членства в ВТО. Возможно, политика протекционизма принесет свои успехи, однако появляются определенные риски со стороны правовой базы ВТО.