

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ
ПРОДУКЦІЄЮ
АГРОПРОДОВОЛЬСТВОМ
УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

УДК 339.564:339.9:631.1(477)

З 78

Автори: І.В. Свіноус, І.А. Сало, Б.В. Духницький, Б.С. Шаповал, Є.І. Лупенко, Ю.О. Лупенко, Н.М. Присяжнок, В.М. Іванько, О.І. Копитець, Ю.В. Федорук, Н.М. Федорук, А.А. Павліченко, С.О. Остапенко, І.А. Покотило, О.А. Кузьменко, Ю.О. Машкин, О.І. Слободенюк

Рецензенти: Левандівський О. Т. д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів Карпатського національного університету імені Василя Стефаника

Паска І.М. д. е. н., професор, декан економічного факультету Білоперківського національного університету

Черемісіна С.Г. д. е. н., доцент, головний науковий співробітник відділу аграрного ринку та міжнародної інтеграції ННЦ «Інститут аграрної економіки»

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
(протокол № 12 від 31 жовтня 2025 р.)*

З 78 Зовнішня торгівля агропродовольчою продукцією України в умовах глобалізації / І.В. Свіноус, І.А. Сало, Б.В. Духницький та ін. К.: ТОВ «ТРОПЕА», 2025. 420 с.

ISBN 978-617-8580-04-9

Монографія присвячена комплексному дослідженню тенденцій та особливостей розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією України в умовах посилення процесів глобалізації світової економіки. Розкрито сучасні трансформації аграрного сектора як ключового елемента національної економіки та його роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Проаналізовано динаміку експорту й імпорту сільськогосподарської та харчової продукції, визначено провідні товари попити, географічну структуру зовнішньоторговельних потоків, а також основні ринки збуту української продукції.

Особливу увагу приділено впливу інтеграційних процесів та міжнародних торговельних угод на конкурентоспроможність національного агропродовольчого комплексу. Визначено чинники, що формують конкурентні переваги України на глобальних ринках, та określено бар'єри, які стримують розвиток експортного потенціалу та ну. У роботі запропоновано науково обґрунтовані підходи до удосконалення механізмів державного регулювання зовнішньої торгівлі, диверсифікації експортних потоків, посилення позицій українських виробників у міжнародних торговельних відносинах.

Монографія розрахована на науковців, викладачів, аспірантів факультетів та учі економіки, аграрної політики, зовнішньоекономічної діяльності та державного управління, а також усіх, хто цікавиться проблематикою інтеграції України до світової економіки та підвищенням її агропродовольчої конкурентоспроможності.

УДК 339.564:339.9:631.1(477)

ISBN 978-617-8580-04-9

І.В. Свіноус, І.А. Сало,
Б.В. Духницький та ін., 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ	
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬСТВОМ	
ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РОЗВИТКУ	6
1.1. Теоретичні основи розвитку зовнішньої торгівлі	6
1.2. Методичні засади аналізу та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки на ринку агропродовольства.....	44
1.3. Методичні засади аналізу та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки на ринку агропродовольства.....	84
РОЗДІЛ 2.	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	
ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	112
2.1. Оцінка експортного потенціалу аграрного сектору України	112
2.2. Аналіз тенденцій та проблеми розвитку експорту агропродовольчої продукції	157
2.3. Оцінка методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки	208

РОЗДІЛ 3.	
ФІНАНСОВА ТА ОБЛІКОВА СКЛАДОВА	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ	
АГРАРНОГО БІЗНЕСУ	238

3.1. Облік реалізації продукції на зовнішньому ринку агропродовольства.....	238
3.2. Облік валютних різниць при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств	250
3.3. Особливості фінансової діяльності при здійсненні експорту сільськогосподарської продукції.....	261

РОЗДІЛ 4.	
УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ	
ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ	
ПІДПРИЄМСТВ.....	274

4.1. Стратегічні напрями розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією Україною в умовах глобалізації.....	274
4.2. Обґрунтування пріоритетів державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств	322
4.3. Формування інструментарію щодо використання експортного потенціалу аграрного сектору України	356

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА	396

ВСТУП

Стан продовольчого ринку та питання забезпечення населення високоякісними продуктами харчування були і залишаються найактуальнішими проблемами для органів державної влади. Найважливішою умовою розв'язання цієї проблеми є формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною, особливо в умовах запровадження військового стану в країні.

Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин на вітчизняному продовольчому ринку в умовах світової кризи продовольства, викликаній військовою агресією росії проти України не може не викликати істотних побоювань і загроз як для продовольчої так і економічної безпеки країни. В 2022 році в структурі загального експорту частка агропродовольства становила 53 %. На тлі світового зростання цін на продовольчі товари, а також збільшення попиту на них за одночасного зниження світових запасів продовольства і несприятливих погодних умов у країнах – основних сільськогосподарських виробниках удосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною набуває дедалі більшої значущості.

Важливим аспектом вирішення цього питання є здатність розробити та реалізувати оптимальну політику зовнішньої торгівлі продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною, спрямовану, з одного боку, на реалізацію у максимально можливій мірі національних інтересів та продовольчої безпеки, а з іншого боку – на активну інтеграцію країни у світовий продовольчий ринок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬСТВОМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РОЗВИТКУ

Теоретичні основи розвитку зовнішньої торгівлі

Розвиток світової економіки за умов глобалізації створює умови для розширення зовнішньоекономічних зв'язків, лібералізації господарського життя, збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Базис зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) становлять міждержавні угоди й договори на багатосторонній та двосторонній основі, що укладаються відповідними державними органами відповідних країн. У свою чергу це створює підґрунтя для розвитку різних форм зовнішньоекономічної діяльності. В основі ЗЕЗ знаходиться міжнародний поділ праці, наслідком якого є міждержавний рух товарів, послуг, інтелектуальних продуктів та інформації, капіталу, фінансових та трудових ресурсів, технологій та управлінського досвіду.

Реальність сучасного світу змушує зрозуміти істину про неможливість стримування розвитку економіки держави певними обмеженнями. Зовнішньоекономічні зв'язки окремих держав формуються із взаємозалежності окремих національних економік, основою яких виступає міжнародний поділ праці, тобто спеціалізація народногосподарського комплексу на виробництві окремих видів продукції з метою задоволення потреб світового господарства. У сучасних умовах обсяги зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами значно зросли, що сприяло залученню більшої кількості суб'єктів господарювання у згадані процеси як на макро так і на мезорівнях. Розвиток Україною міжнародних господарських зв'язків вимагає удосконалення механізму реалізації зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням раціонального використання ресурсного агропромислового потенціалу сільських територій. У зв'язку з цим актуальними стають методи впливу, які застосовуються державою що виражається у конкретних заходах, механізмах державної підт-

римки та регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу.

Міжнародна торгівля постійно удосконалюється, що зумовлює певне зацікавлення з метою виявлення закономірностей її еволюції. Цьому сприяє розвиток економічної теорії в цілому, яка слугує основою для удосконалення наукових засад міжнародної торгівлі.

Піонерною теорією міжнародної торгівлі традиційно розглядається меркантилістська теорія, основи якої були закладені в роботах А. Монкретьєна, Т. Мана, Дж. Д. Стюарта. Звернувши увагу на ту обставину, що вивезення промислових і ремісничих виробів – джерело багатства країни, а іноземні товари – причина його відтоку, основоположники меркантилізму оголосили торгівлю джерелом збагачення держави, рекомендувавши заохочувати експорт та обмежувати імпорт задля забезпечення припливу і накопичення доходів.

Головними чинниками економічного процвітання визнано стимулювання державою виробництва та експорту готових виробів, протекціонізм щодо імпортерів, забезпечення припливу коштів у країну через заборону їх вивезення [1].

Ключові припущення меркантилізму стали відображенням доіндустріального періоду розвитку, основною ознакою багатства у вигляді накопичення золота. Меркантилізм не передбачав, що активний торговельний баланс забезпечує не лише збільшення кількості грошей у країні, й також веде до зростання внутрішніх цін. Як наслідок товари, що виробляються в країні, стають дорожчими і втрачають конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Зниження експорту, у свою чергу, може призвести до негативного торговельного балансу та відтоку фінансових ресурсів із країни.

Критика меркантилізму стала відправною точкою розвитку нових економічних теорій. Першою такою теорією стала теорія абсолютних переваг (Д. Норт, Д. Юм та А. Сміт), згідно з якою кожній державі вигідно експортувати ті товари, витрати виробництва яких у країні нижчі, ніж в інших країнах (абсолютна перевага країни–експортера), та імпортувати ті товари, виробничі витрати яких порівняно вищі (абсолютна перевага країн–імпортерів) [2].

Практична реалізація цієї теорії свідчить про її певні недоліки, що дає підставу вважати таку лише теоретичною розробкою. Протилежністю згаданої теоретичної розробки виявилась теорія відносних чи порівняльних переваг Д. Рікардо, де головною відмінністю став

постулат, за яким експорт та імпорт можуть бути вигідними і у разі відсутності абсолютних переваг. Зокрема: у ситуаціях, коли витрати виробництва імпортованих товарів вищі за витрати виробництва, що експортуються. Звідси, імпорт для країни перетворюється на сприятливий навіть у випадках, за яких імпортовані товари можуть бути вироблені всередині країни з меншими витратами, ніж за кордоном. А участь у світовій торгівлі є економічно привабливою для її суб'єктів [3].

За свідченнями науковців, теорія порівняльних переваг вирізняється численними модифікаціями, які нівелюють її окремі припущення, зокрема: модель порівняння внутрішніх цін (Ф. Еджуорт), концепція зростаючої альтернативної вартості (Г. Хаберлер), модель порівняльних переваг «2+; 2+; 1+» (Р. Дорнбуш, П. Самуельсон, С. Фішер), так і теорії, що сформували нові напрями та школи економічної думки.

Подальший розвиток наукових досліджень є теорія ринкової рівноваги та теорія співвідношення факторів виробництва. Основи теорії ринкової рівноваги були закладені в роботах Дж. Мілля і Л. Вальрас, а свого класичного вигляду вона набула завдяки А. Маршаллу. Теорія ринкової рівноваги виходить з ідеї, що ринки товарів і послуг прагнуть рівноважного стану між обсягами попиту та пропозиції [4]. Відхилення від рівноважних станів над ринком – перевищення чи попиту, чи пропозиції можливі, проте тимчасові. Ця рівновага не стійка і змінюється слідом за змінами структури та обсягів попиту і пропозиції.

Прикладним інструментом аналізу міжнародної торгівлі слугує теорія ринкової рівноваги Дж. Міда «Геометрія міжнародної торгівлі». Відповідно до неї, можливості країн з експорту та імпорту, залежить від балансу внутрішньої і зовнішньої рівноваги [5]. Країни вступають у торгівлю, адже це вигідно. Країни–експортери виграють, оскільки виграш їхніх національних виробників перевищує втрати споживачів. Країни–імпортери виграють, оскільки виграш споживачів перевищує втрати виробників.

Ще одним значним напрямом розвитку економічної думки після теорії Д. Рікардо стала теорія співвідношення факторів виробництва, відповідно до якої ціна останніх у країні безпосередньо визначається їх надлишком. У наслідок проявів деструктивних явищ в суспільно–економічному житті країни експортують товари, одержані

за допомогою надлишкових для них чинників виробництва, та імпортують товари, де залучені чинники виробництва, якими вони забезпечені на недостатньому рівні. Вказане твердження одержало назву теореми Хекшера–Оліна (Heckscher–Ohlin Theorem), а сама теорема стала основою для теорії співвідношення факторів виробництва – набору теоретичних інструментів, що розширюють теорему Хекшера–Оліна [6].

Подальший розвиток наукової думки знайшов відображення в наступних розробках, зокрема:

- теоремі Столпера–Самуельсона, яка свідчить, що підвищення ціни товару в результаті міжнародної торгівлі зумовлює зростання доходу на фактор, що використовується найбільш інтенсивно у виробництві цього товару;

- теоремі Хекшера–Оліна–Самуельсона, де розкрито, що міжнародний обмін товарами та послугами зумовлює нівелювання різниці цін не тільки на товари, що торгуються, а також на фактори виробництва;

- теоремі Рибчинського, в якій зазначено, що збільшення пропозиції фактору виробництва веде до збільшення виробництва товарів та зростання експорту продукції галузей, де він найбільш інтенсивно використовується, за одночасного зниження виробництва товарів та експорту галузей, де цей фактор використовується найменшою мірою;

- теоремі Джонса, за якою зміна зовнішніх факторів (екзогенних змінних) спричиняє непропорційно більше зростання внутрішніх факторів (ендогенних змінних) [7].

Варто зауважити, що теорії співвідношення факторів виробництва вдалося уникнути зазначених вище недоліків теорії порівняльних переваг. Зокрема, відповісти на запитання, чому складаються порівняльні переваги, а також вийти за межі однофакторного погляду на торговельні відносини між країнами. Проте, низка недоліків залишилися не вирішеними, у тому числі щодо: мобільності факторів виробництва в межах держави та їхня неімобільність між країнами; відсутності торгових бар'єрів і не застосування методів державного регулювання; відсутність транзакційних витрат та досконала конкуренція. Більшість випадків відхилень від теорії співвідношення факторів виробництва практично відображають прояв «парадоксу Леонт'єва».

Подальший розвиток економічної думки призвів до появи ряду неокласичних теоретичних розробок, таких як: теорія технологічного розриву, теорія внутрішньогалузевої торгівлі, теорія життєвого циклу продукту, нова теорія торгівлі, теорія конкурентних переваг, модель неповних контрактів, теорія неповних контрактів, просторова теорія міжнародної торгівлі.

Так, М. Познером була запропонована теорія технологічного розриву. Відповідно до цієї теорії, причиною міжнародної торгівлі є відмінності у технологічному розвитку. Вона ґрунтується на тому, що країни відрізняються за інноваціями, які набули дзеркального відображення на особливостях функціонування міжнародних економічних відносинах, що передбачає розвиток експорту технологій від високорозвинутих до менш розвинутих країн, а в зворотному напрямі – сировини [8].

У 1966 р. Б. Балассом і Г. Грубелом був запропонований теоретичний погляд на міжнародні торгові відносини, який отримав назву теорія внутрішньогалузевої торгівлі. Відповідно до цієї теорії, міжнародна торгівля поділяється на внутрішньогалузеву та міжгалузеву торгівлю. Внутрішньогалузева торгівля охоплює міжнародний обмін товарами однієї галузі [9]. Основною передумовою тут можуть виступати: скорочення транспортних витрат, відмінності у смаках споживачів, сезонні відмінності, ефект масштабу. Міжгалузєва – міжнародний обмін продукцією різних галузей. При цьому головною причиною визнано порівняльні переваги країн, що беруть участь в торгівлі [10].

Міжгалузєва торгівля частіше спостерігається між країнами різного рівня технологічного розвитку. За внутрішньогалузевої торгівлі доходи власників факторів виробництва залежать переважно від зростання його масштабів. Крім того, вона сприяє мобільності трудових ресурсів.

Також однією теорією торговельних відносин, сформульованою у 60-х роках, стала теорія життєвого циклу продукту Р. Вернона. Відповідно до цієї теорії, кожен продукт, що користується попитом, проходить стадії впровадження, зростання, зрілості та відходу з ринку. На першій стадії товар або послуга з'являється в одній або кількох країнах і якщо він має попит, то можливий перехід до другої стадії – його експорту з використанням всіх переваг монопольного становища у міжнародній торгівлі країни-експортера. На третій

стадії – стадії досягнення насичення ринку підтримання попиту на товар пов'язане із зниженням витрат. У результаті виробництво переноситься у країни з найменшими витратами. Остання стадія – це стадія появи нового продукту, який замінює попередній [11]. Таким чином, теоретично, за Р. Верноном спеціалізація країн пов'язана з різними стадіями життєвого циклу продукту, а держави, що насамперед експортують конкретні товари або послуги, можуть відмовлятися від виробництва останніх та переходити на їх імпорт.

Наприкінці 70-х – початку 80-х років. було проведено низку наукових досліджень, результатом яких стала «нова теорія торгівлі». Основною ідеєю стало поділ ефекту масштабу на внутрішній і зовнішній. Зовнішній ефект – це зниження витрат у результаті зростання масштабів виробництва у галузі. Зовнішня економія на масштабі проявляється у разі зростання кількості компаній, що випускають однаковий товар чи послугу. При суто зовнішньому ефекті матиме місце досконала конкуренція і виробники (експортери) що неспроможні проводити ціни своєї продукції. Внутрішній ефект – це зниження витрат у результаті зростання масштабів виробництва фірми. Внутрішня економія на масштабі проявляється, коли обсяг виробництва товару чи послуги не змінюється, а зменшується кількість фірм, що його виробляють. Такий ефект веде до утворення монополій. При суто внутрішньому ефекті матиме місце недосконала конкуренція і виробники (експортери), що здатні впливати на збут своєї продукції за рахунок зміни на неї цін. Використання згаданого розуміння ефекту масштабу дозволило новій теорії торгівлі прояснити цілу низку протиріч класичних теорій міжнародної торгівлі реаліям другої половини ХХ ст.: існування й посилення внутрішньогалузевої торгівлі, міжнародної економічної інтеграції, укрупнення та транснаціоналізації бізнесу тощо.

Заслуговує на увагу при оцінці теоретичних основ розвитку міжнародної торгівлі теорія М. Портера, що отримали назву теорія конкурентних переваг. Серед основних рис є: переваги країн у міжнародній торгівлі безпосередньо визначаються тим макросередовищем, в якому здійснює свою господарську діяльність національний бізнес, і яка визначається цілим спектром «атрибутів»: забезпеченістю країни факторами виробництва, необхідними для конкурентоспроможності галузей національної економіки; характером попиту внутрішнього ринку на конкретну продукцію чи послуги галузі; на-

явністю в країні галузей–постачальників та інших суміжних галузей економіки, конкурентоспроможних на міжнародному рівні; існуючими в країні умовами створення фірм та ін [12].

Розвиток інформаційних технологій та поява наприкінці ХХ ст. міжнародних баз даних по галузях народного господарства стосовно обсягів і витрат виробництва, цін та інвестиції дозволило науковцям встановити, що лише незначна частина фірм у кожній країні залучені до зовнішньої торгівлі. У розвинених країнах менше ніж 20% комерційних компаній, які характеризуються досконалішою технологією, вищим рівнем заробітної плати та кваліфікованою робочою силою.

Найвідоміша теоретична відповідь на ці спостереження була надана М. Мелітцем. У 2003 р. Учений сформулював її у формі математичної моделі, що отримала назву модель неоднорідних фірм. За Основною гіпотезою вищезазначеного наукового дослідження, а виникнення або відсутність міжнародної торгівлі – це рішення окремих фірм, які характеризуються неоднорідністю: різними розмірами, продуктивністю і т.п [13]. Згідно з моделлю, тільки найпродуктивніші і, отже, найприбутковіші фірми можуть витримати високі постійні витрати. Ці витрати тим вищі, що більше країн, куди фірма спрямовує свій експорт. Високі витрати для виходу на зовнішній ринок призводять до отримання найприбутковішими фірмами всіх переваг від зовнішньої торгівлі, збільшуючи свою частку на ринку і в кінцевому результаті прибуток. Спроби найменш продуктивних суб'єктів господарювання вийти на зовнішній ринок можуть призвести до їхнього руйнування та закриття. Такі зміни ведуть до підвищення середньої продуктивності національних економік – загального обсягу випуску товарів та послуг до витрат факторів виробництва.

На нашу думку, важливим напрямом розвитку економічного аналізу міжнародної торгівлі, що сформувався на початку ХХІ ст. стало використання теорії неповних контрактів, розробленої (О. Харт, С. Гроссман та Дж. Мур). Застосування останньої для пояснення обміну товарів та послуг між країнами дозволило звернути увагу на той факт, які більшість контрактів, що укладаються у міжнародній торгівлі, охоплюють поставки компонентів, які специфічні для виробництва конкретного товару і не можуть бути самостійно продані на ринку [14].

Відповідно до теорії, можливі дві форми неповних контрактів: аутсорсинг – використання фірмою незалежних від неї постачальників; інсорсинг – використання фірмою постачальників, залежних від неї або її частиною. З чотирьох наявних можливостей, дві ведуть до виникнення міжнародної торгівлі: аутсорсинг та інсорсинг, коли постачальник компонентів знаходиться за кордоном. При цьому за аутсорсингу виникає торгівля між двома незалежними фірмами, а за інсорсингу – зовнішня торгівля, заснована на прямих інвестиціях.

Найвідомішим проявом теорії неповних контрактів на практиці є феномен, який одержав назву «глобальних ланцюжків доданої вартості» (Global Value Chains, GVC). Ідея ланцюжка цінності була сформульована М. Портером у його роботі «Конкуренція» і полягає у розподілі економічної діяльності фірми на окремі її види: логістику, виробництво, маркетинг, збут, сервіс та інші витрати кожного до кінцевої вартості товару [15]. Коли поділ цих стадій відбувається між різними фірмами різної юрисдикції, то прийнято стверджувати про ланцюжки доданої вартості та їх глобалізацію.

У першому десятилітті 2000-х років, в економічному аналізі міжнародних торговельних відносин стався ренесанс моделі міжнародної торгівлі, що знайшов відображення в розробці гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі (Я. Тінбергену). Аналізуючи торговельний обмін, Я. Тінберген використав закон гравітації Ньютона, що у результаті призвело до формулювання наступного твердження: обсяг торгівлі між країнами прямо пропорційний розміру національних економік і обернено пропорційна відстані між ними. У наступні роки емпіричні перевірки моделі Я. Тінбергена зумовлення виникнення її різних модифікацій, що дозволило констатувати низку додаткових закономірностей стосовно міжнародної торгівлі [16]. Вищезазначена наукова розробка характеризується наступними рисами, зокрема: обсяг торгівлі між країнами залежить не тільки від відстані між ними, а й від відстані до інших країн; більшість експортерів поставляють свої товари у великі найближчі країни і лише незначній кількості імпортерів; на великі відстані перевозиться лише дорога експортна продукція. У модель було запроваджено додаткові змінні: наявність колоніального минулого торгових партнерів, і існуючих торгових бар'єрів.

Останніми десятиліттями все актуальнішим стає формулювання загальної теорії міжнародної торгівлі. Найближче до вирішення

цього завдання знаходяться просторова економіка або нова економічна географія, основні положення якої сформульовано у роботах П. Кругмана. Аналізуючи природу доцентрових і відцентрових сил, які або локалізують в одній географічній області різні види господарської діяльності, або ведуть до їх географічного розсіювання, нова економічна географія пояснює виникнення економічних просторів та відносин. Міжнародна торгівля не визначається основним об'єктом нової економічної географії, а лише одним із елементів її предметного поля [16]. Такий напрямок охоплює широкий спектр питань економічної діяльності та причини нерівномірності просторового розвитку економіки загалом.

Найбільш предметним відносно цього виступає просторова теорія торгівлі, запропонована Естебаном Россі–Хансбергера (Estepan Rossi–Hansberg). Відповідно до неї, міжнародна торгівля виникає тоді, коли регіони одержання проміжної продукції та регіони виробництва готової продукції розташовані у різних країнах [18]. При цьому відстань та інші бар'єри мають значення. Зокрема, запровадження країнами, які спеціалізуються на виробництві готової продукції, імпорتنих мит на проміжну продукцію з країн, що спеціалізуються на ній, призведе до того, що під захистом тарифу деякі фірми в певній країні приймуть рішення переорієнтуватись на одержання проміжної продукції, відмовившись від виробництва готової частини готової продукції.

Отже, сучасний аналіз міжнародних торговельних відносин досліджує передумови, закономірності та обмеження обміну товарами і послугами між економічними суб'єктами: країнами, фірмами. Його основним інструментом виступають теорії, що акцентують увагу на виробниках, постачальниках і покупцях товарів і послуг на світовий ринок: теорія попиту, що перетинається, теорія технологічного розриву, теорія внутрішньогалузевої торгівлі, теорія життєвого циклу продукту, нова теорія торгівлі, теорія конкурентних переваг, теорія неповних контрактів просторова теорія торгівлі та. Усі ці теорії виходять за рамки припущень класичних економічних теорій міжнародної торгівлі – меркантилізму, факторних переваг та ринкової рівноваги, і пояснюють різні аспекти господарської діяльності економічних агентів, що визначають їх конкурентоспроможність на міжнародній арені, з урахуванням різних факторів: недосконалості,

ступеня конкуренції, державної економічної політики, локації ресурсів та виробництва, тощо.

На нашу думку, теорії світової торгівлі відображають різні передумови, фактори і наслідки міжнародного обміну товарами та послугами. Крім того, теоретичні оптимуми не завжди досяжні на практиці. Перешкодою можуть бути як внутрішні чинники (і не лише економічні), так і зовнішні зміни [19]. Ефективність використання теоретичних інструментів залежить від того, які обмеження спостерігаються практично. Вибір теорії під час вирішення прикладних завдань також визначається конкретними цілями, що постають перед учасниками міжнародних торговельних відносин. У будь-якому разі застосування тієї чи іншої теорії переслідує насамперед завдання оптимізації дій на міжнародній арені.

Сільськогосподарське виробництво України відіграє вирішальну роль у системі функціонування як внутрішнього, так і світового ринку агропродовольства. Згадана обставина пояснюється залежністю агропродовольчого ринку від рівня розвитку виробництва сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим державна підтримка сільського господарства виступає невід'ємним елементом управління розвитком аграрного сектору України. Від її ефективності значною мірою залежить рівень продовольчої безпеки, економічні результати виробництва сільськогосподарської продукції, стан сільських територій.

У вітчизняній системі державної підтримки аграрного сектору, що склалася у першому десятилітті XXI ст., назріли значні зміни. Насамперед вони зумовлені серйозними прорахунками у цій, власними даної системі, які стримують подолання кризових явищ у сучасному сільськогосподарському виробництві. Іншим найважливішим фактором, що вимагає модифікації форм підтримки, збільшення її розмірів, визнано вступ України до Світової організації торгівлі. Умови надання бюджетних коштів сільгосптоваровиробникам, які нині діють, деякою частиною підпадають під обмеження, визначені правилами СОТ [20]. Скорочення обсягів прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників різних організаційно-правових форм господарювання з низки традиційних напрямів зумовлює необхідність активного пошуку шляхом коригування існуючих та конструювання нових методів державного і регіонального регулювання їх діяльності.

Державне регулювання має підтримувати розвиток соціально-значимих видів діяльності суб'єктів у сільському господарстві, які забезпечують високий рівень доходів її виробникам та привабливі для приватних інвесторів, зберігаючи традиційний спосіб життя сільського населення. Їхній розвиток дозволяє сільським територіям виконувати поряд із виробничою, трудоворесурсною та демографічною функціями просторово-комунікаційну, соціально-культурну, а також функцію соціального контролю над територіями. Отже, регульована ринкова економіка повинна не менше стимулювати різними методами розвиток прибуткових галузей, а й підтримувати розвиток соціально значимих галузей.

Сільське господарство завжди було об'єктом підвищеної уваги в середовищі науковців, практиків та керівників державних і місцевих органів влади. Дискусії про необхідність державної підтримки сільського господарства достатньо актуальні у науковому співтоваристві. Для аргументації авторської позиції з питання необхідності та масштабів підтримки сільського господарства державою пропонується розглянути позиції вчених-економістів щодо ролі держави у сучасній економіці загалом. Ступінь державного втручання в економіку зумовила виникнення різноманітних економічних шкіл.

Так, представники меркантилізму (Т. Мен, А. Монкретьєн) дотримувалися необхідності втручання держави у розвиток економіки. Політика меркантилізму будується на засадах протекціоністських заходів, які здійснюються з метою збагачення, формування капіталу, накопичення скарбів. Виділяють основні завдання економічної політики меркантилізму: встановлення високих мит на імпорт, виплата експортних премій, формування безпечних зовнішньоторговельних відносин, надання привілеїв об'єднанням купців, субсидування зовнішньоторговельної діяльності [21].

Фізіократи (Ф. Кене, Дюпон де Немур, Анн Робер Жак Тюрго) вважали, що джерело багатства – це праця у сільському господарстві, тому рекомендували урядам своїх країн розвивати саме цю галузь.

Кейнсіанська школа (Дж. Мейнард Кейнс, Дж. Вільямсон) дотримувалася принципу активного втручання в економіку. Основними інструментами регулювання виступали державний бюджет та податки. На переконання О. Уільямсона: «Треба повернути політику геть від урізання ролі розпухлої держави до посилення низки

ключових інститутів держави, ефективне функціонування яких важливе для швидкого та (або) справедливого зростання» [22].

Таким чином, думка вчених–економістів визначила відповідно дві позиції в контексті втручання держави в економіку: необхідність зростання масштабів державного втручання з метою подолання проблем, зумовлених соціально–економічним розвитком та протилежна позиція обмеження державного впливу на економіку.

Цілі, на які спрямовується державне регулювання, на кожному історичному етапі залежать від багатьох обставин: ступеня загальної розвиненості економіки, її структури, заходів включення до міжнародного поділу праці. Орієнтири, якими керується держава у процесі регулювання економіки, включають показники, що характеризують рівень економічного розвитку та якості життя: тривалість життя людини, дохід (валовий внутрішній продукт) на душу населення, рівень зайнятості, рівень реалізації прав людини, рівень знань, стан довкілля. Держава забезпечує визначеність та цілісність територіального простору господарювання, налагоджує міжнародні зв'язки господарської системи країни, захищає становище її суб'єктів на світовому ринку. Держава дотримується інтересу всього населення країни, на які впливають ціннісні орієнтування суспільства, його фундаментальні духовно–соціальні параметри, пов'язані з історичним індивідуальним та колективним вибором

У 1776 р. А. Сміт, вказуючи на необхідність державного втручання в ринкові процеси, зазначав: «...іноді особливі розпорядження уряду можуть тривалий час тримати ринкову ціну багатьох товарів набагато вищі за їхню природну ціну... Подібні підвищення ринкової ціни можуть триматися так доти, доки зберігають чинність урядові постанови, що викликають їх». Він виділяв кілька способів втручання держави у ринкові процеси: «по–перше, обмежуючи конкуренцію в деяких промислах меншою кількістю людей; по–друге, посилюючи конкуренцію в інших промислах порівняно з тим, що була б за природних умов; по–третє, стискаючи вільний перехід праці та капіталу від одного промислу до іншого та з одного місця до іншого» [23].

Особливу увагу державному регулюванню ринкового механізму приділяв Дж. М. Кейнс. Характеризуючи ринкову економіку, він вказував на її недоліки: «Найбільшими вадами економічного суспільства, в якому ми живемо, є його нездатність забезпечити повну

зайнятість, а також його довільний та несправедливий розподіл багатства та доходів». Усунути ці «негативи» можна лише з допомогою державного на ринкові процеси [24].

За визначенням Калетніка Г. М. зазначає: «однією з найважливіших умов, що забезпечують ефективне функціонування аграрного сектору, є наявність механізму регулювання процесів, що відбуваються в ньому. Механізм регулювання включає у себе ринковий механізм, і навіть механізм державного регулювання» [25].

Як показує досвід останніх десятиліть, держава у зарубіжних країнах, поступово перейшовши від прямих до непрямих інструментів регулювання економіки у сільському господарстві, проводить високоефективну політику захисту внутрішнього виробника, навіть незважаючи на нові умови порядку, головною з яких є всесвітня глобалізація.

В умовах ринку безліч споживачів і виробників самостійно вирішують що, коли, скільки купувати та виробляти. Переслідуючи свої приватні інтереси, вони об'єктивно задовольняють потреби всього суспільства. Взаємна ув'язка приватних інтересів та потреб суспільства зумовлена закономірностями, основою яких слугує ринковий механізм та його економічні інструменти: ціна, попит, пропозиція, конкуренція [26].

Таким чином, ринковий механізм виконує певну роль у встановленні рівноваги в економіці, її поступальному розвитку. Крім цього, йому притаманні недоліки. Існують сфери, що знаходяться поза досяжністю конкурентного ринкового механізму. Це відноситься до соціальної сфери, освіти, культури, охорони навколишнього середовища тощо.

Спираючись лише на ринковий механізм, неможливо здійснити справедливий розподіл доходів. Нічим не обмежений ринковий розподіл доходів призводить до соціальної поляризації, різкої диференціації доходів, а також безробіття та напруженості у суспільстві. Ринковий механізм не може самостійно забезпечити виробництво товарів та послуг колективного користування. Ринок не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів, не може регулювати використання ресурсів, що належать всьому людству. У разі ринку вирішується проблема відтворення робочої сили. За допомогою лише ринкового механізму неможливі глибокі, стратегічні прориви в галузі науки і техніки [27].

У зв'язку з цим ефективність національної економіки значною мірою залежить від державного втручання. Розумний синтез державного регулювання і механізму ринку дозволяє вирішувати основні соціально–економічні проблеми сучасного суспільства. Таким чином, роль держави, по–перше, проявляється в тому, що вона є не лише найважливішим елементом зовнішнього середовища, а й активно впливає на її формування; по–друге, виступає важливим учасником ринку; по–третє, через певні механізми (фінансово–кредитний, бюджетно–податковий та ін.) впливає ринкову кон'юнктуру, міжгалузові пропорції, доходи товаровиробників тощо.

Масштаби втручання держави в економіку залежать від багатьох факторів як економічного порядку (рівень економічного розвитку, економічна активність і т.п.), так і національної специфіки (традиційна роль держави у суспільстві, соціальний менталітет тощо). Втручання держави у ринкове господарство має бути економічно визначеним та допустимим у обсягах, що сприяють підвищенню ефективності економіки [28].

В умовах ринкової економіки кожне адміністративно–територіальне утворення, кожна галузь та підприємства вирішують лише свої завдання, які не завжди поєднуються із загальною ситуацією в країні. Між суб'єктами має місце конкуренція, а з державою – протиріччя. Національна економіка – багаторівневий та багатофункціональний організм, у якому різним регіонам, галузям, підприємства мають свої особливості. Якщо спиратися лише на ринковий механізм, то неможливий їхній рух до однієї спільної мети. Щоб поєднати діяльність суб'єктів ринку, направити їх діяльність в розвиток національної економіки необхідно державне регулювання.

Державне регулювання являє собою систему економічних важелів і стимулів, за допомогою яких держава впливає на розвиток економіки. Для управління процесами у суспільстві держава створює інститути, до обов'язків яких входить підтримка правильного співвідношення між ринковим механізмом та економічними функціями держави [29].

Необхідність державного регулювання економіки передбачає об'єкти впливу органів влади. Об'єкти державного регулювання – це первинні ланки сфери виробництва та послуг, галузі, регіони, соціально–економічні процеси, тобто те, на що спрямована увага.

Нині можна використати наступні об'єкти державного регулювання економіки: форми власності, економічний цикл, процес відтворення, ціни, довкілля, грошовий обіг, інвестиції, галузева структура народного господарства тощо. Питання ролі держави у регулюванні соціально–економічних процесів у аграрному секторі залишається спірним. Слід підкреслити, що на тепер навіть у країнах із розвинутою ринковою економікою ні теоретично, ні практично немає як послідовних противників, так і прибічників участі держави в аграрній економіці. Необхідність державного регулювання сільського господарства довела саме життя. Незалежно від теоретичних суперечок на практиці, у різних країнах (включаючи й ті, що очолюють світове економічне співтовариство) держава відіграє помітну роль у вирішенні аграрних проблем і встановленні правових норм, правил економічної поведінки суб'єктів господарювання.

Ми підтримуємо позицію вчених, політиків і практиків, які виступають за посилення ролі держави в сільському господарстві, оскільки вона є стратегічно важливим сектором економіки, що забезпечує оптимальний розвиток народного господарства, його рівноважність і, водночас, національну безпеку. [30]. Необхідність державного регулювання сільського господарства нашої країні зумовлюється його специфічними особливостями. До таких можна віднести: вплив природно–кліматичних факторів на сільськогосподарське виробництво; тривалість виробничого циклу; низька монополія сільського господарства проти інших галузей економіки; диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію; обмежені терміни реалізації та переробки продукції; нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію й доходи товаровиробників; низький рівень розвитку соціальної інфраструктури; відсутність привабливості сільськогосподарської праці; висока капіталомісткість галузі та низька прибутковість інвестицій з великим терміном їх окупності; відсутність екологізації сільськогосподарського виробництва; повільна пристосовуваність галузі до мінливих умов [31].

З огляду на свою специфіку вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники опиняються у найгірших умовах ринку продовольства порівняно з розвиненими країнами. Вважаємо, що у найближчій перспективі підвищення ефективності аграрної економіки залежатиме від того, наскільки вдається державі, враховуючи специфічні

особливості сільського господарства, зацікавити кожного товаровиробника у максимізації кінцевих результатів.

Механізми ринкового саморегулювання та державного регулювання відзначаються принципово багатофункціональними відмінностями. Вони тісно пов'язані між собою та мають єдину спрямованість на досягнення сталого, ефективного рівноважного соціально-економічного розвитку. Ринковий механізм неспроможний вирішити всю сукупність проблем економічного зростання. Зрештою, він залежить від характеру, принципів та пріоритетів використання як ринкових інструментів, так і всієї системи державного економічного та адміністративного регулювання. Активна стимулююча і регулююча роль ринкового механізму реалізується найрезультативніше за його опосередкування адекватної законам ринку гнучкою системою державного регулювання. Для аграрного сектору України ця гнучкість важлива у зв'язку з його специфікою: просторовою розосередженістю, різноманіттям умов виробництва, що серйозно розрізняються в окремих регіонах, і сезонністю, необхідністю оперативної реалізації продукції, що швидко псується, особливо низькорентабельної. Державне регулювання обов'язково має бути присутнім у ринковій економіці. Не може бути ефективним сільськогосподарське виробництво, яке побудоване та функціонує тільки з урахуванням ринкових принципів. Сільське господарство залишається для держави пріоритетною галуззю, оскільки виступає основою насамперед продовольчого забезпечення населення [32]. Згаданий проблемі притаманне не лише економічний, а й соціальний та політичний аспекти. Сільське господарство у світі визнано однією з небагатьох галузей економіки, яка має сильний зв'язок з органами державного регулювання ЗЕД та часто є об'єктом протекціоністських заходів зі сторони держави. Це пояснюється низкою обставин. По-перше, з позицій держави сільськогосподарський ринок вважається одним із пріоритетних, оскільки його стан визначає вирішення таких державних завдань, як забезпечення продовольчої безпеки країни та соціальної захищеності населення. По-друге, ірраціональний характер ринкових відносин у сільському господарстві породжує специфічні для цієї сфери економіки «провали ринку»: диспаритет цін на агропродукцію та споживані в агровиробництві ресурси промислового походження («ножиці цін»), фермерська проблема, непередбачувані коливання цін тощо. [33].

До прикладу, Тарасюк О. Б. дає таке визначення державного регулювання сільського господарства – «це системний вплив держави на виробництво, зберігання, переробку та ринок сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, а також на виробничо–технічне та матеріально–технічне забезпечення агропромислового виробництва, викликане об’єктивною необхідністю підтримання економічної рівноваги, пропорцій та доходів з метою досягнення найвищої економічної та соціальної ефективності функціонування аграрного сектору України, продовольчої безпеки країни». [34]. Питання необхідності державного втручання у розвиток сільського господарства на етапі підтримується ученими. Так, Комарова І. В. вважає, що «об’єктивна суспільна необхідність забезпечення пріоритету сільського розвитку обумовлена низкою факторів та умов фундаментального характеру, насамперед тим, що сільське господарство як первинна базова основа матеріального виробництва займає особливе місце серед провідних галузей та сфер економіки не лише за своєю цільовою функцією, циклом відтворення, але й за галузевою та просторово–соціальною структурою» [35].

При цьому Шульга О. зазначає, що галузь перестала бути апробацією ринкового механізму, її специфічність зумовлює необхідність державного регулювання [36].

Разом із тим Лахижа М. І. дотримуються позиції про необхідність багатосторонньої державної підтримки сільського господарства. Автор переконаний, що саме від розвитку сільського господарства залежить стан сільських територій [37.].

Причини необхідності державного втручання і підтримки розвитку сільського господарства можна систематизувати у такі групи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Особливості сільського господарства, що зумовлюють необхідність його підтримки державою

Особливості	Характеристика особливостей розвитку сільського господарства
Природно–кліматичні	Сезонний характер сільськогосподарського виробництва, обмеженість та нееластичність пропозиції землі, диференціація регіонів за кліматичними умовами
Техніко–технологічні	Обмежена можливість диверсифікації продукції сільського господарства, структура основних засобів, створення сільським господарством попиту на продукцію з галузі важкої промисловості, сільське господарство як базис сировини для харчової промисловості та для виробництва біопалива, процес вирощування тварин та рослин

Економічні	Висока фондомісткість, низька швидкість обороту капіталу, диспаритет цін на продукцію сільського господарства, низька інвестиційна привабливість, високі виробничі та фінансові ризики
Політичні	Зміцнення геополітичного становища країни, розвиток та зміцнення експортного потенціалу, стратегічне значення у контексті забезпечення продовольчої безпеки, гарантований доступ населення до продовольства у необхідній кількості та асортименті, реалізація імпортозаміщення
Соціальні	Гарант заселення та освоєння сільської місцевості, зайнятість сільського населення, вектор демографічних процесів (відтворення сільського соціуму)
Екологічні	Забезпечення і збереження охорони природного ландшафту та навколишнього середовища, санітарно-епідеміологічні вимоги

Джерело: складено автором.

Поряд із традиційною специфічністю сільського господарства, зумовленої природно-кліматичними умовами, для зміцнення геополітичного становища країни підвищується значення економічної, політичної та соціальної складової розвитку галузі.

Пріоритетним напрямом сучасного сільського господарства стає інноваційна діяльність, що наголошує на важливості екологічних і техніко-технологічних аспектів галузі. Перелічені особливості сільського господарства повинні враховуватися при розробці напрямів та програм з підтримки сільського господарства державою.

Сучасна економічна наука представлена достатньою кількістю досліджень, присвячених державній підтримці сільського господарства. Проте, висновки вчених щодо сутності та змістовного наповнення цієї категорії неоднозначні. Відсутність єдиного погляду поняття «державна підтримка сільського господарства» зумовлює необхідність його теоретичного осмислення і конкретизації формулювання. Між поняттями «державне управління економікою» та «державне регулювання економіки» важко провести чітку межу, найчастіше вони застосовуються як ідентичні [38]. І те, й інше поняття означають вплив держави, державних органів на процеси виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і послуг, а також пов'язані з ними фінансові потоки, майнові відносини з метою ефективного використання ресурсів для задоволення поточних і перспективних суспільних та особистих потреб населення країни. Теоретично управління економічними об'єктами і процесами, розуміється як форма прямого і непрямого впливу на суб'єкта управління або керовану систему, відповідно до встановлених загальних правил

і норм економічної поведінки, за допомогою інструментів економічного стимулювання і важелів непрямого впливу. Для регулювання часто характерне застосування інструментів універсального впливу, що в економічній теорії називається автоматичними регуляторами – податки, мита, пільги, штрафи, санкції, платежі, що спонукають суб'єктів господарської діяльності формувати свою економічну поведінку відповідно до інтересів держави і суспільства. Так, низький рівень податків на виробників спонукає до зростання виробництва, тоді як високий – перешкоджає його розвитку.

Держава намагається мінімально втручатися у конкретну діяльність кожного товаровиробника, продавця і споживача, з ціллю надати таким економічну незалежність, свободу дій, скорочуючи пряме адміністрування, замінюючи його економічним регулюванням. Проте жодна держава, яка має адміністративний апарат, не може уникнути прямих форм безпосереднього управління. Тому зведення державного регулювання економіки лише до непрямих форм економічного впливу держави на суб'єкти господарювання неправомірне. Характерно, що у англійській мові українському терміну «управління» відповідає ряд значень, що дозволяє конкретизувати сенс словосполучення «державне регулювання». Аналогами слова «управління» англійською є і «management» – управління підприємством, персоналом, і «government» – управління лише на рівні уряду, держави, і «regulation» – впорядкування, регулювання. Виходячи з цього набору значень, державне регулювання слід трактувати як дії держави з управління економікою.

Аналіз повоєнного розвитку більшості промислово розвинених країн, і особливо нових індустріальних держав, свідчить, що існує пряма залежність між економічною політикою держави та рівнем розвитку ринкових відносин [39].

Причому ця залежність має прямо пропорційний характер, тобто чим значніше розвинені ринкові відносини, тим потужніший державний вплив на розвиток та формування ринкових механізмів та регуляторів. Саме держава створює умови для розвитку основ ринкової економіки – вільного підприємництва та сумлінної конкуренції. У сучасному ринковому господарстві держава стала фактично основним мозковим центром, який регулює формування ринкового середовища та забезпечує динамізм і стійкість економічного зростання.

Цілком очевидно, що при збереженні основних принципів державного регулювання форми і методи впливу держави на економічні процеси значно змінилися, модифікувалися. Досвід промислово розвинених та нових індустріальних країн свідчить про тривалу еволюцію політики державного регулювання: від жорсткого впливу до ліберального монетаризму, до створення механізмів саморегуляції у формі функціональних економічних систем. У саморегулюючій економічній системі принципово змінюється роль держави, яка перетворюється на головний координуючий орган усієї господарської системи, що забезпечує роботу функціональних економічних систем та сприяє розширенню їхньої мережі. Існують підстави вважати, що стосовно історично сформованих у вітчизняній економіці умов необхідно регулювання на основі обмеженого безпосереднього втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання за одночасного проведення активної фінансово-бюджетної, кредитно-грошової, банківської, податкової, митної, валютної політики. При цьому роль держави в різних сферах діяльності повинна бути різною, слід застосовувати виборчий підхід до втручання в роботу галузей економіки.

Принципово важливо визначити місце державного регулювання у загальній системі управління економікою на макро- та мікрорівні. Поряд із державним регулюванням у ринковій економіці повинні на повну силу діяти механізми корпоративного управління та ринкової конкуренції. Чим ефективніше працюють такі механізми, тим повніше проявляється саморегулювання економіки та менше навантаження на суб'єкта економічної діяльності.

Проте, механізми корпоративного регулювання лише на рівні окремих компаній, фірм, що ґрунтуються на програмах, бізнес-планах, договорах, контрактах, маркетингової діяльності, самі вимагають регулювання та підтримки від держави, законодавчо-правового підкріплення. Не меншою мірою потребують державного корегування механізми ринкової конкуренції, основними інструментами яких виступають ринкові ціни, тарифи, ставки кредитного та депозитного відсотка, валютний курс, ринковий курс цінних паперів. Державне регулювання економіки спирається на систему інститутів управління, що називаються також економічними інститутами, і сукупність складових їх інструментів регулювання.

Величезне розмаїття інструментів регулювання у науковій літературі прийнято з певним ступенем умовності ділити на такі групи: адміністративно–правові інструменти; економічні інструменти, регулятори прямої дії; економічні регулятори непрямої дії [40].

До адміністративно–правових інструментів державного регулювання відносять закони, укази, постанови органів державної влади, державні плани та програми директивної дії, інші державні нормативно–правові акти, що регулюють економічну, господарську діяльність. До цієї групи інструментів також належать державні ліцензії на проведення певних видів діяльності, встановлення квот та мит на експорт та імпорт, що визначають державою, обмеження та обмежувальні умови стосовно певних економічних об’єктів, процесів, відносин, державні стандарти якості.

Економічні регулятори прямої дії включають державне бюджетне і позабюджетне фінансування окремих галузей, регіонів, державних і регіональних соціально–економічних програм, інвестиційних проектів. До цієї ж групи належать державні дотації, субсидії, субвенції, податкові та інші пільги, кредити, що надаються на пільговій основі, ставки орендної плати та плати за користування природними ресурсами. В аграрному секторі економіки цей інструмент набув найбільшого поширення в країнах із розвиненою ринковою економікою. До економічних регуляторів непрямої дії відносять податкові ставки, ставку рефінансування Національного банку, валютний курс та обмеження щодо обов’язкового продажу валюти, мита, тарифи на державні послуги та послуги комерційних організацій. Переліки, що наводяться, не вичерпують всієї сукупності інструментів державного регулювання економіки.

Сутність і зміст державного регулювання економіки значною мірою зумовлені його цілями та завданнями, відповідно до яких встановлюється коло функцій системи державного управління економічною діяльністю. Головні цілі державного регулювання економіки полягають у наступному: збереження і підвищення стійкості функціонування економіки, запобігання й усунення кризових ситуацій; забезпечення економічної, фінансової, військової безпеки країни, особистої безпеки громадян; всіляке сприяння економічному зростанню в інтересах зміцнення економіки, задоволення потреб держави і населення; підтримка структурних пропорцій, співвідношень доходів, витрат, темпів зміни економічних показників, що відпові-

дають ефективному використанню ресурсного потенціалу та дотримання принципів соціальної справедливості. Для досягнення цієї мети державне регулювання економіки передбачає вирішення таких завдань: розподіл ресурсів, що знаходяться в розпорядженні держави, між секторами економіки, регіонами, програмами та проектами; формування бюджетів цільових комплексних програм; формування законодавчої, нормативної бази, яка визначає правила економічної діяльності, ведення економічних процесів, функціонування ринків; надання економічним процесам соціальної орієнтації, соціальне вирівнювання умов та рівня життя різних верств населення; запровадження обмежень та заборон, що запобігають розвитку небезпечних для держави і суспільства форм економічної діяльності; обмеження монополій та сприяння ринковій конкуренції, забезпечення конкурентних переваг країни на світових ринках; моніторинг економічних процесів, проведення контролю за господарською діяльністю суб'єктів усіх форм власності для припинення порушень закону.

Цілі та завдання державного регулювання економіки залежать від природи провідної політичної системи країни, прийнятої соціально–економічної стратегії, визначеного економічного курсу. Відповідно спрямованість регулювання, форми та методи його здійснення періодично оновлюються. В Україні правові основи реалізації державної соціально–економічної політики у сфері розвитку сільськогосподарства як економічної діяльності з виробництва сільськогосподарської продукції полягають у наданні послуг з метою забезпечення населення вітчизняними продовольчими товарами, промисловості сільськогосподарською сировиною та сприяння сталому розвитку територій сільських поселень.

До прикладу Лічак Д. В. визначає державну підтримку як «невід'ємну частину державного регулювання, яка представлена сукупністю різних важелів та інструментів, пільгового та безоплатного фінансування найбільш вразливих в економічному відношенні підприємств та галузей аграрного сектору» [41].

Разом із тим, Чепур Е., розглядаючи зміст державної підтримки сільського господарства, вказує на необхідність проведення організаційно–економічних і фінансових заходів, які створять умови ефективного ведення розширеного відтворення та забезпечать конкурентні переваги сільськогосподарським товаровиробникам. При цьому автор концентрує увагу такої підтримки на регіональному рівні [42].

Базисом запропонованого визначення Коденської М. Ю. є система програм та заходів, які фінансово полегшують сільськогосподарський сектор. Відповідними інструментами, на їхню думку, є: зниження податкового навантаження, виділення субсидій, застосування ефективної системи агрострахування [43].

У цьому визначенні автори акцентують увагу на фінансову складову державної підтримки сільського господарства, що здійснюється програмно-цільовими методами.

На думку Гераймовича В. Л., державна підтримка галузі представлена прямими виплатами сільськогосподарським виробникам із бюджету держави. [44]. Така інтерпретація передбачає бюджетну підтримку, виключивши решту методів і інструментів, що є неправильним; на думку Шебаніної О. В., державна підтримка сільського господарства включає певні заходи державного впливу на сільське господарство [45].

Подібний підхід простежується у визначенні Голбан Т. Т., де державна підтримка представлена системою заходів впливу (фінансові, економічні та управлінські), які забезпечують ефективне функціонування сільського господарства [46].

Державна підтримка сільського господарства в їх інтерпретації представлена як сукупність вигод та коштів для сільськогосподарських товаровиробників і сільських територій, які отримуються на пільгових умовах з бюджетів різних рівнів або безоплатно. Розмежовуючи інструменти підтримки, автори наголошують на ролі інших державних заходів, зокрема законодавчих з метою створення умов, що забезпечують ефективне функціонування виробництва та життя на селі.

Відмінність цього визначення полягає у проведенні меж сутності державної підтримки та бюджетної підтримки, оскільки остання є компонентом державної.

Державна підтримка сільського господарства представлена Горкавим В. К. в контексті сукупності економічних, організаційних, правових, науково-технічних та технологічних заходів, що створюють сприятливі умови не тільки для виробництва сільськогосподарської продукції, а й для її та переробки, а також забезпечують повноцінну життєдіяльність сільських жителів [47]. На наш погляд, визначення має системний характер із чіткою вказівкою переліку заходів.

Стійкий і стабільний розвиток сільського господарства можна досягти лише на основі використання заходів державної підтримки. Коло обговорення питань необхідності державної підтримки сільського господарства нині розширюється, що зумовлено не менш специфічними особливостями, а й сучасними трендами розвитку галузі (цифровізація, тощо). Різноманітність неоднозначних підходів до розуміння державної підтримки сільського господарства та змістовного наповнення цієї категорії зумовили необхідність її уточнення.

Проведений аналіз визначень дозволив дійти таких висновків про стан розвитку термінологічної бази дослідження: домінуючі погляди авторів про державну підтримку сільського господарства представлені через сукупність методів та інструментів, що забезпечують розвиток сільського господарства [48]; мають місце думки авторів про подання державної підтримки сільського господарства переважно через призму фінансових заходів, спрямованих на розвиток сільського господарства та сільських територій [49]; аналіз ключових понять дозволив визначити фінансові методи підтримки сільського господарства, зокрема бюджетну підтримку, як базовий елемент державної підтримки [50].

Вищезазначені науковці виступають прихильниками позиції про систематизоване надання державної підтримки сільському господарству, що включає адміністративно–правові й організаційно–економічні методи, та відповідні їм інструменти. Державну підтримку сільського господарства на сьогодні слід розглядати як сукупність методів організаційно–економічного та адміністративно–правового характеру впливу на розвиток сільського господарства з урахуванням сучасних трендів галузі.

У зв'язку з цим, ринкові відносини у сільському господарстві мають складатися із двох сфер. В основу першої закладено механізм саморегулювання, який включає: свободу вибору підприємницької діяльності та організаційно–правових форм сільськогосподарських структур; самостійне визначення товаровиробниками своєї виробничої програми виходячи з конкретних умов та кон'юнктури ринку; вільний вибір будь–яких форм, каналів та ринків реалізації виробленої продукції; реалізацію продукції за ринковими (договірними) цінами відповідно до попиту та пропозиції; розподіл отриманих доходів (після сплати податків та обов'язкових платежів) на розсуд товаровиробників; добровільна участь у державних цільових про-

грамах, різних спілках, асоціаціях, тощо; самостійне визначення джерел фінансування інвестиційних проектів, зокрема залучення позикових коштів; облік підприємствами у своїй господарській діяльності підприємницьких ризиків; майнову відповідальність суб'єктів господарювання за своїми зобов'язаннями, боргами [51].

Основу другої сфери ринкових відносин аграрної економіки становлять економічні, правові та інші механізми державного регулювання, що орієнтують товаровиробників на ефективну господарську діяльність, ресурсозбереження, екологізацію виробництва, вирішення соціальних питань. Вплив держави слід розглядати не як альтернативу ринку, а як підвищення його ефективності, створення сприятливих умов для спрямованих дій ринкових сил, пом'якшення внутрішніх суперечностей самого ринкового механізму. Специфіка сільського господарства та основні завдання його державного регулювання визначають виконання економічних функцій держави в аграрній сфері:

Перша – забезпечення розширеного відтворення та підвищення продуктивності праці в господарствах корпоративного сектору аграрної економіки, оптимальне розміщення сільськогосподарського виробництва на території країни. Економічне зростання сільському господарстві означає збільшення та здешевлення виробництва продовольчих товарів.

Друга – створення в сільських поселеннях економічного клімату, який би забезпечував ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств: регулювання паритету цін на промислові вироби, послуги та продукцію сільського господарства; ліквідацію диспропорцій у ціноутворенні, а також зниження цін та тарифів на енергоносії; державне регулювання за допомогою податкової, кредитної системи та ін; запобігання появі безробіття;

Третя – розподіл доходів між сферами та товаровиробниками в процесі руху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача.

Четверта – регулювання ринкових процесів через організацію виробництва товарів та забезпечення їх грошовою масою. Держава має жорстко регулювати і контролювати рух грошових потоків, як в інвестуванні виробництва, так і підтримки рівня купівельного попиту [52].

Вищезазначені функції необхідно доповнити п'ятою, спрямованою на розвиток багатуукладної економіки і забезпечення захисту прав власності, та шостою, що забезпечує застосування накопичених наукових знань, удосконалення засобів виробництва, його технології, організації та управління.

Держава може виконати ці функції, якщо формування системи регулювання аграрної сфери, що буде ґрунтуватиметься на певних принципах. До прикладу принцип єдності економічних та соціальних цілей. Його суть полягає в тому, що заходи державного регулювання повинні орієнтуватися не тільки на вирішення економічних проблем, але й брати до уваги соціально–психологічні та національні особливості сільського населення, що склалися. Інший принцип – поєднання індикативності та директивності в управлінні економікою сільського господарства. Директивні методи регулювання повинні поширюватися на державні підприємства за необхідності забезпечення загальнодержавних потреб. Індикативне регулювання передбачає вплив держави на виробництво за допомогою економічних важелів, таких як державні закупівлі, податкова політика та ін. Найбільша ефективність державного регулювання сільського господарства досягається шляхом їхнього розумного поєднання [53].

Найважливішим визначено принцип раціонального аграрного протекціонізму, який має два аспекти: перший – внутрішньоекономічний, що стосується взаємовідносин суб'єктів аграрного сектору з іншими галузями; другий – зовнішньоекономічний, пов'язаний з експортом та імпортом сільськогосподарських товарів. Протекціонізм – це економічна політика держави, спрямована на заохочення розвитку національної економіки та на захист вітчизняних товаровиробників від іноземної конкуренції шляхом запровадження митних тарифів та встановлення квот на імпорт [54]. Аграрний протекціонізм виступає основою забезпечення продовольчої безпеки країни у мирний час та постає як найважливіший компонент національної безпеки [55]. Також слід зазначити принцип гарантованості та адресності державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Державі нині дуже важливо гарантувати стійку підтримку паритету цін на сільськогосподарські товари та засоби виробництва, реалізацію основних видів продовольчих товарів за гарантованими цінами, підтримку інвестиційної діяльності, відтворення риби, пле-

мінної худоби та елітного насінництва, економічний захист вітчизняних виробників від конкуренції та імпорту продовольства.

Принцип вибіркової спрямованості державної підтримки передбачає надання економічної підтримки насамперед найбільш конкурентоспроможним підприємствам. Це пов'язано з тим, що держава має обмежену кількість ресурсів. Звідси існує необхідність розробки методів і принципів відбору підприємств аграрного сектору економіки, яким держава може і повинна надавати свою підтримку

На наш погляд, вищезазначені принципи необхідно доповнити дев'ятим принципом розмежування повноважень та дотримання рівних умов конкуренції. Він полягає в тому, що фінансова підтримка з державного бюджету може бути доповнена фінансуванням з обласних та місцевих бюджетів, але за своїми програмами. І, нарешті, є принципом врахування міжнародних зобов'язань. При здійсненні державного регулювання сільського господарства повинні враховуватися зобов'язання України за міжнародними угодами.

Вплив держави на економіку сільського господарства здійснюється за допомогою прямих і непрямих методів. Прямий вплив відбувається через безпосередню участь держави у процесі виробництва, тоді як непрямий непряме – це вплив держави на виробничий процес за допомогою економічних механізмів. Прикладами прямих форм державного регулювання аграрної сфери економіки можуть бути: прийняття законодавчих актів, нормативних документів, положень тощо; управління державною власністю; ліцензування і квотування; застосування санкцій. Розмежування прямих та непрямих методів умовне [57].

Особливістю прямих методів державного втручання в аграрну сферу відзначається їхнє базування на силі державної влади та включають заходи заборони, примусу тощо, обмежуючи при цьому свободу сільськогосподарського підприємства. На відміну від цього, непрямі методи державного регулювання сільського господарства не обмежують свободи підприємницького вибору та передбачають: державне прогнозування; державне планування; державне програмування; бюджетно–податкову; грошово–кредитну; інвестиційну; зовнішньоекономічну політику.

Отже, державна підтримка являє собою основний компонент системи державного регулювання аграрної сфери національної еконо-

міки. У свою чергу, в економічний механізм, що забезпечує регулювання аграрного сектору України, входять дві ключові підсистеми: підсистеми державної координації ринкового механізму в аграрному секторі і державної підтримки сільськогосподарського виробництва (рис. 1.1)

Як зазначають вчені, найменше відпрацьована підсистема державної координації ринкового механізму в аграрному секторі [58]. Це пов'язано насамперед із нерозвиненістю загальної системи ринкових відносин. На сьогодні ця багаторівнева система сформована з окремих елементів, розвинених, на думку О. Т. Левандівський, далеко не пропорційно, таких як субсидування різних видів витрат за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, пільгове кредитування, лізинг основних засобів виробництва, реструктуризація заборгованості і т. п., правовий механізм, товарні та закупівельні інтервенції, заставні операції, виробничі квоти, захисні і цільові ціни, система оптових продовольчих ринків, система банків та бірж, інформаційна система і т. п. [59].

Фахівці зазначають, що в умовах децентралізації окремі акценти стосовно державної підтримки не будуть зміщуватися на місцевий рівень (рівень об'єднаних територіальних громад). За центральними органами залишаються поруч з іншими питаннями пільгового оподаткування; розробка заходів щодо страхової підтримки підприємств; підтримка рибництва та племінного тваринництва, елітного насінництва; лізинг; докорінне поліпшення земель і т. д. [60].

У дослідженнях учених значна увага приділяється принципам, на яких має будуватися вся система державної підтримки сільгосптоваровиробників. Так, Ільчук О. М. до цих принципів відносить:

- забезпечення максимально високої ефективності використання бюджетних ресурсів;
- програмно–цільовий характер державної підтримки;
- оптимальне співвідношення важелів прямого та непрямого впливу;
- відповідність системи заходів умов господарювання, що змінюються;
- диференціація заходів державної та регіональної підтримки;
- об'єктивність розподілу коштів між суб'єктами [61].

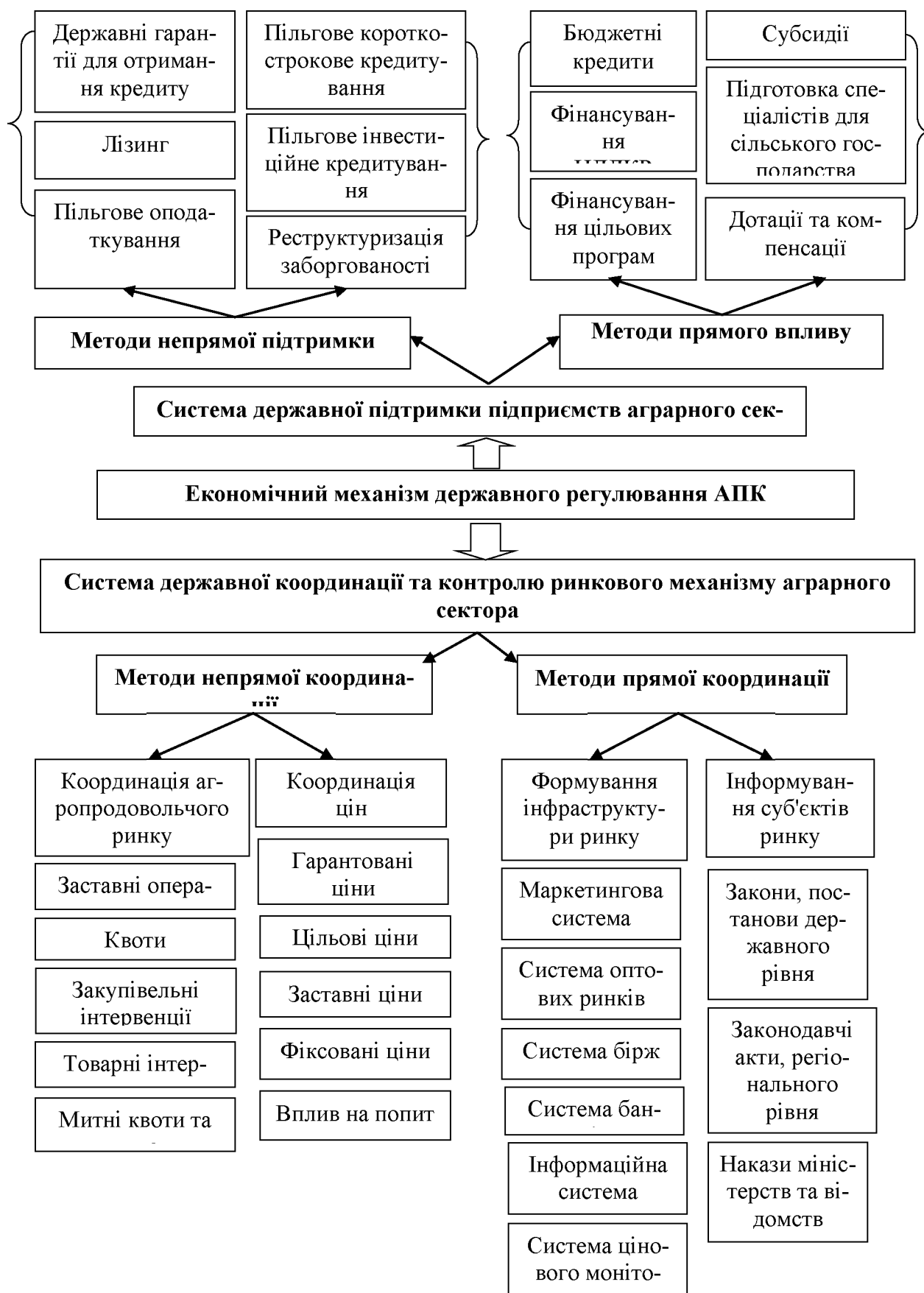


Рис. 1.1. Економічний механізм державного регулювання аграрного сектору України

Джерело: власна розробка автора.

Узагальнюючи думки цілого ряду вчених, Т. І. Голуб, пропонує враховувати також такі принципи:

- підтримки еквівалентності обміну між сільським господарством та іншими галузями економіки, паритету та регулювання доходів сільгосптоваровиробників;
- поєднання індикативності та директивності;
- стимулювання товаровиробників до інтенсифікації виробництва;
- поєднання економічних і соціальних цілей [62].

На думку Шабатури Т. С., як ключовий принцип слід розглядати першочергове врахування національних, державних, громадських інтересів, а також такі принципи, як безперервність, наукова обґрунтованість, комплексний характер підтримуючих дій, необхідність досягнення не лише економічного, а й соціального та екологічного. ефектів під час використання засобів підтримки [63].

Крім цього, у наукових джерелах можна зустріти перелік і інших принципів: гарантованість, адресність, спрямованість забезпечення продовольчої безпеки, стійкість [64]. Стосовно останнього принципу, то він певною мірою суперечить зазначеному вище принципу відповідності системи заходів змінним умовам господарювання. На нашу думку, гнучкість системи державної підтримки аграрного сектору при зміні політичних та економічних умов нині має більше значення, ніж стійкість, що наочно ілюструє ситуація, пов'язана з приєднанням України до СОТ. У 2012 р. спеціалістами та науковою громадськістю широко обговорювалися наслідки цього найважливішого для економіки країни рішення, у тому числі щодо зміни вимог до державної підтримки сільгосптоваровиробників [65]. Тому ми вважаємо за доцільне доповнити розглянуту систему принципів необхідністю врахування вимог СОТ.

Ще один принцип, на нашу думку, вимагає певного коригування в сучасних умовах – це диференціація заходів державної та регіональної підтримки. Цей принцип передбачає поділ завдань і функцій між рівнями управління галуззю, і навіть широкий облік регіональної специфіки, який на тепер відсутній.

Важливим принципом на етапі розвитку також має бути стимулюючий характер державної підтримки, яку слід надавати під час виконання певних умов, заданих органами управління галуззю відповідно до поставлених цілей.

Досить значну увагу вчені й фахівці приділяють формам та інструментам державної підтримки аграрного сектору. На загальнодержавному рівні зазвичай виділяють три форми (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Форми державної фінансової підтримки сільгосптоваровиробників

Джерело: власна розробка автора

Перша – форма прямої бюджетної підтримки, включає надання субсидій на матеріально-технічні ресурси та сільськогосподарське виробництво, субсидування короткострокового й інвестиційного кредитування організацій та підприємств агропромислового комплексу, надання субсидій агровиробникам з ціллю відшкодування частини витрат на страхування врожаю сільськогосподарських культур, субсидування витрат капітального характеру та ін.

Форма непрямой підтримки включає здійснення закупівель продовольства і сільгоспсировини для державних потреб, регулювання агропродовольчого ринку за допомогою проведення інтервенцій, захист економічних інтересів, підтримку суб'єктів вітчизняного

агробізнесу при веденні різних форм зовнішньоекономічної діяльності.

Опосередкована підтримка на загальнодержавному рівні становить систему заходів, вкладених у забезпечення сприятливих організаційно–економічних умов ведення аграрної діяльності. Вони включають заходи щодо реструктуризації заборгованості сільгосптоваровиробників з платежів до бюджету всіх рівнів, державні позабюджетні фонди, постачальникам різних матеріально–технічних ресурсів; підтримку сільськогосподарської науки. Серед форм державної підтримки найменше розробленою залишається форма опосередкованої підтримки, представлена різноманітними заходами організаційно–економічного характеру, об'єднаними з агропродовольчою політикою, що не вимагають витрати коштів державних або місцевих бюджетів. Ця форма підтримки реалізується також через регулювання цін і тарифів, імпорту й експорту сільськогосподарської продукції, продовольства і сировини; встановлення різноманітних пільг, обмежень та заборон на користь галузі.

Важливе значення мають форми державної підтримки, що з процесом фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств дозволяють нормалізувати структуру балансового боргу підприємств. Здійснення комплексу заходів щодо фінансового оздоровлення без державної підтримки неможливе, тому такій формі потрібно приділити першочергову увагу як основній складовій процесу фінансового оздоровлення сільгоспвиробників.

Існуючі інструменти впливу держави які не завжди відрізняються системністю і тому не забезпечують необхідного зрушення у розвиток аграрної сфери економіки. Неефективними заходи стають у ситуації відсутності чіткої позиції держави стосовно вирішення нагальних соціально-економічних проблем, до виділення пріоритетів у розвитку вітчизняного аграрного господарства. Також у результаті проведеного дослідження виявлено внутрішні й зовнішні фактори та причини неефективного використання сільськогосподарськими організаціями засобів державної підтримки (рис. 1.3).

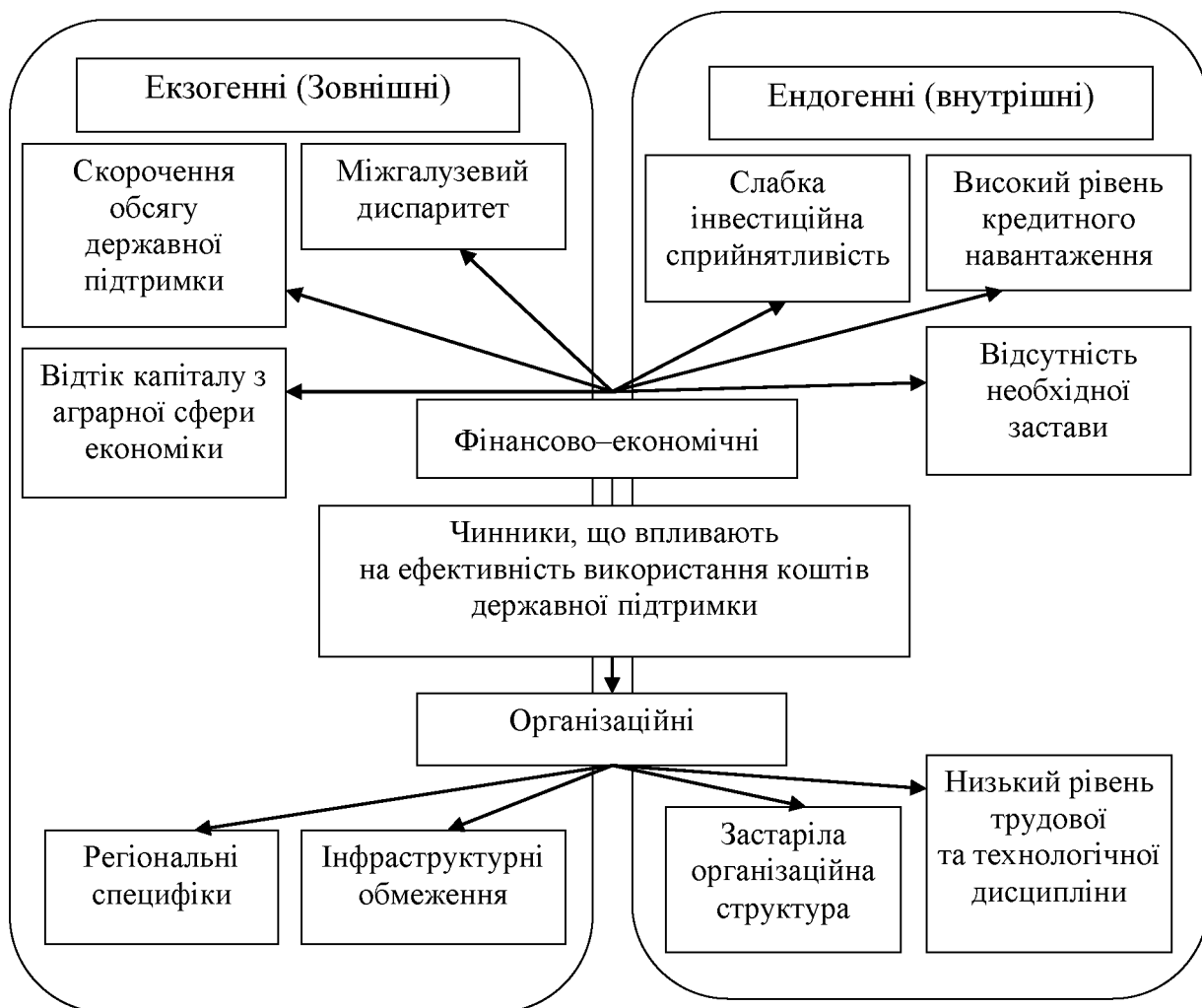


Рис. 1.3. Фактори та причини неефективного використання аграрними організаціями засобів державної підтримки

Джерело: власна розробка автора.

До них відносяться:

- підвищення нееквівалентності обміну між сільським господарством та промисловістю, зумовлює переток коштів у інші галузі економіки;
- слабка інвестиційна сприйнятливість та низька кредитоспроможність суб'єктів господарювання, що веде до недоступності кредитних та інвестиційних ресурсів;
- скорочення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників;
- системні обмеження організаційного характеру як у зовнішньому середовищі, і у самих сільськогосподарських підприємствах.

Серед важливих напрямів державного регулювання економіки використовується цінова політика. Існуюча практика державного регулювання ціноутворення в аграрному секторі показала, що у цій

сфері існують серйозні недоліки [66]. Державна цінова політика має створити умови поєднання вільних ринкових цін і цін, регульованих державою. Повинні існувати такі види цін:

Гарантовані ціни. Відомі мінімальні ціни, які гарантуються державою у разі, коли на ринку виникає надлишок якогось продукту, внаслідок чого ринкова ціна в кінцевому підсумку починає опускатися нижче за межу самоокупності виробництва даного товару. При цьому зазвичай передбачається кілька важливих умов: визначається обсяг продукції, що відображено в укладених договорах, на яку поширюються гарантовані ціни; обмежується обсяг коштів, які може отримати сільгосптоваровиробник; іноді гарантовану ціну можна поширити і господарства, які мають досить великий рівень ефективності виробництва тощо;

Цільова ціна. Гарантує самофінансування сільськогосподарських підприємств із середнім та зниженим рівнем витрат. Продукція реалізується за ринковою ціною, яка може збігатися з цільовою. Але якщо ринкова виявиться меншою за цільову, то виробник отримує різницю між ними. Ця різниця є компенсаційним платежем, розраховується на основі середньої роздрібною ціни. За своєю сутністю цей вид цін збігається з мінімальною ціною, яку, до прикладу, фермери США одержують за свою продукцію. Тому у деяких країнах цільові ціни називають гарантованими;

Заставні ціни. Відомий вид цін, якими держава у роки найвищої врожайності скуповує надлишки вироблену продукцію. Проводяться такі заходи у вигляді заставних операцій. Заставна ціна встановлюється на певному рівні і має забезпечити товаровиробнику дохід у мінімальних розмірах [67];

У певному сенсі *граничні ціни* є мінімальною ціною імпорту. Пов'язано це з тим, що у більшості випадків подібна продукція вітчизняних товаровиробників не конкурентоспроможна за її якістю, витратами, ціною. Проте за умов приєднання до СОТ такий вид цін може мати лише інформаційне значення;

Фіксовані ціни – екстраординарний метод державного впливу на економічну ситуацію. Найчастіше він застосовується щодо соціально значимих товарів, насамперед хліба. У разі, коли фіксована ціна вища за рівноважну, на ринку може виникнути надлишок товару, тоді як за нижчої – його дефіцит.

Важливе значення у багатьох країнах надається механізму квотування. Квота як інструмент обмеження передбачає, що у разі настання труднощів у реалізації продукції державою закуповується обсяг визначений квотами за оголошеної заздалегідь, гарантованої державними органами ціни. Але при цьому підприємство може відмовити державі у продажу своєї продукції. Квоти встановлюються на виробництво продукції чи її експорт, і навіть на посівні площі. Можуть вводиться як для переробників, так і для виробників. У разі порушення квоти застосовуються санкції економічного характеру, насамперед штрафи.

Вважається, що виробничі квоти – один із найважливіших інструментів щодо запобігання появі надлишків сільгосппродукції в розвинених країнах. Програми, створені задля скорочення ринкової пропозиції чи збільшення ринкового попиту, слугують засобом підвищення ринкової ціни до підтримуваної, рівень якої можна визначити як бажаною. Цим самим також ліквідуються надлишки сільськогосподарської продукції.

Організована система кредиту являє собою важливий атрибут функціонування повноцінного ринку. Її розвитку значною мірою допомогла державна підтримка як компенсування відсоткових ставок. Проте фахівці зазначають, що цей вид характеризується цілою низкою проблем [68]. Та й самі умови надання субсидій потребують удосконалення. Так, сільгосптоваровиробники при отриманні кредитів повинні попередньо сплатити банкам ту частку коштів, яка потім має бути відшкодована в порядку повернення витрат на сплату відсотків з державного бюджету. Це вимагає додаткових витрат підприємств, що у важкому фінансовому становищі, ускладнює процес отримання кредиту [69].

У разі надлишку над ринком сільгосппродукції здійснюються закупівельні інтервенції, а за її дефіциті – товарні. І в тому, і в іншому випадку ставиться одне завдання – підтримання цін на потрібному рівні, тобто стабілізація ринку.

Фахівці вважають, що теперішній час механізм проведення інтервенцій довів свою ефективність, до прикладу, при стабілізації цін після найсильнішої посухи 2010 р., хоча водночас він ще не досить відпрацьований. Існують проблеми з інформуванням учасників, зберіганням зерна, недостатньо оперативним залученням кредитів банків [70].

Нова модель економічного розвитку передбачала необхідність глибших структурних перетворень економіки, вирішення завдань реіндустріалізації економіки з урахуванням НТР, зниження інфляції та створення умов економічного зростання. Теоретичні постулати вирішення поставлених завдань були створені в рамках неоконсервативного напрямку в економічній думці, представленого трьома основними моделями: монетаризму, теорії раціональних очікувань, теорії економічної пропозиції.

Постулати неконсервативних підходів у державному регулюванні орієнтувалися на досягнення інших цілей і пріоритетів, ніж теорія Кейнса і віддають перевагу непрямому державному регулюванню, яке здійснюється переважно в рамках грошово-кредитної політики. Також державі відводиться провідна роль у сприянні структурної та науково-технічної політики, визначення напрямів досліджень та фінансування їх з бюджету [71].

До переваг даної моделі варто віднести її адекватність та ефективність при застосуванні на практиці. У більшості випадків було вирішено поставлені завдання та досягнуто позитивних результатів: зниження інфляції, стійке економічне зростання економік. З іншого боку, практика неоконсерватизму неминуче загострює проблеми безробіття, знижує рівень життя та соціальний захист населення, посилює соціальну диференціацію у суспільстві. У свою чергу це підвищує потенціал звернення до основ переваги кейнсіанських традицій.

У подальшому розвитку поглядів на роль держави в регулюванні економіки стали з'являтися все більш інтеграційні моделі, побудовані на синтезі державних і ринкових інструментів регулювання. Основоположником цього напрямку виступив Пол Самуельсон, його підхід дістав назву змішаної економіки [72]. Вказана концепція будується на синтезі двох механізмів регулювання макро рівня, на поєднанні ефективного державного управління та механізму гнучкого саморегулювання. У цьому ставилися відразу кілька макроекономічних цілей: ефективність господарювання; соціальна справедливість; стабільне економічне зростання.

У нинішній практиці національних економік найчастіше використовуються обидва основні механізми, представлені ринком і державою. Кожному з них відводиться своя особлива роль розвитку економіки. Так, саморегулювання ринку спрямовано на виробницт-

во товарів і послуг, задоволення потреб приватного капіталу, тоді як державна участь – це установки по неринкових відносинах, регульованих виконавчою владою урядів. Залежно від рівня участі держав у економічних процесах можна виділити економіки з мінімальною участю та з максимальною присутністю держави в макроекономічному регулюванні.

За першим варіантом держава відповідає за грошовий (монетарний) ринок, вона регулює екзогенні фактори, моніторить і контролює основні зовнішні впливи, відстежує виробництво соціально значущих продуктів, товарів та послуг, активно займається управлінням неринкових секторів економіки.

Країни з розвиненими економіками (Німеччина, Нідерланди, Данія, Японія, Південна Корея та інші) дуже активно використовують можливості державного регулювання, акцентують свою увагу на регулюванні соціального сектору, створюють усі умови для ефективного ведення виробництва, приділяють значну увагу у своєму розвитку правилам, стабільності економічних відносин. Основи розглянутого механізму розвитку знайшли свою реалізацію в соціально орієнтованих шведській моделі, німецькій, японській та ін [73].

Відмінною їх особливістю є орієнтація на збалансований соціальний розвиток, на вирішення суспільних проблем усіх верств суспільства. Разом із тим, у вітчизняній економіці, аграрному секторі відсутні збалансовані, рівноважні пропорції регулювання розвитку. Усе це потребує підвищення активізації участі держави у соціально-економічному розвитку економіки, особливо стосовно сільськогосподарства. Розвиток і зміцнення власного конкурентного виробництва, передових технологій товарів та послуг створить можливості для виходу на закордонні товарні ринки. Після достатнього рівня розвитку і становлення вітчизняного цивілізованого ринкового механізму, що забезпечує стійке економічне зростання економіки, інтенсивність державних управлінських інтервенцій у господарську діяльність можна буде знизити, підвищуючи роль ліберальних підходів. Звідси підходи до регулювання аграрної економіки треба будувати і вдосконалювати в рамках єдиного механізму регулювання, пристосовуючи його до економічного середовища, що динамічно змінюється, представленого внутрішніми і зовнішніми факторами виробництва. При цьому дуже важливо забезпечувати збалансовану взаємодію між державною участю та принципами ринку. Дер-

жавне регулювання слід спрямовувати на побудову раціонального функціонування аграрної ринкової економіки. Таке регулювання не слід усувати від регулювання виробничої діяльності [74]. Швидше державне регулювання варто удосконалювати й активізувати у напрямі переходу від машин і технологій, що застаріли, до інноваційних, сучасних конкурентоспроможних методів ведення виробництва, апробованих передовою світовою практикою.

Одним з інструментів державного регулювання має стати ціна на основні види сільськогосподарської продукції, яка забезпечить дохідність виробництва його виробникам. Сприяти стабільному отриманню доходу виробниками можна щорічним визначенням обсягу державної ресурсної підтримки виробників зерна, зіставленням базової та ринкової цін на зерно. Встановлення базової ціни передбачає аналіз витрат за виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції і на вибір методу ціноутворення. Базова – не стільки прогнозована, скільки мінімально необхідна ціна реалізації задоволення внутрішніх потреб виробника [75]. Зазвичай це ціна мінімального запиту виробника щодо вигідності виробництва певного товару у конкретних умовах. Базову ціну закупівлі рекомендується розраховувати шляхом повних витрат. Вона має стати інструментом індикативного планування, а її розрахунок має бути основою визначення обсягу державної ресурсної підтримки виробників. Така форма державної підтримки передбачає, що виробник повинен дотримуватися науково обґрунтованих технологій виробництва (підвищувати родючість ґрунтів, виконувати рекомендовані агротехнічні роботи, використовувати нові технології тощо). Інакше виробники втрачають можливість претендувати на отримання ресурсної підтримки від держави. Пропонований алгоритм визначення обсягу ресурсної державної підтримки зводиться до зіставлення базової та ринкової цін. Якщо базова ціна нижча за ринкову, державна ресурсна підтримка не розраховується. І навпаки, у разі базової ціни, вищої за ринкову, розмір державної підтримки визначається як різниця між ними. З урахуванням обмеженості державного та регіонального бюджетів така форма державної ресурсної підтримки передбачає лише прямі грошові виплати. Вона може бути представлена в різних формах.

Гнучкий, диференційований підхід залежно від рівня розвитку та аграрного потенціалу території, ефективності господарювання. Ма-

ксистимально ефективно використання ресурсної бази відповідно до концепції «зеленої» економіки. Додатковий потенціал вітчизняного сільського господарства може бути досягнутий завдяки зниженню витрат енергії та праці при виробництві сільгосппродукції, які сьогодні в Україні у кілька разів вищі, ніж у розвинених країнах.

Методичні засади аналізу та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки на ринку агропродовольства

Зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) можна охарактеризувати як принциповий аспект національного розвитку держави. Серед найважливіших причин цього розрізняють природно–географічне розташування держави, та необхідність здійснення зовнішньоторговельного обміну. Тисячолітня історія українських зовнішньоторговельних відносин дозволила реалізувати можливість торговельного шляху «з варягів у греки». Протягом тривалої історії України питання зовнішньої торгівлі та сільського господарства завжди виступали особливим предметом турбот державної влади.

Реальність сучасного світу змушує зрозуміти істину про неможливість обмеження економіки держави різними рамками. Відбувається розуміння процесів міжнародної торгівлі, міжнародного поділу праці (МПП) як взаємної вигоди. Зовнішньоекономічні зв'язки країн формуються із взаємозалежності окремих економік, в основі яких знаходяться МПП, тобто спеціалізація народногосподарського комплексу з виробництва продукції із задоволення потреб світового господарства. Економічні відносини між державами не обмежуються лише зовнішньоторговельними операціями, а супроводжуються рухом капіталу, процесами міграції робочої сили, валютними відносинами. Поняття ЗЕД, представлене у законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» «як зовнішньоторговельна, інвестиційна та інша діяльність, що включає» виробничу кооперацію, в галузі міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності», набуло політико–орієнтованого характеру, пов'язаного з можливістю та бажанням її

учасників у нав'язуванні власних пріоритетів. Крім того, законодавче тлумачення ЗЕД обмежується перерахуванням її видів, не розкриваючи мети та змісту [76].

На думку Я. М. Гадзало., природа ЗЕД полягає у переміщенні об'єктів цивільних прав між національними економіками. Відповідно, ЗЕД передбачає наявність відносин з вивезення з держави-донора до держави-реципієнта об'єктів цивільних прав та ввезення до держави-реципієнта згаданих об'єктів. Таким чином, вважає автор, ЗЕД – це відносини щодо експорту та імпорту об'єктів цивільних прав [77]. Проблема поєднання державного і ринкового механізмів породжує широкий спектр теоретичних поглядів та відповідних підходів, що передбачають або державний монополізм у питаннях управління національним господарством, або вкрай економічний лібералізм, що передбачає відсутність обмежувальних заходів від держави. Тим не менш, державний вплив на початковій стадії формування економіки ринкового формату є визначальним. Теоретичні інструменти аналізу зовнішньоторговельної політики можна розділити на три основні групи:

теорії внутрішніх ефектів зовнішньоторговельної політики;

теорії зовнішніх ефектів зовнішньоторговельної політики;

оліт економічні гіпотези зовнішньоторговельної політики.

Теорії внутрішніх ефектів зовнішньоторговельної політики – це теорії, що пояснюють наслідки дій держави у сфері зовнішньої торгівлі для національної економіки. Теорія молодих галузей промисловості або теорія захисту галузей промисловості, що зароджуються – класична теорія промислової політики держави, основи якої були закладені О. Гамільтоном і Д. Ф. Лістом і надалі набули розвитку в дослідженнях Р. Болдвіна та П. Бардана. Ключова ідея цієї теорії полягає в тому, що захист від іноземних конкурентів дозволяє галузям, що зароджуються, швидше досягти економії від масштабу, що дає можливість зробити їх продукцію конкурентоспроможною на зовнішніх ринках [78]. Собівартість виробництва у нових галузях зазвичай вища за потенційну (коли є економія від масштабу), і навіть вища, ніж у зарубіжних конкурентів (при перебуванні останніх на більш зрілій стадії розвитку), що обмежує їх привабливість для інвестицій. Водночас нові галузі майже завжди пов'язані з новими знаннями та технологіями. Підтримка галузей, що зароджуються, за допомогою субсидування витрат на НДДКР, підготовці персоналу,

захисту інтелектуальної власності та інших заходів з боку держави дозволяє залучити в ці галузі інвестиції. Цей аргумент універсальний як країн, що розвиваються, та розвинених [79].

Важливою науковою розробкою, щодо державного регулювання визнано «Парадокс Метцлера». Основна його ідея – імпорتنий тариф на товар може змусити експортерів знизити ціни на більшу величину, ніж величина тарифу з метою збереження ринку країни–імпортера. Бар'єри на шляху імпорту, з одного боку, ведуть до зростання внутрішніх цін на імпортні товари, що сприяє розвитку вітчизняного виробництва, тоді як з іншого боку, є причиною зниження світових цін на імпортні товари країни, що може компенсувати початкове зростання внутрішніх цін на імпортні товари [80]. Виникненням парадоксу на практиці можна навести торгову війну США та Китаю 2018–2019 рр., наслідком якої стало зниження цін на сировину і метали на світовому ринку. За офіційними оцінками, торгова війна також призвела до зниження зростання ВВП США до 2020 р. на 0,3 %, рівня споживання – 0,3 % приватних інвестицій – 1,3, реального доходу домашніх господарств – 1, експорту США – 1,7, імпорту – 2,6%.

Одним із методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання слід вказати митне регулювання основу якого становить митний тариф. Методологічним підґрунтям його застосування стала теорія оптимального тарифу (Г. Джонсон). Відповідно до цієї теорії, тариф, що максимізує добробут країни, дорівнює еластичності взаємного попиту на внутрішньому ринку на імпортні товари та еластичності взаємного попиту на зовнішньому ринку на експортні товари, зменшеної на одиницю [81]. Чим нижча еластичність імпорту за ціною, тим вища ставка оптимального тарифу, і навпаки.

Паралельно вищезазначеній теоретичній розробці з'явилася теорія дисторсій, сформульована Джагдішем Бхагваті, що фіксує умови, коли скорочення тарифних і нетарифних обмежень (дисторсій) у зовнішній торгівлі збільшує добробут країн–партнерів. Зокрема, згідно з теорією, підвищення рівня добробуту відбувається, коли наявне одне обмеження і воно знижується [82].

Водночас, при існуванні безлічі дисторсій, зниження окремих завжди призводять до підвищення рівня добробуту. Загалом, згідно з теорією, тариф неминуче викликатиме втрату добробуту порівня-

но з оптимальною стратегією вільної торгівлі, а найефективнішим інструментом виправлення дисторсій залишається податкова політика. Незважаючи на переконливі теоретичні аргументи на користь зниження бар'єрів у міжнародному русі товарів та послуг, більшість країн нині продовжують проводити політику, що обмежує торгівлю. Ключову роль тут відіграють багатосторонні торговельні переговори насамперед у рамках СОТ.

У зв'язку з цим важливо звернути увагу на теорію внутрішніх дивергенцій (М. Корден), згідно з якою невідповідності між особистими та суспільними економічними інтересами всередині країни (дивергенції) повинні корегуватися внутрішніми заходами, а виправлення внутрішніх проблем методами зовнішньоекономічної політики дисторсіями. Дії урядів у сфері зовнішньої торгівлі завжди опосередковано позначаються на інших сферах національних економік. Як наслідок, зовнішньоторговельна політика може бути використана як інструмент вирішення внутрішньоекономічних проблем [83]. Проте подібна стратегія з теоретичної точки зору не буде ефективною. Загалом теорії внутрішніх ефектів зовнішньоторговельної політики дозволяють зафіксувати такі закономірності: наслідки протекціонізму у зовнішньоторговельній політиці не однозначні і можуть призвести до протилежних результатів; зовнішньоторговельна політика, що максимізує дохід від зовнішньоторговельних операцій (бюджет), відрізняється від зовнішньоторговельної політики, що максимізує національний добробут (ВВП); скорочення обмежень у зовнішній торгівлі за інших рівних умов сприяє зростанню національного добробуту; інструменти зовнішньоторговельної політики ефективні у вирішенні невідповідностей зовнішніх економічних інтересів, використання вирішення внутрішніх економічних проблем неефективно і призводить до дисторсій.

Теорії зовнішніх ефектів зовнішньоторговельної політики охоплюють теоретичні розробки, що пояснюють наслідки макроекономічних рішень зовнішньоторговельних партнерів по відношенню один до одного. Такою є теорія митного союзу, у сформулювали Джейкоб Вайнер і Джеймс Мід. Відповідно до неї, координація зовнішньоторговельної політики між країнами у формі торгових угод про усунення тарифів у взаємній торгівлі характеризується проявом двох різних типів ефектів: «створення торгівлі» – переорієнтації споживачів із національних постачальників товарів чи послуг на зо-

внішніх у рамках союзу та «відхилення торгівлі» – переорієнтації споживачів з постачальників поза союзом на постачальників усередині союзу. Кінцевий результат міжнародних угод у сфері торгівлі залежить від того, який тип ефектів переважає [84]. Теорія формулює умови, за яких ймовірність того, що позитивні результати митного союзу перевершать негативні наслідки: чим більший економічний регіон, що охоплюється союзом; що нижчий за «середній» рівень тарифів на імпорт товарів з-за меж союзу; що вищий рівень конкурентності країн-членів союзу щодо захищених галузей до створення союзу та інших.

Умови Дж. Вайнера та Дж. Міда стали ключовим інструментом, що використовується на практиці при розробці та укладанні міжнародних торгових угод. Водночас емпіричні перевірки теорії підтвердили, що зміна добробуту внаслідок укладання торгових угод може бути неоднаковою для країн-учасниць. При цьому якісь країни можуть програти [85]. Найчастіше «ефект відхилення торгівлі» перекривається «ефектом створення торгівлі», у результаті створення митного союзу веде до зростання добробуту країн-учасниць. Оцінка наукових розробок у межах згаданої теорії дозволило дійти наступних висновків: збільшення розміру митного союзу підвищує ймовірність позитивного на добробут учасників; зростання добробуту країни при вступі до митного союзу залежить від частки місцевої продукції в її внутрішньому споживанні: чим вище ця частка, тим більша ймовірність підвищення добробуту на укладення торгових угод; митний союз не тягне за собою втрат, якщо тарифи, встановлені союзом по відношенню до третіх країн, виявляються нижчими, ніж існуючі тарифи країн-учасниць; будь-яка група країн може утворити митний союз, який веде до поліпшення добробуту за Парето світу загалом, за умови, що потоки капіталу всередині союзу не обмежені, і єдиний зовнішній тариф не призводить до зміни світових цін; скасування тарифів у межах спілки надає тим більший позитивний ефект, що вищі були тарифи у країнах-учасницях до вступу до митного союзу.

Теорія «другого найкращого» бере свій початок у роботі Дж. Міда «Теорія міжнародної економічної політики». Здійснивши синтез кейнсіанської та класичної економічної теорій щодо передумов балансу внутрішньої та зовнішньоторговельної рівноваги, Дж. Мід визначив умови, за яких втручання у міжнародну торгівлю

сприяє збільшенню добробуту як окремих країн, так і груп країн та, відповідно, зростання загального обсягу світового виробництва [86].

Наслідком цих умов стала ідея «другого найкращого»: крім політики свободи торгівлі немає іншої торгової політики, вплив якої на загальний добробут було б однозначно позитивним. Цю ідею використали Річард Ліпсі та Келвін Ланкастер для формулювання загальної теорії другого найкращого. Її головним твердженням стало наступне: якщо одна з умов Парето-оптимуму не може бути виконана, ситуація другого кращого оптимуму досягається лише через відхилення від інших умов Парето-оптимуму. Насправді завжди мають місце ті чи інші фактори, що перешкоджають досягненню Парето-оптимумів. Зокрема, конкуренція на ринках товарів чи факторів виробництва може бути недосконалою, а уряд може приймати макроекономічні рішення не лише у відповідь на провали ринку. Крім того, до факторів, що ведуть до відхилення від Парето-оптимумів відносяться і зовнішні зміни: протекціоністські заходи з боку зовнішньоторговельних партнерів, зміна світових цін та ін., і не лише економічного характеру: політичні, соціальні, технологічні, природні та ін.

Зважаючи на наявність численних факторів відхилення економіки від Парето-оптимальних станів, метою макроекономічної політики держави стає прийняття «других найкращих» рішень. Теорія дає тут низку орієнтирів: якщо Парето-оптимум не може бути досягнутий, другий найкращий оптимум вимагає загального відхилення від усіх умов паретіанського оптимуму; дії, що ведуть до Парето-оптимуму, якщо будуть застосовуватися в усіх сферах, не тільки не приведуть економіку до стану другого кращого оптимуму, але швидше віддалять від нього; у ситуації загальної рівноваги відсутні умови, які будуть одночасно необхідні для максимуму добробуту та достатні для зростання добробуту.

Загалом, до ключових висновків теорій зовнішніх ефектів зовнішньоторговельної політики слід зарахувати такі: незважаючи на те, що координація не найкращий варіант зовнішньоторговельної політики для країн та однозначно позитивне явище для світової економіки в цілому, у більшості випадків позитивні ефекти, що виникають за її здійснення, переважають негативні; вплив торгової інтеграції на добробут країн-учасниць та зовнішніх партнерів залежить

від кількості учасників, розміру їх економік, рівня їх економічного розвитку, обсягів взаємної торгівлі, ступеня конкуренції; чим більше країн координують зовнішньоторговельну політику один з одним, чим більший розмір їх економік і вищий рівень економічного розвитку, чим більший обсяг торгівлі до координації та вище конкуренція, тим вища ймовірність переважання позитивних ефектів торгової інтеграції; вплив торгової інтеграції на добробут країн–учасниць та зовнішніх партнерів залежить від зміни тарифів: інтеграція не тягне за собою негативні наслідки, якщо загальні митні тарифи виявляються суттєво нижчими, ніж до інтеграції; в результаті торгової інтеграції країни–учасниці починають використовувати переваги економіки масштабу, що дозволяє збільшувати обсяги виробництва та скорочувати витрати.

Політекономічні гіпотези зовнішньоторговельної політики є розширенням економічних теорій і моделей з допомогою використання понять, категорій і припущень політологічного знання, і навіть економічного аналізу політичних процесів. Перші політекономічні моделі зовнішньоторговельної політики характеризувалися низьким ступенем універсальності, оскільки були орієнтовані пояснення торгової політики конкретних країн у конкретному історичному контексті. Подальший розвиток політекономії міжнародної торгівлі перетворився на пошук універсальних концептуальних рамок. Цими рамками стали формальні моделі зовнішньої торгівлі, за якими заходи торгової політики країн визначаються лобіюванням із боку груп тиску, з поправкою на рівень задоволеності громадян політикою національних урядів. Групи тиску представляють різні галузі національних економік, а задоволеність громадян виявляється у політичній підтримці влади. Основним дослідницьким завданням, у своїй, стає визначення впливу різних форм торгової політики – від протекціонізму до лібералізації – на широкий спектр учасників міжнародних торговельних відносин: країни, галузі, фірми та ін.

Надалі інтеграція в політекономічні моделі ключового висновку міжнародної економіки про те, що укладання міжнародних угод є ефективною стратегією, призвела до створення багаторівневого теоретичного підходу, що розглядатиме міжнародні торгові відносини як результат взаємодії власників факторів виробництва та урядів країн. Перші чинять тиск на уряд з метою запровадження необхідних їм заходів торговельної політики. Другі зацікавлені у отриманні

винагороди від цих груп у різних формах, з урахуванням динаміки добробуту громадян. У результаті, міжнародні відносини у торгівельній сфері являють собою переговорний процес про рівень торгових бар'єрів, результати якого залежать від політичного та економічного потенціалу кожного з учасників переговорів, а також готовності урядів поступитися національним групам інтересів та їх орієнтації на інтереси громадян.

Світовий досвід розвитку країн показує необхідність реалізації функцій втручання у сферу економіки. У важливих суперечках представників різних наукових шкіл та течій не заперечується присутність держави у питаннях регулювання її галузей. Відмінність поглядів пов'язані з масштабами, застосовуваним інструментарієм, формами й інтенсивністю втручання в економіку. Представники кейнсіанства ґрунтували свої погляди на необхідності державного регулювання з одночасним скороченням тиску ринкових механізмів на учасників виробничого процесу. Так, Дж. М. Кейнс припускав наявність механізмів стримування попиту, дія яких створювало ситуацію його дефіциту та схильність до процесів стагнації, що неухильно призводило до безробіття. На думку Дж. М. Кейнса, вплив на ЗЕД із боку держави має здійснюватися, передусім, у вигляді впливу на обсяги і структуру імпорту [87].

Схильність населення до імпортного продовольства виступає як чинник зниження інтересу до товарів вітчизняного походження, означаючи відповідне зменшення сукупного попиту на національному ринку. Подальші дослідження Є. Домара, П. Самуельсона, П. Сраффа, Н. Калдора, Р. Харрода були спрямовані на вирішення суперечностей ринкової економіки, що виникають, в рамках залучення заходів державного регулювання. Таким чином, на їхню думку, застосування економічних заходів впливу не має замінювати дії ринкових сил. Використовуючи регулятори, уряд повинен здійснювати контроль диспропорцій, що виникають, і запровадити ефективні заходи щодо їх усунення. Помітним виявився внесок у розвиток теоретичних аспектів ЗЕД В. Леонтьєва, М. Портера. Представники меркантилізму вдалися до численних спроб розкрити причини розвитку ЗЕД, а також пояснити її вплив на економіку окремих держав. З розвитком економічної сили провідних світових держав за рахунок підсумків епохи великих географічних відкриттів сфера державної економічної політики більшості розвинених країн перемістила-

ся в торгівлю, завданням якої стало створення системи, що активізує торговельний баланс. Яскравим представником пізнього меркантилізму був Т. Ман (1571–1641), який у своїй головній праці «Багатство Англії у зовнішній торгівлі, або баланс нашої торгівлі як регулятор нашого багатства» показав, що збільшити кількість грошей у державі можна внаслідок активного балансу зовнішньої торгівлі (перевищенням експорту над імпортом).

Пізні меркантилісти стверджували, що багатство держави визначається більшою різницею між вартістю вивезених та ввезених товарів. Цього можна домогтися, по–перше, заохоченням вивезення з країни не сировини, а готової продукції (з вищою доданою вартістю), і, по–друге, розвитком посередницької торгівлі у зарубіжних країнах (заохоченням вивезення грошей для купівлі дешевих товарів в одних країнах та їх продаж в інших). Саме така державна політика дозволила європейським країнам (Англії, Франції, Голландії та ін.) вирватися вперед у економічному розвитку.

На відміну представників кейнсіанського течії монетаристи виступали противниками державного впливу на економіку. На їхню думку, ринкова економіка здатна до вирівнювання виходячи з дії законів попиту та пропозиції. При цьому порушення цієї рівноваги на тривалу перспективу виключено. Важливо відзначити схожість поглядів монетаристів та представників кейнсіанства у питаннях державного реагування на соціально–економічні виклики суспільства. Погляди монетаристів у згаданих питаннях знайшли свій відбиток у діяльності урядів Великобританії, Японії, США. А. Лаффер і Дж. Гілдер, розвиваючи ідеї монетаризму, запропонували один з її різновидів – теорію економіки пропозиції, що передбачає процес стимулювання пропозиції продукції та послуг без здійснення державного регулювання сукупного попиту. Вони виступають проти будь–якого втручання держави у ринкові процеси, пропонуючи проведення дерегуляції економіки, відроджуючи свободу приватного підприємництва. Означеній теорії дотримувалися Р. Рейган (США) та К. Танака (Японія) [88].

Таким чином, сформувалися два основних підходи до теорії міжнародної торгівлі: представники першого вказували на обов’язкову державну присутність та втручання з метою сприяння розвитку національних інтересів на основі реалізації політики протекціонізму; другі – віддавали перевагу нормам вільної торгівлі, що

здійснюється без державних обмежень. Діяльність держави на зовнішньому ринку найчастіше виходить за межі протекціонізму чи фритредерства. Аналіз проведених економічних перетворень низки країн свідчить про помилковість виняткової переваги лише політики протекціонізму чи фритредерства. У реальному світі ЗЕД держави поєднує різні ступені політики протекціонізму і вільної торгівлі, що підштовхує до формування комбінованого підходу. Так, близько 40 % товарних позицій США мають нульову ставку мита, при цьому в країнах ЄС чисельність позицій, що не оподатковуються, – 27 %, Канаді – 35 %, Норвегії – 46 %. Наведені факти свідчать про ліберальний характер ЗЕД зазначених країн, водночас більшість імпортованих товарів оподатковуються митами, ставки за якими перевищують 10 %, що свідчить про наявність протекціонізму [89]. Як особливості функціонування галузей аграрного сектору економіки у межах здійснення ЗЕД виступає те, що метою сільського господарства є забезпечення населення необхідною кількістю продовольчих товарів, що в кінцевому результаті відбивається на соціальній складовій українського суспільства; нееластичність попиту на продовольчі товари може спричинити дестабілізацію існуючої системи, що зрештою призведе до втрати зовнішніх ринків збуту продукції; Україна є історично аграрною державою, специфіка агровиробництва в якій спрямована на випуск екологічно чистих продовольчих товарів, що дає їй змогу зайняти на зовнішніх ринках гідну нішу та дозволяє чинити тиск на її учасників. Завдяки членству України у СОТ усі сфери економіки, у тому числі й сільське господарство, будують зовнішньоекономічні орієнтири, які, на думку Ігнатенко М. М., можуть бути зведені до наступного: розвиток механізму ефективного використання світових ресурсів; досягнення збалансованості внутрішнього продовольчого ринку за рахунок експортно–імпортованих операцій, розвиток інноваційних технологій з подальшою локалізацією їх виробництва на території держави [90]. Існуючі теоретичні підходи до визначення поняття державного впливу, пов'язаного з підтримкою ЗЕД з урахуванням існуючих особливостей сільськогосподарського виробництва, дозволили дати авторське трактування – це механізм стабілізації та сталого розвитку галузей сільськогосподарського виробництва, функціонування яких здійснюється в умовах дії негативних екзогенних факторів фінансово–економічного, соціально–політичного, природно–кліматичного, демографічного

характеру, за допомогою застосування комплексу законодавчо–правових, господарсько–виконавчих та контрольних заходів, з метою забезпечення ефективного функціонування агробізнесу.

Динамічний розвиток аграрного сектору економіки відіграє найважливішу роль як у забезпеченні продовольчої незалежності держави, так і у формуванні конкурентних переваг сільськогосподарської продукції на ринку агропродовольства. Тому агробізнес покликаний досягти цілей сталого розвитку: продовольча безпека, якість; соціальна справедливість; агробіорізноманіття і т. п. Формування нової парадигми в системі експорту сільськогосподарської продукції – найважливіше завдання державної політики будь–якої країни, що прагне забезпечити своє гідне місце у світовій економіці [91].

Важливо зазначити, що з урахуванням державних експортних пріоритетів необхідно розглядати визначення та реалізацію нових можливостей для українського агробізнесу. Водночас технологічна революція диктує не лише потребу відповідати на нові виклики, а й надає нові можливості для держави. Створення ефективного економічного механізму розвитку експорту суб'єктами агробізнесу має забезпечувати визначення не лише напрямків сталого функціонування національної системи експорту, а й нагальних проблем українських експортерів під час просування сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки.

Основною проблемою для українського агробізнесу в експорті сільськогосподарської продукції визначається низький рівень її переробки. Це у свою чергу зумовлює невисоку додану вартість, і навіть явно мало конкурентоспроможні характеристики запропонованого товару [92]. Водночас потенціал переробки української сільськогосподарської сировини величезний, а це додаткові можливості не лише стосовно нарощування обсягів експорту, а й нові можливості щодо диверсифікації країн–покупців.

Таким чином, траєкторія подальшого зростання експорту сільськогосподарської продукції має стати головним фактором для прискореної технологічної модернізації галузі за умови якісного розвитку експортної інфраструктури, що забезпечує не тільки сировинний характер поставок. Формування відкритої та прозорої державної експортної політики, яка зобов'язана сконцентрувати у собі пріоритети аграрного експорту – необхідна умова успішного просування української сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки.

Існуюча система експорту продукції українського аграрного сектору на закордонні ринки здебільшого базується на підтримці експортерів через надання певних податкових преференцій. Проте, крім цього, основними факторами, що лімітують зростання експорту українського аграрного сектору, також є: дефіцит у вітчизняних товаровиробників аналітичної інформації про потенційні ринки, а також ринкові, економічні та політичні бар'єри, що існують у країнах; брак державної підтримки експорту: фінансової та нефінансової; обмежена інституційна підтримка експорту з боку держави; недостатня конкурентоспроможність вітчизняної товарно–сировинної продукції та продукції з високою доданою вартістю; слабкі коопераційні та інтеграційні зв'язки вітчизняних товаровиробників.

Нині можна наголосити, що вищезазначені лімітуючі чинники негативно відбиваються на системі підтримки експорту продукції сільського господарства. Важливо враховувати, що лімітуючі фактори зростання експорту вітчизняної агропродукції та підтримка експорту мають різноспрямовану дію при подоланні міждержавних торгових бар'єрів (рис. 1.4). У зв'язку з цим першорядним має стати досягнення при прогнозуванні впливу лімітуючих факторів максимальної адаптивності суб'єктів агробізнесу до зовнішніх та внутрішніх умов під час здійснення експортних поставок.

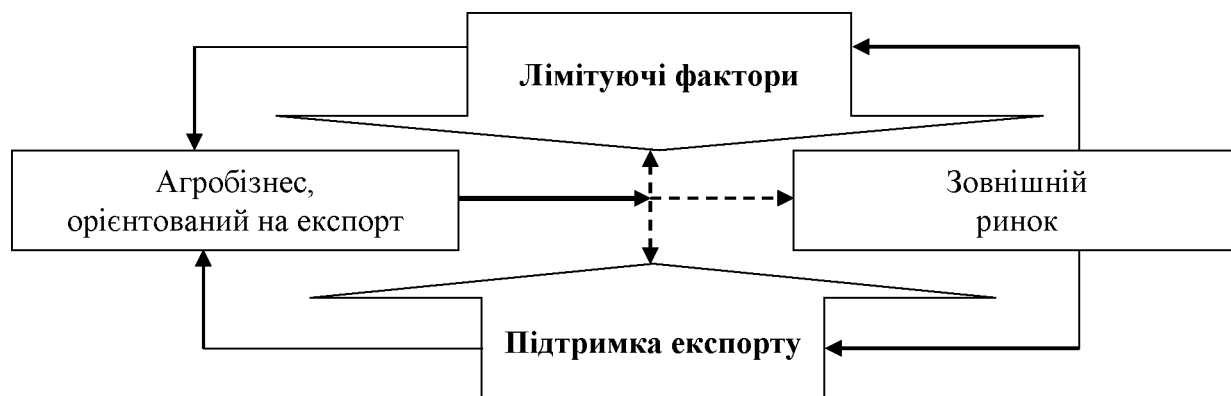


Рис. 1.4. Різнострумований вплив лімітуючих факторів та підтримки експорту на експортоорієнтований агробізнес

Джерело: власна розробка автора.

Основними завданнями, що постали перед вітчизняним аграрним сектором визнано: мінімізувати негативний вплив лімітуючих факторів на зростання експорту продукції агропродовольства; надання комплексної інформаційно–аналітичної підтримки вітчизняним товаровиробникам–експортерам продукції; створення та розвиток системи комунікації з міжнародними торговими організаціями, галу-

зовими самоврядними організаціями, а також визнаними міжнародними спільнотами та представниками бізнесу; розвиток кооперації з метою створення сприятливих умов для забезпечення виходу на міжнародні ринки, залучення малих і середніх суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу; збільшення кількості та якості експортноорієнтованих оптово–розподільних центрів, розташованих на основних логістичних маршрутах перевезення сільськогосподарської продукції на експорт; державна підтримка експортерів продукції агропродовольства, що буде одержано, сприяє мінімізації витрат як транспортування продукції.

Ми підтримуємо визначення науковців, що державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків – це сукупність форм, методів та інструментів, що використовуються державою, на економічні відносини між країнами відповідно до національних інтересів, цілей і завдань [93].

На нашу думку, завдання державного регулювання ЗЕД – захист економічного суверенітету, забезпечення економічної безпеки, стимулювання розвитку національної економіки та забезпечення умов ефективної інтеграції країни у світову економіку.

Держава бере активну участь у розвитку зовнішньоекономічної діяльності за допомогою комплексу спеціальних методів, які можна розділити на дві основні групи: економічні та адміністративні. До заходів, що регулюють торгівлю, прямо впливають на кількість і опосередковано на ціну, відносяться квотування, правила про переважне придбання товарів вітчизняного виробництва, ліцензування, валютний контроль, стандарти, адміністративні зволікання та вимоги бартерного обміну.

Визначальним моментом у сучасному розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин є міжнародний рух капіталу [94]. Адміністративні методи регулювання руху капіталу на національному рівні включають правовий режим за змістом, управлінням та користуванням іноземними інвестиціями, порядок допуску інвестицій і інвесторів, визначення режиму, порядок націоналізації та компенсації, переведення прибутку і репатріацію капіталу та порядок врегулювання спорів [95].

За своєю суттю механізм державного регулювання можна розглядати як поєднання економічних (тарифних) і неекономічних (не-

тарифних) методів. Економічні поділяються на прямі та непрямі заходи (рис. 1.5).

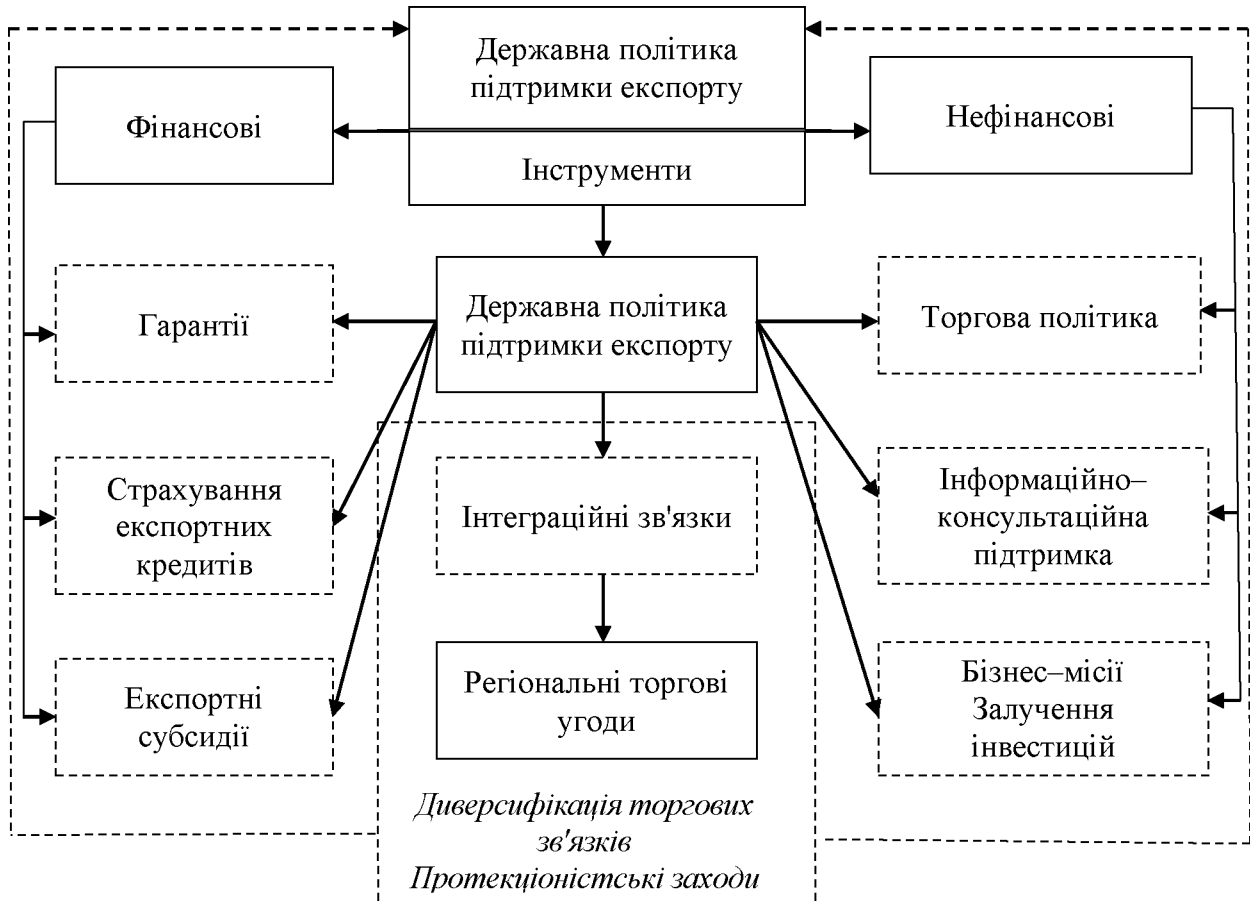


Рис. 1.5. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: власна розробка автора.

Система органів державного регулювання ЗЕД охоплює два рівні управління – державний та регіональний. На державному рівні вищим органом, що здійснює регулювання ЗЕД, є Верховна Рада України, які мають право приймати, змінювати, скасовувати закони, що регулюють зовнішню торгівлю, спільне підприємництво та інші форми зовнішньоекономічного співробітництва. Енергійному та швидкому впливу на регулювання різних форм ЗЕД сприяють укази Президента України.

У регулюванні ЗЕД беруть участь фіскальні органи, відомчі міністерства та інші інститути. Ці державні органи розробляють стратегію зовнішньоекономічної політики та забезпечення її проведення усіма суб'єктами ЗЕД відповідно до міжнародних договорів України, формують єдину кредитну і цінову політику, здійснюють контроль за дотриманням усіма учасниками ЗЕД законів та умов міжна-

родних договорів, підготовку й укладання зовнішньоторговельних договорів та угод з різними країнами тощо. Важлива роль у регулюванні ЗЕД належить Національний банку України, який укладає міжбанківські угоди, представляє інтереси країни у відносинах із центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими кредитно-фінансовими установами. Як головна установа, він проводить всі види валютних операцій, розробляє умови та правила обігу в країні іноземної валюти та цінних паперів, регулює курс рубля по відношенню до валют інших країн, видає нормативні акти, видає ліцензії банкам на валютні операції.

У разі економічної реформи основні питання регулювання ЗЕД передаються на регіональний (обласний) рівень. У межах повноважень, що визначаються Конституцією України та іншими законодавчими актами, кожна з гілок регіональної влади (законодавча, виконавча, судова) контролює діяльність учасників зовнішньоекономічних зв'язків, розташованих на території регіону, та керує ними. Відповідальними у оперативному управлінні ЗЕД лише на рівні регіону стають адміністрація регіону та її структурні підрозділи. Департамент (або управління) зовнішньоекономічних зв'язків при адміністрації області покликаний сприяти інтеграції виробничого, фінансового, інтелектуального потенціалів території, а також ресурсів та можливостей підприємств у сферу міжнародної кооперації, забезпечувати захист інтересів та ефективність іноземних інвестицій на території регіону [96].

Світовий досвід показує, що єдиної системи підтримки експорту немає. Держави використовують різні підходи щодо підтримки своїх експортно орієнтованих товаровиробників, які залежать від рівня економічного розвитку країни, національних пріоритетів, конкурентоспроможності, ситуації у світі та взаємодії з міжнародними структурами. Підтримка експорту має розглядатися як цілісна система, що розвивається за трьома основними напрямками – фінансові та нефінансові інструменти, а також формування регіональної політики підтримки експортерів.

Існує два типи зовнішньоекономічної політики: вільна торгівля та протекціонізм.

Політика вільної торгівлі – це мінімальне втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність. Протекціонізм є заступництво в

економічній сфері від держави над суб'єктами домашнього ринку країни.

Незважаючи на переваги вільної торгівлі, кожна держава у світі тією чи іншою мірою, починаючи з 70-х років минулого століття все більше задіяли механізми протекціонізму. Напавду, в чистому вигляді, вже ніхто не використовує жодного з цих підходів, а застосовують варіанти комбінування цих типів зовнішньоекономічної політики.

Обсяг та ефективність зовнішньоекономічної діяльності значною мірою залежать від кожної окремої організації, її регулювання як на рівні держави чи регіону, так самого суб'єкта ЗЕД. Система органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності має деякі спільні риси у країнах усього світу.

По-перше, у країні у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності бере участь насамперед вищий законодавчий орган. У США – Конгрес, Франції – Національні збори, Польщі та Японії – Сейм та Коккай відповідно (Парламент) [97].

По-друге, кожна країна має найвищу виконавчу владу, яка: видає накази на підставі прийнятих законів про розвиток економічної діяльності у зовнішньому секторі та контролює виконання цих законів.

По-третє, найбільшою мірою на розвиток і регулювання ЗЕД впливають міністерства, головне завдання яких – безпосередньо управляти економічними відносинами із зарубіжними країнами.

Упродовж історичного шляху країни переваги державних діячів у сфері економічної політики змінювалися від переваги протекціонізму до вільної торгівлі, і назад, хоча крайніх форм будь-коли не приймали. Зазначимо, що повністю відкритої економіки, яка характеризується вільним рухом усіх факторів виробництва через державні кордони у міжнародній торгівлі, ніколи не спостерігалось навіть за кордоном.

Серед основних цілей проведення політики протекціонізму в Україні та світі слід виділити: захист стратегічних галузей, таких як сільське господарство, проблеми в яких можуть призвести до відчуженої слабкості країни у разі воєнного стану та відповідної реакції на протекціоністську активність торгових партнерів. Розмаїття протекціонізму у міжнародній торгівлі щодо його вузьких завдань дозволяє виділити ряд форм цієї діяльності:

- селективний протекціонізм (захист від виду товару чи країни);
- галузевий протекціонізм (захист певної галузі (в Україні перелік сільського господарства в рамках аграрного протекціонізму));
- колективний протекціонізм (взаємний захист кількох країн);
- прихований протекціонізм (захист із використанням немитних методів, у тому числі методів внутрішньої економічної політики)

У теперішніх реаліях увесь світ занурюється у глобальну економічну кризу. Пандемія нової коронавірусної інфекції, яка була оголошена ВООЗ у березні 2020 р., закрила більшу частину країн одна від одної. Виробництво обмежується, а деяких державах повністю зупиняється. Як наслідок, також уповільнюється міжнародна торгівля, її обсяги знижуються.

Якщо звернути увагу на тарифне та нетарифне регулювання країни, зауважимо, що жодних додаткових серйозних заходів, які обмежують міжнародний товарно–торговельний інтерес партнерів, не використовується. В даний час весь світ зіткнувся з новою проблемою – пандемією коронавірусу. Здавалося б, це саме той момент, коли держави могли б відмовитися від будь–яких протекціоністських дій хоча б стосовно країн, що розвиваються. Але на березнево–му дистанційному саміті G20, що відбувся, країни не змогли дійти розумного консенсусу з цього питання, а обмежилися лише гучними заявами про широкомасштабну підтримку та реанімацію глобальної економіки.

Таким чином, логічно припустити, що в найближчому майбутньому проблема світового протекціонізму не буде вирішена. Звідси, керівництву України було б доцільно розглянути можливе опрацювання нових заходів щодо розвитку всіх галузей національної економіки з метою запобігання ситуаціям, модернізація відбувається лише у разі появи труднощів чи обмежень. Для руйнування однополярного світу Україні варто продумати розробку нової варіації між вільною торгівлею та протекціонізмом у міжнародній торгівлі [99].

Приєднання України до СОТ розглядається сьогодні як один із ключових напрямів зовнішньоекономічного розвитку країни, оскільки впливає на формування її зовнішньоекономічної політики. За оцінкою Світового банку, приєднання до СОТ – це комплексний процес, який передбачає набагато більше, ніж прийняття зобов'язань за ставками мит на товари. Вступ до СОТ вплине на ши-

роке коло заходів державної політики та інститутів, включаючи тарифну політику, митне адміністрування, норми застосування стандартів забезпечення безпеки товарів з відмовою від протекціоністських заходів, надання доступу на ринки та національного режиму іноземним постачальникам послуг, обмеження щодо сільськогосподарських субсидій, що спотворюють умови торгівлі, на захист прав інтелектуальної власності, норми щодо забезпечення прозорості зовнішньоторговельного режиму та навіть державні закупівлі.

У цьому аспекті також важливі досягнення домовленостей щодо обсягу внутрішньої підтримки сільського господарства в рамках «бурштинової скриньки» (заходи підтримки, що надають спотворюючий вплив на торгівлю). Зобов'язання за обсягами «бурштинової скриньки» фіксуються для кожного члена СОТ як агреговані заходи сприяння (АМС). Разом із тим, у згаданих переліках можуть бути зазначені й параметри стосовно подальшого скорочення рівня «бурштинової скриньки» (використання заходів підтримки, що не надають спотворювального впливу на торгівлю) [100].

Отже, процес приєднання до СОТ є найважливішим інструментом економічного розвитку. У зв'язку з цим необхідно вдосконалювати інституційні форми підтримки експорту до як на державному, регіональному і місцевому рівнях, оскільки залучення суб'єктів у зовнішньоекономічну діяльність з урахуванням приєднання до СОТ вимагає значного поліпшення умов доступу світовий ринок товарів та послуг.

Усі суб'єкти повинні отримати значну вигоду від приєднання до СОТ, проте найбільшою мірою це відчують регіони з найкращим експортним потенціалом, що дозволяє здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. На думку Маханьова Ю. М, важливо розглянути регіональні аспекти приєднання України до СОТ, зокрема вплив зовнішньоекономічної лібералізації на регіональний рівень розвитку, адже однією з проблем процесу зовнішньоекономічної лібералізації вирізняється фактор нерівномірного регіонального розвитку[101].

На практиці застосовуються два основні напрямки зовнішньоекономічної політики уряду – протекціонізм та фритредерство. Політика протекціонізму спрямована на захист власної промисловості, сільського господарства від іноземної конкуренції на ринку. Для протекціонізму характерні високі митні тарифи, обмеження імпорту. Фритредерство — це політика вільної торгівлі, коли митні орга-

ни виконують лише реєстраційні функції, не стягуються експортні чи імпорتنі мита, відсутні обмеження на зовнішньоторговельний оборот. Таку політику може проводити країна із високоефективною економікою, за якої національні підприємства, фірми, підприємці здатні витримувати іноземну конкуренцію та активно впроваджуватися на світовий ринок [102].

Для активізації зовнішньоекономічної діяльності, особливо у сфері експорту, держава використовує певні адміністративні та економічні заходи для стимулювання збуту товарів на світовому ринку. Основну роль у цьому відіграють економічні важелі, інструменти – кредитні та фінансові.

Проведенню ефективної агропродовольчої політики України на світовому ринку сприятиме досконаліше зовнішньоторговельне агропродовольче регулювання у зв'язку з гострою конкуренцією на світовому ринку. Воно має бути орієнтоване, на думку О. В. Бокія, на вирішення наступних завдань:

- ефективну інтеграцію у світовий ринок галузей сільського господарства, вступ до СОТ на умовах, що не допускають дискримінації вітчизняних товаровиробників;
- вживання протекціоністських заходів для захисту інтересів вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції та продовольства, виробництво яких може повністю забезпечувати потреби країни;
- використання гнучких імпорتنих митних тарифів;
- стимулювання експорту української агропродовольчої продукції за стабільності її внутрішнього ринку;
- удосконалення системи митного контролю;
- створення максимально наближеної до міжнародних стандартів системи сертифікації та атестації агропродовольчої продукції з видачею сертифікатів якості, що визнані за кордоном;
- максимально можлива гармонізація аграрної політики із країнами ЄС з урахуванням створення загального аграрного ринку;
- орієнтація державних дипломатичних та торгових представництв за кордоном на залучення передових технологій та пошук ринків збуту української продукції [103].

Переходу до активної імпортно–експортної агропродовольчої політики України сприятиме розширення мережі державних зовні-

шньоторговельних фірм для просування вітчизняної сільгосппродукції на світові ринки продовольства.

Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідно розширити підготовку кадрів відповідних професій та найближчим часом розробити цільові програми «Зовнішньоекономічна діяльність на ринку продовольства».

Особливу роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні покликані відіграти участь у регіональних і міжнародних агропромислових виставках, активізація рекламної діяльності про досягнення, обмін досвідом із закордонними партнерами у галузі сільського господарства. Надалі, для успішного розвитку ЗЕД в Україні особливе значення матимуть приєднання до СОТ, поширення особливих економічних зон, у тому числі аграрних в окремих регіонах країни.

Показовим є досвід регулювання зовнішнього торгового продовольчого обороту в європейських країнах. Як особливість системи регулювання в ЄС зовнішньої торгівлі продовольством виділяється той факт, що принципи торгівлі тісно пов'язані з єдиною політикою в аграрному секторі економіки, спрямованої на досягнення та утримання на світовому ринку конкурентоспроможності західноєвропейських сільськогосподарських товарів, а також те, що обмеження імпорту тісно пов'язане із заохоченням експорту продовольства

За основні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі продовольчими товарами слугують компенсаційні збори та мита, що захищають ринки ЄС. Якщо розглядати європейський сільськогосподарський ринок, то у цій сфері ціни завжди були завищеними. У Європі ціни регулюються Комісією Європейського Союзу (КЕС), яка діє на основі регламентів, що включають критерії, фактори, методи підрахунку.

Імпорт аграрної продукції регулюється у вигляді компенсаційного збору. Такий збір у Європі встановлюється, насамперед, для введення лише певних товарів, а саме тих, самозабезпеченість, за якою у конкретній країні досягла ста відсотків. Компенсаційні збори діють в такий спосіб: зниження світових цін веде до збільшення, підвищення – до зменшення. Тобто виникає своєрідний бар'єр, який не пропускає продукцію ззовні.

Мито стягується, коли товари переміщуються через кордони між країнами. Це податок, який уряди стягують з експорту та імпорту товарів. Мито вигідне з багатьох причин. Наприклад, мито забезпечує економічну стабільність країни. Так, воно рух товарів у країну та з країни [105].

Мито контролює ввезення заборонених предметів у країну. Найчастіше мита використовують на ввезенні тих товарів, за якими імпорт не призводить до конкуренції на ринку ЄС. Величина мит може змінюватися відповідно до економічної ситуації всередині ЄС та на світовому ринку. Імпорттери в Європейський Союз (ЄС) несуть відповідальність за сплату мит, що визначаються класифікаційним кодом імпортованого продукту.

Європейський Союз, як найбільший експортер у світі, перебуває у числі найбільших імпортерів товарів та послуг. Коли ЄС веде переговори про торгову угоду поза межами СОТ, подальша угода має бути схвалена урядом кожної окремої держави-члена ЄС. Саме це положення ЄС зобов'язане великому субсидуванню експорту. Такий масштабний експорт покриває різницю між світовими та внутрішніми цінами.

Підвищення обсягів запасів продукції сільського господарства – це важливий критерій субсидування експорту, яке впливає коливання світових цін.

Регуляторами зовнішньої торгівлі є також ембарго. Наприклад, ембарго для експорту з ЄС застосовувалося лише до країн третього світу. Потім ембарго замінили на експортний податок.

Усі члени Європейського союзу, в якому існує ліберальний режиму імпорту, дотримуються спільної торгової політики стосовно імпорту з країн, що розвиваються. Як правило, при ввезенні до країн Європейського Союзу імпортних товарів ліцензування не вимагається. Виняток становлять певні товари, зокрема, сільськогосподарська продукція, тютюн, зброя та ін. Це стосується також квотованих продуктів.

Європейська система ліцензування операцій з імпорту передбачає відсутність обов'язкового отримання ліцензії, за винятком продукції, що підпадає під імпортний нагляд або обмеження за кількістю, а також потребує будь-яких захисних заходів.

Таким чином, у ЄС регулювання обороту продовольства та сировини на зовнішньому ринку виконує важливу функцію захисту вла-

сних виробників. Торгові бар'єри – сектор, що збільшує свою частку експорту за межами ЄС та тарифні бар'єри, а також протекціоністські субсидії для конкуруючих товарів – створюють нерівне ігрове поле. Зовнішньоторговельні бар'єри зазвичай ізолювали сільське господарство від коливання світових цін.

На світовому ринку ЄС веде політику активної експортної експансії. Засобами, зазвичай, у своїй виступають важелі зовнішньоторговельного регулювання, про які йшлося раніше.

Розвинені країни відреагували на фінансовий тиск кризи по-різному. Уряди низки країн використовували експортні бар'єри, пішовши шляхом їх зниження. Зниження митних тарифів пом'якшило вплив найвищих світових цін на споживачів. Частина урядів розвинених країн знижували тарифи імпорту сільськогосподарських ресурсів, і навіть впроваджували субсидії на сільськогосподарські ресурси, надавали підтримку певним фермерам. Такі ж заходи застосовуються і в деяких економіках, що розвиваються. Проте заходи, які набули поширення в більшості держав, можуть викликати дестабілізацію ситуації на світових ринках.

Епідемія COVID-19 від початку 2020 р. вплинула на всі аспекти життя сучасного суспільства, епідемія не оминула і продовольчий комплекс. Світовий продовольчий ринок являє собою складну мережу, що включає гравців, які працюють спільно, формують баланс пропозиції та попиту [106]. Несподіваний стрибок сукупного попиту на продовольство, що фіксується в цей період, швидко почав виснажувати запаси продовольства практично повсюдно, змушуючи продовольчий сектор різних країн шукати необхідні рішення для поповнення дефіциту продуктів харчування. Криза виявила серйозні недоліки сучасної моделі настільки складного та довгого ланцюжка поставок продовольства.

Зважаючи на наведене вище, потребує розгляду метод тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Засади тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, визначені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Податковим кодексом України, якими встановлюються принципи зовнішньоекономічної діяльності, а також побудови та призначення системи оподаткування. Серед основ тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна виділити, зокрема такі:

- принцип юридичної рівності і недискримінації, що серед іншого полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності та забороні будь-яких, крім передбачених законодавством, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- принцип верховенства закону, що полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України та забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

- принцип обов'язковості, що полягає у впровадженні норм відносно сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування та встановленні відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;

- принцип стабільності, який реалізується шляхом забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;

- принцип економічної обґрунтованості щодо встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами;

- принципи компетенції та єдиного підходу, що реалізуються шляхом встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, і сільськими, селищними, міськими радами та забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг [107].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою широкого кола засобів, кількість яких постійно зростає. При цьому, класичним засобом регулювання зовнішньої торгівлі слугують митні тарифи, які за характером впливу відносяться до економічних регуляторів. Митний тариф України, згідно із Законом України «Про Митний тариф України», являє собою систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України. Товарною номенклатурою Митного тарифу України є Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів.

До чинного Митного тарифу України входить понад 11 тисяч тарифних статей. Мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України та входить до податкової системи України як загальнодержавний податок, що встановлюється Верховною Радою України шляхом прийняття законів України з урахуванням висновків Кабінету Міністрів України і справляється на всій території України.

При цьому, під податком і збором (обов'язковим платежем) до бюджетів та до державних цільових фондів законодавець розуміє обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються Податковим кодексом України.

В Україні, згідно із Законом України «Про Єдиний митний тариф», за способом нарахування, застосовуються такі види мита:

- адвалорне (нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом);
- специфічне (нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, які обкладаються митом);
- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення.

Залежно від напрямку переміщення товарів мито можна класифікувати як:

- ввізне (нараховується при ввезенні товарів на митну територію України);

- вивізне (нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України).

Ввізне мито, перелік ставок якого містить Митний тариф України, затверджений відповідним Законом, є диференційованим:

- повні (загальні) ставки;
- преференційні ставки;
- пільгові ставки.

Вивізне мито на сьогодні застосовується лише до певних товарів, як-то до прикладу, жива худоба та шкірсировина, брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів і напівфабрикати з їх використанням, відходи та брухт чорних металів, насіння деяких видів олійних культур [108].

Необхідно звернути увагу на особливі види мита, такі, як:

- антидемпінгове;
- компенсаційне;
- спеціальне.

Зазначені види мита застосовуються в рамках захисту національного товаровиробника від демпінгового, субсидованого та зростаючого імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, згідно з Законами України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» та «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» за результатами розслідувань, що проводяться Міністерством економіки. Особливі види мита використовуються відповідно до рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі, які визначають розміри, порядок сплати та строки застосування цих видів мита [109].

Антидемпінгове, компенсаційне та спеціальне мито є дієвим протекціоністським заходом від недобросовісної економічної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Нарахування мита, виконується митними органами України відповідно до положень Закону України «Про Єдиний митний тариф» і ставок Митного тарифу України або відповідних законів про ставки вивізного (експортного) мита, чинними на день подання митної декларації, і сплачується у валюті України. Мито сплачується митним органам України, а стосовно товарів та інших предметів, що пере-

силаються в міжнародних поштових відправленнях, підприємствам зв'язку та вноситься до державного бюджету України.

Таким чином, можна дійти до висновку, що митно–тарифне регулювання виконує дві основні функції, а саме, фіскальну (наповнення державного бюджету) та захисну (захист вітчизняних товарів від іноземної конкуренції).

Окремо варто звернути увагу на такі спеціальні імпорتنі процедури, як запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари та додатковий імпорتنий збір, які використовуються з метою мінімізації впливу світової фінансової кризи на стан платіжного балансу України і за своєю суттю відносяться до заходів тарифного регулювання.

Так, співробітництво в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) передбачає зведення до мінімуму бар'єрів у торгівлі між країнами–учасниками, що суттєво вплинуло на тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Хоча Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ/СОТ) не забороняє захист національної економіки, проте передбачає, що вона має будуватися на економічно обґрунтованих митних тарифах, а не на інших комерційно–обмежувальних заходах. Мета цього правила – чітке визначення об'єму захисту національного товаровиробника і зведення до мінімуму, включно до скасування, пов'язаних з ним захисних заходів, таких як ліцензування імпорту та експорту, кількісні обмеження, тарифні квоти, сертифікація, субсидування тощо [110].

Однією з основних вимог для вступу України до СОТ було зменшення ставок мита, що поступово імплементуватиметься згідно з розкладом поступок та зобов'язань України, що є невід'ємною частиною Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі. Через глобалізацію економіки та підписані Україною міжнародні угоди щодо співпраці – питання спрощення процедур торгівлі стало нагальним. І одна з ключових проблем, яку потрібно було вирішити у тарифному регулюванні – це гармонізація чинного законодавства з міжнародними нормами.

Це б дало змогу перейти до застосування єдиних стандартів у митній справі. У свою чергу 4 червня 2020 року Верховна Рада України ухвалила Закон України № 674–ІХ «Про Митний тариф України». Він не змінив ставки ввізного мита, однак відбулося допов-

нення, уточнення кодів, описових частин окремих товарів, приміток до товарних груп [111].

Відтепер Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) приведена у відповідність до сучасної редакції Гармонізованої системи опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації (останньої версії 2017 р.). Усі зміни в сучасній версії УКТЗЕД є дзеркальним відображенням (автентичним перекладом) змін, що відбулися при переході до Гармонізованої системи сучасної версії 2017 року.

До моменту прийняття нового Закону митний тариф України був побудований на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) версії 2012 року. Тоді як застосування заходів тарифного і нетарифного регулювання в більшості країн світу, зокрема в країнах Європейського співтовариства та країнах СНД, з 1.01.2017 року здійснюється на основі ГС–2017.

Тобто наші митні органи керувалися застарілими нормами опису та кодування товарів. Проте країни ЄС керуються ГС–2017. У результаті такої розбіжності у класифікації товарів український бізнес мав проблеми з класифікацією новинок техніки, які застаріла система кодування товарів не може розпізнати. Крім того, розбіжності у використанні систем кодування товарів створювало проблеми через різні коди товару.

Митний тариф України є невід’ємною частиною закону і містить перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України та систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), складеної на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Варто зауважити, що ставки ввізного мита можуть встановлюватися або змінюватися виключно законами про внесення змін до митного тарифу України.

При цьому, Закон № 584–VII «Про Митний тариф України» втратив чинність. На зміну йому почав діяти Закон № 674–IX «Про Митний тариф України». Новий закон забезпечує здійснення митного оформлення товарів в Україні із застосуванням сучасних міжнародних норм митного права в частині класифікації товарів. Ці зміни періодично відбуваються у зв’язку із технічним прогресом (з’являються нові технічні вироби), для забезпечення більш зрозу-

мілого викладу назв товарів, для контролю і боротьби з перевезенням наркотиків та зброї (нові види яких також періодично виникають), для безпеки харчування, боротьби з епідеміями тощо.

Правила інтерпретації комерційних термінів – важлива складова під час здійснення міжнародної торгівлі. З 1 січня 2020 р. запрацювала Інкотермс–2020. Вони визначають переважно обов’язки сторін при доставці товару від продавця до покупця. І хоча Інкотермс прямо не регулюють перехід права власності від продавця до покупця на товар, що є предметом договору, передбачають моменти переходу до покупця ризиків за різних умов постачання. Відповідно, застосування того чи іншого терміну Інкотермс може прямо впливати на облікові наслідки.

Аналіз редакції Інкотермс–2020 свідчить про наявність суттєвих відмінностей від Інкотермс–2010. По–перше, зникли умови постачання EXW (самовивоз) та FAS (вільно вздовж борту судна). Пов’язано це з використанням базису EXW переважно компаніями з невисокою експортною діяльністю або у внутрішній торгівлі, коли продавцю вигідно передати покупцеві товар на власному складі. До того ж, як зазначають розробники редакції «Інкотермс», цей базис суперечить новим митним законам, зокрема Митному кодексу Європейського союзу. У зв’язку з цим, продавець–резидент має право застосувати нульову ставку з ПДВ, якщо до графі 2 митної декларації він вписаний як експортер.

Стосовно умов постачання FAS, то в міжнародній торгівлі їх використовують досить рідко. Цей термін означає, що продавець виконав постачання, розмістивши вантаж уздовж борту судна на причалі порту. Покупець повинен оплатити фрахт судна, завантажити на нього товар та розвантажити у порту доставки. Також покупець проводить імпортне митне оформлення вантажу, сплачує імпортні мита та збори.

Базис поставки FAS переважно використовують при експорті сипких товарів (зерна, мінералів) у ситуаціях, коли товар доставляється у порт відправки країни експортера. Якщо продавець передає покупцеві сипкий товар у контейнерах на причалах, тоді це регулюється базисом FCA.

Базис FCA (франко–перевізник) дуже універсальний і дає можливість використовувати будь–який вид транспорту та місце доставки вантажу. Це може бути магазин, склад, морський порт, аеропорт

або просто адреса продавця. В Інкотермс–2020 базис FCA розділений на два терміни: один для наземної доставки, інший для морських контейнерних поставок.

В правилах Інкотермс–2020 термін DDP відсутній. Замість нього з'явилися два терміни – DTP і DPP. Базиси DTP та DPP, по суті, відповідають базису DAT. Відмінність у тому, що продавець додатково сплачує всі імпорتنі мита та доставку:

до терміналу (порт, аеропорт, логістичний центр) у країні покупця (DTP) або

до зазначеного призначення, яке не є транспортним терміналом (до прикладу, за адресою покупця) (DPP).

Також, змінилися умови постачання FOB (вільно на борту) та CIF (вартість, страхування та фрахт) для контейнерних перевезень. Базиси FOB та CIF визначають правила продажу вантажів, що перевозяться водним транспортом. За цими умовами вантаж має бути розміщений на борту судна навалом або в упаковці. Якщо товар розміщений у контейнерах, то продавець передає його перевізнику на терміналі, а не на судні. Отже, за правилами Інкотермс–2010, потрібно застосовувати базис FCA (франко–перевізник) або CIP (перевезення та страхування оплачені до).

Проте більшість учасників міжнародної торгівлі терміни «FCA» та «CIP» не застосовують. Тому Інкотермс–2020 передбачає можливість використання умов постачання FOB та CIF у тому числі для контейнерних перевезень морським та внутрішнім водним транспортом, як це було в Інкотермс–2000.

Також у правилах Інкотермс–2020 змінилися страхові зобов'язання для продавців та покупців за умов постачання CIF та

У оновленій редакції Інкотермс–2020 з'явився новий термін CNI (вартість і страхування). Відповідно до цих умов вважатиметься, що продавець виконав постачання, коли він розмістив застрахований товар у порту відвантаження. За правилом CNI ризики транспортування і пошкодження товару продавець передаватиме покупцю в порту відправлення. Умови доставки CNI включають вартість міжнародного страхування за рахунок продавця–експортера, але не включають фрахт.

Міжнародні договори та угоди пріоритетні перед нормами національного законодавства. Цей факт набуває особливої актуальності

у зв'язку зі вступом України до СОТ, акти якої мають імперативний характер, обов'язкові для виконання країнами–учасницями [112].

Питання міжнародного регулювання торгівлі агропродовольчою продукцією й зовнішньоекономічна політика держав гостро обговорювалися та були оформлені документально у рамках ГАТТ лише на Уругвайському раунді (1986–1994 рр.) трьома угодами:

- Угода щодо сільського господарства (ССГ);
- Угода щодо санітарних та фітосанітарних заходів (СФС);
- Угода з технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ).

ССГ, при приведенні у відповідність до неї національного українського законодавства стосується питань підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників, зокрема такий аспект національної продовольчої безпеки, як підтримання самозабезпеченості, а також продовольчої незалежності. СФС спрямована на забезпечення безпеки продовольчої продукції; а ТБТ – регулювання продовольчої незалежності.

Угода щодо сільського господарства регламентує конкретні зобов'язання у кожній з наступних сфер: доступ до ринку, внутрішню підтримку, експортну конкуренцію.

Для виконання цих норм країни–учасниці були диференційовані з метою проведення адекватних їхньому потенціалу тарифікації, скорочення та усунення наявних обмежень.

Побудова ефективної системи державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції вирішальною мірою залежить від бездоганності законодавчої бази державного регулювання зовнішньої торгівлі. На даний час у період інтенсифікації інтеграційних процесів галузей, спрямованих на експорт сільського господарства науково – технічне і технологічне забезпечення, поліпшення середовища спільного використання ресурсів, конкурентоспроможне виробництво продукції та необхідність створення оптимального механізму доставки продукції до споживача зумовлюють необхідність пріоритетів удосконалення законодавчої бази державного регулювання.

Стимулювання інтенсивного розвитку сільськогосподарської продукції є одним із важливих факторів, що зумовлює посилення аграрного потенціалу експорту. Механізм державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції, як недоліки «чистої ринкової економіки» – прийнятої соціальної нерівності, неприпустимо-

го рівня інфляції та безробіття, монополії, обґрунтовуються на пріоритетах, які робить держава проти небажаних тенденцій. Таким чином, в умовах макроекономічної стабілізації, яка стимулює інтенсивний розвиток, заохочення конкуренції та поділ доходів, що формуються під впливом державного регулювання, а також середовище економічної діяльності, що служить для зміцнення потенціалу експорту [113]. Стратегія інтенсивного розвитку, що передбачає протекцію та оздоровлення конкурентоспроможного середовища місцевого виробництва аграрної продукції, має бути узгоджена з вимогами лібералізації зв'язків зовнішньої торгівлі. Разом із тим, більшість розвинених країн, які вважають не доречним введення держаних обмежень зовнішньої торгівлі, фінансують державні програми для стимулювання розвитку сільського господарства. Водночас, влада західних країн неофіційно контролює імпорту техніки, мінеральних добрив, хімічних препаратів надає підтримку відповідним галузям національної промисловості.

Експортний потенціал, як частина національного економічного потенціалу, слугує вирішальним фактором, який обумовлює вихід на світовий ринок внутрішнього аграрного виробництва, і здатна забезпечити створення конкурентоспроможної продукції у необхідній кількості. Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції пов'язане з факторами, що зумовлюють потенціал аграрного експорту:

- залежність та взаємна дія експортного та інноваційного потенціалу;
- характеристика економічних, управлінських, екологічних, соціальних ризиків та його впливом на потенціал експорту;
- стан міцності конкуренції процесу виробництва сільськогосподарської продукції й конкурентоспроможність експортної продукції;
- у мінімізації та нейтралізації ризиків збільшення ролі прогресивної економіки та ролі агротехнологій тощо [114].

Хід процесу сучасних аграрних реформ показує, що стимулювання розвитку галузей, спрямованих на експорт, потребує продовження проведення заходів для зміцнення і вдосконалення нормативно-правової бази. З погляду стимулювання експорту, заходи компенсації виробничих витрат мають займати особливо важливе місце. Варто зазначити, що стимулювання експорту в аграрній галузі,

тривале обґрунтування компенсації виробничих витрат – знижує мотивацію до мінімізації витрат місцевих виробників сільськогосподарської продукції, зменшує їх інтерес до технологічних новацій. Одночасно проведені дослідження також дають підстави висловити таку думку, що компенсація виробничих витрат посилює диспаритет цін між виробничою та сільськогосподарською продукцією.

Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції має бути спрямоване на вирішення виникаючих проблем, на підтримку конкурентоспроможної діяльності національного аграрного виробника та завоювання ними позиції на світових ринках. Серед інших пріоритетів можна навести збільшення надходження у республіку валюти, підвищення рівня зайнятості на селі, стимулювання участі України у всесвітньому інноваційному ринку, та успішний вихід цей ринок.

Зазначимо, що на стимулювання розвитку експортних галузей сільського господарства було спрямовувалися значні кошти та зусилля. Залучені кошти в аграрну галузь впливають на економічне піднесення та підприємницьку діяльність, збільшують експортний потенціал. Таким чином, фактори, за яких відбуваються економічне піднесення, тією чи іншою мірою позитивно впливають на експортний потенціал. У процесі дослідження таких факторів, виокремлення фактору регулювання як найважливішого, необхідно оцінити паритет ринкового фактору. Безпосередньо впливаючи на підприємницьку діяльність та економічне піднесення, до засобів підтримки експортного потенціалу слід віднести насамперед – забезпечення виробників державним замовленням, ліквідацію проблемних боргів та компенсацію непередбачуваних збитків, впровадження інформаційних систем, приведення до ладу системи заходів податкових пільг сільськогосподарських та відповідних обробних підприємств, прискорена амортизаційна політика, пільгове кредитування.

Рівень розвитку експортної інфраструктури визнається важливим фактором, що стимулює розвиток експортних галузей сільського господарства. Аналіз передової практики, спрямований на розвиток відповідних інфраструктурних елементів, свідчать про застосування багатьох моделей управління.

В експорті сільськогосподарських продуктів найбільшого поширення зазнала модель використання загальної (багатопрофільної) інфраструктури. Перевага цієї моделі – низька затратність. Разом із

тим, час застосування згаданої моделі, (особливо у системах логістики), виникають юридичні та економічні проблеми, що виділяються як основні недоліки використання багатопрофільної інфраструктури в експорті продукції аграрної галузі.

Дана модель передбачає створення спеціалізованої інфраструктури, що експортують продукцію аграрно–продуктивного комплексу. Хоча застосування цієї моделі вимагає вкладення великих коштів, однак у країнах, де встановлена національна стратегія стимулювання експорту. Розширення мережі холодильників та спеціалізованих парків транспортних засобів, побудова сучасних систем логістики та портів міжнародного значення, створення мережі сучасних міжнародних маркетингових та інформаційно–консалтингових послуг вказує на про реалізацію такої стратегії у широкому масштабі.

Ефективність регулюючих заходів, що впливають на стимулювання експорту, залежить від рівня обґрунтування самих заходів, в останню чергу від досконалості системи показників та різноманітності інформаційної бази. Комплексність відповідних досліджень обґрунтовується на факторах, що створюються в умовах державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції та потребує підходу в єдиному контексті. У тому числі – слід ухвалити повноцінну програму про формування конкурентоспроможності місцевих аграрних виробників та їх режим компенсації витрат на експорт, субсидування експорту і субсидії на імпортозаміщення, фінансування з бюджету на заходи протекції [115].

Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції являє собою складову політикою зовнішньої торгівлі, що проводиться в країні. Тому досягнення динамічного консенсусу між лінією лібералізації сільськогосподарської продукції міжнародної торгівлі та системи державного піклування, що фінансується з бюджету, з багатьох причин доцільне. За встановлення цього консенсусу відбувається наступне: розширюються можливості маневру в межах стимулювання аграрної галузі та курсів лібералізації зовнішньої торгівлі продукції сільського господарства; обґрунтовуються пріоритети розвитку ненафтового сектора, відкриваються нові перспективи для зміцнення позиції національної аграрної діяльності на світових ринках; спрямовуються на захист внутрішнього аграрного ринку механізми захисту, що впливають на антимонопольні заходи.

У деяких джерелах, що характеризують рівень забезпечення продовольчої безпеки в системі численних показників з точки зору регулювання зовнішньої торгівлі продукції сільського господарства, як особливий показник виділяється співвідношення серед субсидій в аграрне виробництво та підтримкою конкурентоспроможності місцевих виробників [116]. Якщо таке співвідношення більше одиниці, то повинна проводитися аграрна політика, спрямована на забезпечення продовольчої безпеки, коли менше одиниці на врегулювання експорту продукції сільського господарства. Динаміка співвідношень між субсидіями в аграрне виробництво та заходами підтримки конкурентоспроможності місцевих виробників має бути переглянута у загальному ракурсі врегулювання зовнішньої торгівлі. Насамперед через те, що субсидії в аграрний сектор та заходи підтримки конкурентоспроможності місцевих виробників не були альтернативними та доповнювали один одного. З іншого боку, надходження валюти, що збільшуються, в результаті заходів стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, дають можливість втілення у життя структурної політики реалізації порівняльних переваг в аграрній галузі. За фактом функціонування, оцінка рівня захисту внутрішнього агровиробничого ринку в методологічних та інформаційних цілях слугує одним з найважливіших напрямів аналізу ефективності регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції та удосконалення системи стимулювання експорту [117].

У регулюванні зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими товарами митні тарифи застосовуються як один із основних засобів. При збільшенні рівня лібералізації зовнішньої торгівлі проведення гнучкої тарифної політики, комбінування тарифів, застосування сезонних мит перетворюється на необхідність. У зазначеній системі регулювання мають передбачатися кількісні обмеження методів нетарифного врегулювання та інструменти фінансового регулювання (субсидування аукціонів, кредитування експорту, демпінг) використовується активніше. На відміну від прямих методів регулювання тарифів, застосування цих методів потребує спеціального підходу та підготовки. Належність підходів обумовлюється захистом внутрішнього ринку та економічної рівноваги. Особлива підготовка виникає з необхідності адаптації економіко-правового механізму лібералізації

зовнішньої торгівлі експорту сільськогосподарської продукції до вимог Загальносвітової організації торгівлі.

Крім цього, повинна бути забезпечена єдність методів тарифів регулювання та рівень розвитку галузі, а беручи до уваги аграрно–експортний потенціал, мають бути прийняті відповідні рішення. Одним із напрямів удосконалення системи державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції є зниження транзакційних витрат. З цієї точки зору, не можна не відзначити важливу роль нормативно–правової бази, що посилюється. Таким чином, відображення змін лібералізації зовнішньої торгівлі в нормативно–правовій базі створило вигідне середовище для значного зниження транзакційних витрат. Потужним стимулом до поліпшення товарообігу могло б слугувати зведення до мінімуму операції з відкриття валютних рахунків для фізичних і юридичних осіб, оформлення документації на ліцензовану та квотовану продукцію. Також, повинна бути забезпечена повнота інформації про походження товарів сільськогосподарської продукції та продуктів харчування митного кордону, товари мають відображатись під своїм найменуванням та подаватись до декларування легко та без очікування.

У сучасних умовах розвитку світової економіки, регулювання ринків сільськогосподарських товарів та продовольства можна вважати не тільки розгалуженим, націленим на вирішення комплексу завдань, а й вельми конфліктним через мінливі умови виробництва, підвищення уваги світової спільноти до стану продовольчої безпеки, зміни рівня ефективності використовуваних ресурсів, загострення конкуренції. У цьому практично всі країни світу активно регулюють як імпорт, і експорт аграрної продукції.

Зарубіжний досвід регулювання експорту сільськогосподарської сировини та продовольства відрізняється наявністю досить широкого спектра цілей та, відповідно, різноманіттям методів та інструментів. Висока розгалуженість інструментів зумовлена: загальними умовами розвитку світової та національної економік, станом сільського господарства, глобальним регулюванням торгівлі відповідно до конкретних чинників економічного, політичного, науково–технічного, природно–кліматичного характеру.

В агропродовольчому секторі світу використовуються практично всі інструменти регулювання експорту, що існують у світовій практиці. Найчастіше це експортні субсидії (експортні премії), які ви-

значаються як набір пільг економічного чи фінансового характеру, що отримують компанії–експортери при вивезенні своєї продукції за кордон. Набір пільг підвищує конкурентоспроможність національних виробників за рахунок зниження витрат і можливості зміни їх структури. Згадана група заходів стимулювання експорту часто пов'язана безпосередньо з виробництвом сільськогосподарської продукції, таким чином, надає комплексний вплив на внутрішні та зовнішні фактори пропозиції загалом.

Виділяють прямі експортні субсидії, які надаються безпосередньо експортеру за вивезення товарів за кордон, і непрямі, що включають набір пільг у галузях з виробництва експортної продукції. Відповідним заходом можна вважати компенсаційне мито у країнах–імпортерах [118].

У світовій практиці стимулювання експортної продукції широко використовуються пільгове кредитування, надання гарантій за кредитами, оподаткування, страхування та інші заходи. Для стримування експорту сільськогосподарських товарів у світовій практиці застосовується такий тарифний захід, як експортне мито, що майже не застосовується в інших галузях економіки. За рахунок штучного підвищення ціни товару через включення експортного мита у витрати досягається обмеження обсягу вивезення, оскільки різко знижується конкурентоспроможність товару на зовнішньому ринку, тоді як реалізація всередині країни стає економічно вигіднішою. Теоретично експортні мита можуть стягуватися також із фіскальними цілями, проте для аграрних ринків це не характерно. З нетарифних заходів стримування експорту сільськогосподарських товарів там можна виділити кількісні обмеження (контингентування і ліцензування), і навіть дуже радикальний спосіб регулювання – ембарго чи повна заборона експорту. У практиці світової торгівлі сільськогосподарською сировиною та продовольством експортне ембарго вводить у випадках різкого погіршення стану продовольчої безпеки в країні, зниження ступеня самозабезпеченості продовольством нижче за встановлені порогові рівні, переважно під впливом природно–кліматичних факторів. З іншого боку, може простежуватись політичний мотив.

Застосування комбінації заходів регулювання поставок з зарубіжних країн сільськогосподарської сировинної продукції і на готового продовольства залежно від цілей і завдань конкретного етапу ро-

звітку агропродовольчої сфери країни можна трактувати як стратегію розвитку експорту. Однак у зарубіжній практиці цей термін вживається рідко. Найчастіше використовується слово програма. Програмний підхід дозволяє підвищити конкретизацію процесу регулювання експорту та гнучкість у використанні інструментів.

Практично в усіх країнах практикується така форма стимулювання вивезення сільськогосподарських товарів, як створення центрів розвитку експорту (універсальних та спеціалізованих), що надають виробникам та постачальникам організаційну, інформаційну підтримку, допомагають встановлювати зв'язки з потенційними покупцями.

Регулювання експорту сільськогосподарських товарів та продовольства є, з одного боку, елементом системи зовнішньоторговельної політики країни, з іншого – аграрної та промислової стратегією. У рамках цього комплексного процесу вирішуються завдання розвитку національного сільського та рибного господарства, харчової промисловості та одночасно розширення присутності господарюючих суб'єктів країни на зарубіжних ринках через збільшення експорту відповідної продукції. Справедливо твердження у тому, що «якщо раніше стимулювання експорту використовувалося, передусім, для антикризового регулювання господарства, боротьби з посиленням безробіттям чи виходу з економічної депресії, то натеper воно підпорядковане насамперед цілям захоплення ринків.

Заходи торгової політики, якими регулюється експорт аграрної продукції, націлені, як на створення максимально можливих у межах міжнародних «правил гри» переваг національним виробникам на зовнішніх ринках, так і на забезпечення продовольчої безпеки країни. Таким чином, за впливом на обсяг та за напрямом експорту певних товарів вони можуть мати і стимулюючий, і стримуючий характер. Світова торгівля дуже чутлива до обох груп заходів.

Обмеження аграрного експорту, зазвичай, запроваджуються за умов нестабільного чи кризового становища на ринках. Науковці зазначали, що «в системі кон'юнктуро–утворюючих факторів на світових аграрних ринках, особлива роль належить регуляторному елементу. Насамперед, необхідно відзначити вплив «гуманізації» на регулювання, що пояснюється мотивацією запровадження низки заходів на ринок сільськогосподарських товарів на національному рі-

вні є необхідність забезпечення продовольчої безпеки або вирішення соціальних проблем населення» [119].

В Україні нарощування експорту сільськогосподарської сировини та продовольства відбуватиметься відповідно насичення внутрішнього ринку. Відповідно до цього спеціалізована підтримка аграрного експорту повинна обов'язково пов'язуватися зі специфікою виробничої діяльності у сільському господарстві і рибальстві та з особливостями формування та розвитку кон'юнктури світових ринків сільськогосподарської сировини і продовольства. При широкій товарній диверсифікації українського агровиробництва й регіональних відмінностях в умовах господарської діяльності для нашої країни об'єднання експортної компоненти розвитку сільськогосподарського сектору в єдину стратегію стає доцільним. Такий підхід дозволить синхронізувати існуючі державні програми та створити умови для експорту тих сільськогосподарських товарів, за якими буде досягнуто цільового ступеня самозабезпечення.

На сьогодні світова спільнота стоїть на порозі серйозних змін. Уставлені тенденції змінюються новими – стрімкий розвиток технологій виявляє великий вплив світовий ринок, з'являються інші напрями взаємодії процесах створення трансконтинентальних альянсів, спостерігаються причини дезінтеграційних процесів, звернення країн до питань внутрішнього соціально-економічного розвитку, обмеження інтернаціоналізації виробництва. Такі явища вимагають своєчасної та адекватної трансформації механізму реалізації зовнішньоекономічної політики та, відповідно, системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Інституційну структуру системи регулювання ЗЕД ми розглядаємо як сукупність державних, недержавних, міжнародних інститутів та прийнятих ними актів, що регулюють діяльність безпосередніх суб'єктів ЗЕД. Виходячи з цього визначення, дана структура складається з двох частин: національної (внутрішньодержавної) та зовнішньої (міжнародної).

Будь-яка держава тим чи іншим чином регулює, стимулює чи обмежує практично всі сфери міжнародних економічних зв'язків. Державне регулювання поширюється на зовнішню торгівлю, міжнародний рух капіталу, валютні та кредитні відносини, науково-технічний обмін, міжнародне переміщення робочої сили.

Державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків — це сукупність форм, методів та інструментів впливу на економічні відно-

сини між країнами, що використовуються державними органами та службами, відповідно до державних та національних інтересів, цілей, завдань. Воно здійснюється за допомогою впливу на суб'єкти ЗЕД методами тарифного та нетарифного регулювання, застосування заборон та обмежень. Тарифні способи, засновані на використанні митних тарифів, митних зборів, податків (ПДВ, акцизів та інших.), слугують основою економічного регулювання ЗЕД.

Викликають великий дослідницький інтерес зокрема «процесуальні перепони», супутні запровадження тих чи інших нетарифних заходів, оскільки у деяких випадках самі нетарифні заходи мають дискримінаційний характер і стають перешкодою для вільної торгівлі. Виділяють наступні перешкоди: адміністративний тягар (до прикладу, велика кількість необхідних документів); проблеми поінформованості та прозорості (часта зміна регламенту); непослідовна або дискримінаційна поведінка державних службовців (довільна поведінка державних службовців); тимчасові обмеження (затримки в адміністративних процедурах); платежі (надзвичайно високі платежі або збори за різні послуги); проблеми, пов'язані з інфраструктурою (поганий стан доріг); безпека (низький рівень забезпечення безпеки осіб та вантажів); обмеження правового характеру (відсутність процедури врегулювання суперечок).

Державне регулювання експорту покликане створювати умови підвищення активності експортерів сільськогосподарської продукції з урахуванням вдосконалення заходів державної підтримки виробництва та експорту. На даний час розвиток експортної діяльності в аграрного сектору можливий тільки на базі великого виробництва, дрібні та середні агровиробники не можуть самостійно займатися експортом виробленої продукції через недостатнє фінансування, відсутність досвіду здійснення експортних операцій, існування бар'єрів, що перешкоджають доступу до відповідної інфраструктури.

У зв'язку з цим необхідний ефективний механізм, що включає комплекс організаційно-правових та економічних інструментів, спрямованих на стимулювання експортної діяльності та зближення рівнів державної підтримки всіх форм господарювання з метою створення рівних можливостей для аграрних виробників та виходу їх на світовий агропродовольчий ринок, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових товарних ринках,

розвиток експортно орієнтованої логістики та впровадження логістичних цифрових технологій.

Крім того, доцільним є вдосконалення нормативно–правового забезпечення розвитку експортно орієнтованого агропродовольчого ринку, зокрема, у сфері регулювання торговельної діяльності, сертифікації та стандартизації експортованої продукції. Важливо, при виборі пріоритетних напрямів розвитку експортно орієнтованого агропродовольчого ринку важливо дотримуватись збалансованості розвитку галузевої аграрної структури регіонів, що враховує самозабезпечення населення продовольчими товарами, насичення ємності внутрішнього ринку товарами та інтенсивний розвиток експортної складової за рахунок випуску ексклюзивної продукції, характерної для цього регіону. На додаток до цього не зайвим буде звернення до відомих теорій, що базуються на різних аспектах міжнародної торгівлі та дозволяють країнам визначитися з напрямками зовнішньої торгівлі, адаптуючи теорію до сучасної практики. При цьому варто пам'ятати про деяку обмеженість їх практичного застосування внаслідок наявності певних переваг та недоліків, облік яких на практиці, а також адаптація розроблених теорій міжнародної торгівлі до сучасної дійсності (зовнішнього та внутрішнього середовища країн і регіонів), до особливостей та специфіки кожного з учасників зовнішньоторговельних операцій сприятиме найкращому досягненню поставлених цілей і ефективнішому результату.

Заходи державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції повинні передбачати особливості, що виходять з кола дії та масштабу діяльності тих, хто займається експортом, тобто: ефективність, що виходить з розширення кола дії, повинна оцінювати рівень реалізації масштабу ефекту: для суб'єкта господарювання, що виробляє в широкому асортименті експортну продукцію. доцільними є умови постійного партнерства та сталої взаємодії. Адже стійкі зв'язки надійні та підтримують інтереси тих, хто займається імпортом у колі постійного партнерства, тому виникають обмеження виходу ринку на нові сегменти; експорт має супроводжуватися розпізнаванням товарного знака та формуванням іміджу надійного партнера. Досвід зарубіжних країн з регулювання експорту необхідно розглядати в контексті сучасних цілей та завдань розвитку їхнього національного сільського та рибного господарства. При цьому доцільно зупинитися на відповідних програмах країн, по–перше,

з традиційно високим ступенем самозабезпечення продовольством і сільськогосподарською сировиною, по—друге, які досягли успіхів у розширенні сільськогосподарського експорту в останні роки і, по—третє, що в даний час роблять активні зусилля з розвитку експорту аграрної продукції.

Методичні засади аналізу та оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки на ринку агропродовольства

Світове господарство розвивається шляхом глобалізації, поглиблюючи міжнародні зв'язки та взаємозалежність, що підтверджує думку про неспроможність країн розвиватися гармонійно та пропорційно не приймаючи участі у міжнародному поділу праці, жодне суспільство, жодна держава у світі на якому рівні розвитку воно було не здатне енкапсулюватися та повністю відділитись від країн-торгових партнерів. З допомогою тієї чи іншої зовнішньоекономічної політики вирішуються багато як економічні, і соціальні проблеми.

Зовнішньоекономічна діяльність характеризується широким спектром видів та форм здійснення. Вона забезпечує приток іноземної валюти, за допомогою яких країни можуть розвивати сферу власної спеціалізації, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва. Завдання держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності – зробити регуляцію даної сфери економічних відносин якомога простішою та справедливою для усіх учасників торгової діяльності звертаючи увагу на стратегічні напрями та цілі, які перед ним поставлені.

Питання державного контролю та спостереження за зовнішньоекономічними зв'язками важливі не тільки тому, що значною мірою визначають розвиток економіки, а й тому, що впливають на економічну та, зрештою, політичну безпеку країни. Проблеми зовнішньоекономічних зв'язків завжди були об'єктом особливої уваги вчених—економістів і фахівців з органів державного управління. У їхніх роботах знаходили відображення різні аспекти і напрямки науково-

го аналізу ЗЕЖ: механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності, її складових елементів (зовнішньоторговельних цін, валютних курсів, методів регулювання), системи контролю та їхнього статистичного спостереження з боку держави [120]. Зміни, що відбуваються в нашому суспільстві зажадали принципово нових підходів до оцінки проблем, що зумовили необхідність постановки абсолютно нових, нетрадиційних завдань, серед них – протидія «втечі капіталу», попередження маніпулювання цінами на продовольство та створення штучного ажіотажу, тощо.

Особливої актуальності у зв'язку з цим набуває інформаційна складова аналізу, яка відображає процеси зовнішньоекономічної діяльності у придатному для аналітики вигляді, що особливо значущим в умовах формування ефективної системи контролю. Однак наявність частих неточностей та розбіжностей у цій сфері можуть свідчити про низьку ефективність вибудованої інформаційної інфраструктури.

Найбільші протиріччя виникають етапі формування початкової, вихідної інформації. Метою проведення Державного статистичного спостереження «Зовнішня торгівля товарами» є формування інформації про експорт–імпорт для потреб складання зовнішньоторговельного і платіжного балансів України, оцінки розвитку економічних взаємовідносин України з іншими країнами світу.

Користувачами агрегованих даних можуть бути органи державної влади та місцевого самоврядування, міжнародні організації, підприємства (організації), фізичні особи. Ці Методологічні положення ураховують вимоги Регламенту (ЄС) № 184/2005 Європейського Парламенту, стосовно статистики платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції [121], а також рекомендації, викладені в Керівництві зі статистики міжнародної торгівлі послугами [122,

ДСС проводиться відповідно до постанови КМУ і НБУ від 17.03.2003 № 517 «Про складання платіжного балансу» [125], постанови КМУ від 10.09.2003 № 1432 «Про складання зовнішньоторговельного балансу України» [126,127] та відповідає зобов'язанням України щодо імплементації статті 355 Глави 5 «Статистика» розділу V Угоди про асоціацію з ЄС у частині питань щодо надання вчасних та надійних даних, які можна порівняти на міжнародному рівні.

Для цілей цих Методологічних положень поняття та терміни вживаються в значеннях, визначених статтями 62, 117 Господарського кодексу України [128], статтею 1 Закону України «Про державну статистику» [129], Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [130], статтею 1 Закону України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» [131], пунктом 7 положень Зводу відомостей, що становлять державну таємницю [132], пунктами 3, 14, 15, 16, 18, 33, 42, 44, 52, 53, 56, 57, 60, 63, 64, 73, 75 глосарія до плану статистичного спостереження, затвердженого наказом Держкомстату «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього» [133], розділом II Положень про Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств [134], а також у Керівництві зі статистики міжнародної торгівлі послугами (ООН, 2010) [135], у Керівництві з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції (6-те видання, МВФ,], Системі національних рахунків (ООН, 2008) [137].

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [138] визначено основні засади здійснення всіх видів зовнішньоекономічної діяльності в Україні, включаючи зовнішню торгівлю послугами, для забезпечення всебічного розвитку економічних відносин з іншими державами на взаємовигідній основі. Відповідно до міжнародних рекомендацій зовнішньоекономічні послуги є товаром, що не проходить митного контролю, оскільки не приймають форму матеріальних об'єктів, на які розповсюджуються права власності. Зовнішня торгівля послугами охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), яка побудована на взаємовідносинах між ними.

Для відстеження цього процесу в рамках ДСС формуються такі показники:

- експорт товарів (у тис. дол. США) (формується як загальна вартість операцій з продажу товарів резидентом нерезиденту згідно з договорами (контрактами) або в усній формі договору за датою їх фактичного надання на основі принципу нарахування (за виписаними рахунками);

- імпорт послуг (у тис. дол. США) (формується як загальна вартість операцій з продажу товарів резидентом від нерезидента згідно з договорами (контрактами) або в усній формі договору за датою їх фактичного одержання на основі принципу нарахування (за виписаними рахунками);
- сальдо торгових операцій (у тис. дол. США) (формується як різниця експорту та імпорту товарів);
- темп зростання/зниження експорту–імпорту товарів до відповідного періоду попереднього року (у відсотках) (формується як відношення експорту– імпорту товарів у звітному періоді до експорту–імпорту цього товару у відповідному періоді попереднього року);
- питома вага експорту–імпорту товару у загальному обсязі експорту– імпорту (у відсотках) (формується як відношення експорту–імпорту товару за видом товарів, країною надання (одержання) послуги до загального експорту);
- коефіцієнт покриття експортом імпорту (формується як відношення експорту товарів до їх імпорту).

Щоквартально формується масив знеособлених даних про операції щодо експорту–імпорту товарами за видами та країнами їх надання (одержання), який надається НБУ як користувачу та співвласнику статистичних даних для формування платіжного балансу країни. Також щорічно формується інформація щодо експорту–імпорту відповідно до КСМТП із деталізацією за географічною структурою з найбільшими країнами партнерами в розрізі видів послуг, яка надається Статистичному відділу ООН для розміщення в базі даних експорту–імпорту товарів. Об'єктом (цільовою сукупністю) є юридичні особи–резиденти України, що здійснюють експортно–імпортні операції товарам та послугами. Для проведення державного статистичного спостереження (ДСС) використовується комбінація статистичних методів, а саме проведення обстеження безпосередньо одиниць із використанням методу несутільного вивчення сукупності – відсікання, а також використання адміністративних даних.

Джерелами його даних є:

✓ інформація, отримана від респондентів, за формою № 5–ЗЕЗ (місячна), щодо зовнішньої торгівлі товарами, яка отримується щомісячно, у паперовому та електронному форматі (зокрема, як електронна звітність через сервіс на веб–сайті Держстату "Кабінет респондента");

✓ інформація ДСС "Реєстр статистичних одиниць" (отримується на початку листопаду в електронному вигляді) про підприємства, які мають ознаку здійснення зовнішньоекономічної діяльності та наявності іноземних інвестицій, а також представництва іноземних юридичних осіб в Україні;

✓ інформація від НБУ про перелік кодів ЄДРПОУ підприємств, що отримують або здійснюють платежі за експорт–імпорт послуг;

✓ агреговані знеособлені дані ДСС «Експорт/імпорт продукції військового призначення та подвійного використання», яка отримується щоквартально у третій декаді місяця, наступного за звітним періодом, в електронному форматі;

✓ адміністративні дані МЗС про витрати, пов'язані з утриманням закордонних дипломатичних установ України, які отримуються щоквартально в електронному форматі (згідно з постановою КМУ від 10.09.2003 № 1432 «Про складання зовнішньоторговельного балансу України» [9]);

✓ адміністративні дані СКМУ про міжнародну технічну допомогу, які отримуються в електронному форматі відповідно до запиту наприкінці січня наступного року за звітним, із зазначенням обсягів МТД за попередній рік з деталізацією по країнах і союзах донорів та прогнозних даних на поточний рік;

✓ адміністративні дані Держекспортконтролю щодо переліку підприємств, які одержали дозволи на здійснення експорту/імпорту товарів (послуг) військового призначення та подвійного використання, що отримуються в електронному вигляді відповідно до угоди про обмін інформаційними ресурсами щоквартально на 15–й день, що настає за звітним періодом;

✓ за інституційним сектором економіки відповідно до KICE]: S.11 нефінансові корпорації, S.12 фінансові корпорації, S.13 сектор загального державного управління та S.15 некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства;

✓ мають хоча б одну із ознак здійснення зовнішньоекономічної діяльності та наявності іноземних інвестицій: ознака здійснення зовнішньої торгівлі товарами; ознака здійснення зовнішньої торгівлі послугами; ознака отримання іноземних інвестицій; ознака здійснення інвестицій за кордон; ознака здійснення міжнародних перевезень; мають ліцензії та дозволи на ведення будівельної діяльності; є представництвами іноземних юридичних осіб в Україні.

На основі генеральної сукупності одиниць формується сукупність одиниць ДСС за формою № 5–ЗЕЗ, що вивчається в IV кварталі, до якої включаються одиниці:

- мали операції з експорту–імпорту послуг станом на 01 жовтня за даними форми № 9–ЗЕЗ (квартальна), уключаючи самостійно подані звіти (у тому числі у вигляді електронної звітності);
- зазначили про здійснення ними зовнішньої торгівлі послугами;
- підприємства, які є колективними закладами розміщення та розміщували нерезидентів протягом року;
- підприємства, які є перевізниками та здійснювали перевезення за міжнародним сполученням річним та морським, повітряним, автомобільним транспортом;
- підприємства, які опрацьовані ТОД у частині зовнішньоекономічних послуг у рамках проведення зіставлення переліків НБУ і ДСС «Зовнішня торгівля послугами»;
- підприємства, які одержали від Держекспортконтролю дозволи на здійснення експорту/імпорту товарів військового призначення та подвійного використання станом на 01 листопада;
- підприємства, які мають ліцензію на здійснення туристичної діяльності.

До сукупності одиниць, що вивчається, не включаються підприємства із середньою кількістю працівників за рік до 9 осіб, які були включені до сукупності одиниць, що вивчається, року та не звітували протягом років.

На підставі сукупності одиниць, що вивчається, формується сукупність респондентів, до якої включаються юридичні особи та представництва іноземних юридичних осіб в Україні, яким відповідають одиниці, що наявні в сукупності одиниць ДСС, що вивчається.

Актуалізація сукупності одиниць, що вивчається, і сукупності респондентів ДСС за формами № 9–ЗЕЗ (квартальна) проводиться щоквартально на 15–й робочий день у березні, червні, вересні.

Актуалізація сукупності одиниць і сукупності респондентів ДСС здійснюється на державному рівні. Звітний період, для якого здійснюється актуалізація: у березні – для I кварталу, у червні – для II кварталу, у вересні – для III кварталу.

Причинами актуалізації сукупностей одиниць ДСС, які безпосередньо будуть досліджуватись, є події, які відбулися з одиницями

через злиття, поділ, виділ, перетворення, приєднання, передача виробничих факторів між одиницями (у частині передачі права управління виробничими факторами), зміна класифікаційних ознак.

Також причинами актуалізації сукупності одиниць, що вивчається, і сукупності респондентів за формою № 9–ЗЕЗ (квартальна) є надходження нових дозволів на здійснення експорту–імпорту товарів (послуг) військового призначення та подвійного використання для суб'єктів господарювання та самостійно подані звіти за формою № 9–ЗЕЗ (квартальна) (у тому числі у вигляді електронної звітності).

Джерелом інформації для актуалізації сукупностей одиниць ДСС є інформація з РСО (у частині СРП) станом на 01.03, 01.06, 01.09 року.

Також ураховується інформація про респондентів, які подали звіти за власною ініціативою (у тому числі у вигляді електронної звітності), за формою № 9–ЗЕЗ (квартальна) із загальним обсягом зовнішньої торгівлі послуг у розмірах, що становлять 5,0 і більше відсотків обсягу послуг до певної країни, або розділу за КЗЕП хоча б в одному з I–III кварталів року.

Також джерелами інформації для актуалізації сукупності одиниць, що вивчається, і сукупності респондентів за формою № 9–ЗЕЗ (квартальна) є інформація ДСС «Експорт/імпорт продукції (товарів, послуг) військового призначення та подвійного використання» щодо переліку дозволів на право здійснення експорту–імпорту контрольованих товарів станом на 15.03, 15.06, 15.09 року.

На основі актуалізованої сукупності одиниць ДСС, що вивчається, формується сукупність респондентів ДСС за формами № 9–ЗЕЗ (квартальна), до якої включаються юридичні особи, відокремлені підрозділи іноземних суб'єктів господарювання (представництва), яким відповідають одиниці, що наявні в сукупності одиниць ДСС за відповідною формою.

Якщо підприємство залучено до сукупності одиниць та сукупності респондентів ДСС у IV кварталі, то воно одночасно подає звіти за I–IV квартали.

Основним джерелом формування інформації про зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання слугують митні декларації. У більшості пунктів пропусків, товари ввозяться на митну територію тієї чи іншої країни (або вивозяться з цієї території) від-

повідно до визначених державою митних процедур. Під час подання відповідних декларацій, в яких міститься статистично значуща інформація про переміщення товарів через державний кордон. На сьогоднішній день митні процедури скасовані на користь вільного переміщення товарів, лише в межах деяких митних союзів (Європейського Союзу або Митного союзу). Операції між усіма іншими країнами та країнами, які не є членами будь-якого торгового союзу, регулюються митними процедурами. Зважаючи на наведені фактори, митні документи розглядаються як найпоширеніше джерело даних і використовуються робітниками статистичних служб і своїй діяльності [141].

Укладачі статистики повинні співпрацювати з національними митними органами у справі заохочення застосування міжнародних керівних принципів щодо митних процедур, встановлених Всесвітньою митною організацією (ВТАО), визнаючи необхідність забезпечення міжнародної сумісності та підвищення актуальності статистики торгівлі з метою реалізації ефективної національної політики регулювання товарних потоків. Термінологія та види митних процедур створюють площину дослідження зовнішньоекономічної діяльності України.

Так, до прикладу митна декларація являє «будь-яку заяву або дію, зроблена в будь-якій формі, запропонованій або прийнятій митними органами, із зазначенням інформації або даних, необхідних митними органами». Митне законодавство визначає декларантом «будь-яку фізична чи юридичну особа, яка проводить декларування товарів на митниці або від імені якого таке декларування проводиться». У ПМК зазначається, що декларант може не бути власником товару, але повинен мати право розпоряджатися цим товаром (до прикладу перевізник, експедитор, вантажоодержувач або агент, затверджений митними органами). Термін «митна декларація» охоплює не лише традиційні декларації, що подаються у вигляді паперових документів, а й декларації в електронній та усній формі, а також у вигляді дій, що вимагаються від пасажирів у рамках двоканальної системи (червоний/зелений коридор). «Інформаційний зміст» таких декларацій може змінюватись, але найповніші дані подаються в документах у тих випадках, коли товари проходять митне очищення для внутрішнього використання або декларуються для вивезення з ціллю реалізації на території України.

Під терміном «пов'язані митні документи» розуміють форми, що підлягають заповненню та доповнюють основну митну декларацію (до прикладу, декларація митної вартості або спеціальні форми, що заповнюються у разі ввезення товарів у вільні митні зони або вільні промислові зони або їх вивезення з цих зон). Країни можуть встановлювати різні вимоги стосовно наведених документів. Пов'язані митні документи відрізняються від супровідних документів до митних декларацій, таких як рахунок-фактура, вантажний маніфест, коносамент чи сертифікат походження, що не заповнюються або не видаються митним органом. Однак країни можуть і не дотримуватися такого розмежування та розглядати всі або деякі супровідні документи, які надаються митному органу як частина митної документи. Наці [142], в умовах підвищеної уваги до питань безпеки та поширення міждержавних торгових угод, роль митниці у функціонування суспільного життя підвищується. Динамічна політика стосовно зміни тарифів та спрощення митних процедур постійно впливають на комерційну практику. Саме для цього, митні служби часто проводять ревізії застарілих принципів декларування та за дизайном мають приймати гнучку позицію стосовно ведення власної діяльності. Через динамічні зміни к митних процедурах, на які статистичні установи покладалися для ідентифікації деяких видів транскордонного переміщення товарів, вже не є широко поширеними або використовуються інакше. За попередніми редакціями, за визначених обставин товари, які транспортувалися через територію країни декларувалися як транзитні товари, та виключалися зі статистики зовнішньої торгівлі. На сьогодні подібні транзакції часто декларуються та враховуються у формі імпортних операцій (з ціллю згодом перетворити у реекспортні). Даний підхід призводить до завищення показників статистики торгівлі країни. У зв'язку з цим доцільно тісне співробітництво співробітників митних органів з фахівцями статистичних служб з ціллю досягти взаєморозуміння стосовно відмінностей між митними та статистичними визначеннями.

Декларація може існувати у вигляді друкованого документа і електронної формі. До прикладу, багато країн використовують електронні декларації для значної частки імпорту. Багато країн, що розвиваються, користуються Автоматизованою системою обробки митними даними (АСОТД) – комп'ютерною системою, розробленою Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку

(ЮНКТАД). Електронні декларації суттєво полегшують опрацювання даних [143].

Вимоги митних органів до даних можуть завжди відповідати всім статистичним потребам. Зокрема, з більшості митних процедур ПМК залишає за національними законодавчими органами право вирішувати перелік документів митного обліку обов'язкових до використання, визначати порядок подачі декларацій на товари і формувати обсяг інформації, яку буде утримуватися у інформаційній системі. Укладачам торгової статистики рекомендується співпрацювати з митними органами на теренах розробки форм документів митного обліку, головною ціллю яких буде спрощення адміністративного чи фінансового тягаря на митні служби та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Наведені форми мають містити статистично значущі сегменти даних та дозволяти легкий та автоматизований збір. Вимоги до платформи збору аналітики повинні розглядатися на систематичній основі у робочій групі включаючи митні органи і включатися до меморандуму про взаєморозуміння з суб'єктами господарювання країн експортерів, а також відображені у програмі спільної роботи митних органів та установ, що відповідає за складання статистики міжнародної торгівлі товарами. Так, для покращення статистичних даних, робітники відповідних служб можуть апелювати до розширення доступу до додаткових джерел інформації, як наприклад вантажні маніфести.

У Податковому кодексі не передбачаються суворі правила відносно термінів подання декларацій. Документ зазначає, що у національному законодавстві мають встановлюватися такі терміни для подання декларацій, які дозволять декларанту зібрати необхідний для декларування перелік документів і отримати необхідні допоміжні документи. Уряди можуть самостійно обирати початок терміну для подання декларацій, до прикладу використовується день та час розвантаження товару, пред'явлення товару митним органам. Наведена специфіка свідчить про потенційні розбіжності між поданням декларації та фактичним моментом перетину товаром кордону між країнами можуть суттєво відрізнятися [144]. Варто відзначити, оскільки час подання декларації, як правило, більш-менш збігається з часом перетину економічного кордону країни, рекомендується при використанні систем збору даних на базі митних органів рахувати його за час урахування даних про торгівлю.

У випадку неможливості декларанту в момент подання декларації подати всю необхідну інформацію, митні органи можуть прийняти попередню або неповну декларацію та впустити товар на митну територію за умови, що декларант надасть інформацію пізніше але з урахуванням терміну зазначеного в додатковій декларації. Засновуючись на тому, що час подання додаткової декларації та час перетину товарами кордону митної території можуть відрізнятися, обидві декларації стосуються однієї операції. Даний факт повинен бути врахований у процесі обробки даних. Укладачам статистики рекомендується використовувати: попередні або неповні декларації для визначення часу подання декларації та використовувати попередні дані для формування статистики; додаткові декларації для перегляду або доповнення даних про торгівлю, не змінюючи час обліку.

Укладачам статистики варто враховувати практику використання постійного дозволу випуск товарів до пред'явлення декларації. Такий дозвіл стає популярнішим серед торгових підприємств через його специфіку швидкого проходження митного контролю, виключаючи процес збору документів з послідовного формату та створення паралельного відтермінованого процесу подання необхідних для складання остаточної митної декларації документів. Укладачі статистики повинні включати такі операції і подавати до щомісячних статистичних звітів у відповідний місяць фактичного перетину кордону товарами на територію іншої країни або вивезені з території експортування.

Найчастіше, експортно-імпортні операції мають повторюваний характер та реалізуються однією фізичною чи юридичною особою. Митним органам рекомендується дозволяти подавати єдину декларацію на товари даного суб'єкта господарювання, що охоплює імпорт або експорт за певний обліковий період. Ця преференція буде доречна компаніям або особам, що протягом визначеного часу правильно вели облікові торгові документи і не підпадають до груп ризикованих суб'єктів ЗЕД. У ПКК визнається право митних органів вимагати від декларанта пред'явлення комерційного чи офіційного документа під час перетину кордону товарами, такого як рахунок-фактура, транспортна накладна або документ про відправку вантажу тощо, які безпосередньо посилаються на основні дані про пред'явлений до розмитнення вантаж. Укладачам статистики слід

періодично переглядати такі документи, якщо це дозволено законом з цілю вірного рознесення експортно-імпоротної операції до відповідного місяця (виходячи з часу перетину кордону), особливо у випадках статистичної значущості торгової операції за вартістю/обсягом або коли обліковий період для повідомлення інформації торговим підприємством не співпадає з періодом, який використовується у статистичній звітності (яким зазвичай є календарний місяць) [145].

У деяких випадках, найчастіше у операціях без стягнення мит та податків на ввезення товарів, національне законодавство може не вимагати подання декларацій. Упорядникам статистики рекомендується отримувати в митних органах будь-яку інформацію, яка може допомогти їм виявити партії незадекларованих товарів, а також використовувати немитні джерела даних для забезпечення повноти інформації

Деякі види товарів, які не підлягають суворому контролю, можуть декларуватися з меншою мірою деталізації або взагалі звільнятися від декларування. Таке правило застосовується у тих випадках, коли вартість (або кількість) товару нижча за певне порогове значення, визначене митними органами або статистичною службою. Укладачі статистики повинні мати доступ до таких операцій і приймати рішення про включення їх до торгової статистики з ціллю уникнення необґрунтованих втрат з погляду обсягів та вартості зовнішньоекономічної діяльності. Навпаки, якщо вартість торгової операції вважається суттєвою, вона має обов'язково враховуватися. У співпраці з митною адміністрацією, укладачі статистики повинні розробити належні процедури збору або оцінки даних для таких угод. Для цих процедур можуть використовуватися комерційні документи, що є у розпорядженні митних служб, або процедури можуть ґрунтуватися на відповідних немитних джерелах даних. Для статистичних цілей укладачі статистики можуть встановити поріг, тобто визначити вартість, нижче якої операції можуть не оброблятися і не включатися до статистики торгівлі або включатися до статистики міжнародної торгівлі товарами як оцінний показник на основі вибіркового підходу або агрегованого показника. Цей підхід є корисним, коли наявних ресурсів може бути недостатньо для забезпечення своєчасної обробки всіх операцій. Однак у цих випадках чіткі пояснювальні примітки повинні бути включені до метаданих.

Світова практика свідчить про домінування митних декларацій серед основних джерел, які використовуються у процесі складання статистики міжнародної торгівлі товарами. Проте між розвиненими країнами і країнами з перехідною економікою існує значна різниця. Так, згідно з проведеним у 2006 році Статистичним відділом Організації Об'єднаних Націй обстеженню, лише 55 відсотків розвинених країн вказали використання митних декларацій основним джерелом даних. Майже всі (98 %) країни з перехідною та економікою, що розвивається митні декларації як основне джерело статистичних даних. Розвинуті країни використовують додаткові джерела даних, такі як адміністративна звітність пов'язана з оподаткуванням (58%), звіти підприємств (59 %), порівнюючи з країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою, наведені методи становлять лише 22 % та 21 % відповідно [146]. Дана динаміка є одним із наслідків ліквідації митного контролю між країнами Європейського союзу.

Активніше використання немитних джерел інформації також зумовлено фактом виключення певних операцій з декларування митницею. Інформацію про такі операції слід отримувати з інших джерел даних, які забезпечують суміжні установи. Крім митних декларацій країни користуються документами поштових служб, податковою звітністю, документами про обмін валют, аудитами підприємств, реєстрами повітряних та морських суден, іноземними вантажними маніфестами та доповідями рад щодо товарів. Всі ці джерела даних можуть бути корисними та необхідні для забезпечення охоплення статистики міжнародної торгівлі товарами. Немитні джерела даних можуть використовуватися також для перевірки та перехресного контролю митної документації.

До митних документів можуть не вноситись операції з такими позиціями:

- товари, що надсилаються поштою або через кур'єрську службу;
- електроенергія;
- нафтопродукти, газ і вода, що транспортуються трубопроводами;
- прикордонна торгівля (тобто торгівля між резидентами районів, що прилягають до кордону між країнами, як це передбачено національним законодавством);

- операції купівлі–продажу, що здійснюються повітряними та морськими суднами в іноземних портах;
- купівля–продаж повітряних та морських суден та іншого рухомого обладнання;
- операції у відкритому морі.

За цими позиціями установі зі складання статистики доведеться задіяти додаткові джерела даних, щоб забезпечити охоплення статистики торгівлі товарами лише на рівні країни. Порядок обробки митними органами поштових відправлень у вигляді посилок та листів регулюється актами Світового поштового союзу (ВПС), до складу якого на сьогодні входять 192 держави–члени. Ці акти – Статут Всесвітньої поштової спілки, Загальні положення Всесвітньої поштової спілки та Всесвітня поштова конвенція (ВПК) мають обов’язкову силу для всіх держав–членів.

Якщо вартість перевищує порогове значення, встановлене для цілей статистики торгівлі, укладачі статистики повинні включати ці товари до статистики торгівлі із зазначенням усіх подробиць (класифікація товару, вартість, кількість, країна–партнер) і т.д. Якщо вартість окремої операції не перевищує порогового значення, то ця операція має враховуватися відповідно до політики статистичного обліку з використанням інших митних документів про операції з невеликою вартістю. Країнам пропонується проводити оцінку таких товарних потоків і враховувати їх паралельно, якщо вони розглядаються статистичними органами країни обліку як економічно значущі. Установа, що відповідає за складання статистики торгівлі, має встановлювати контакт із поштовими адміністраціями для отримання та передачі цій установі необхідної інформації на регулярній основі. В даний час дана інформація існує в електронному вигляді та обмін нею між поштовими операторами здійснюється електронними каналами у формі повідомлень електронного обміну даними (ЕОД). При складанні даних стосовно відправлень з доставкою приватними поштовими службами (наприклад, кур’єрською, фельд’єгерською поштою тощо).

При перетині повітряного та морського судна кордону країни складаються відповідні митні документи, ці документи повинні використовуватися як головне джерело інформації. Однак у деяких країнах міжнародна торгівля повітряними та морськими суднами може не реєструватися митними органами, навіть якщо вони пере-

тинають кордони. Одночасно з тим, митні документи можуть бути неповними або взагалі відсутніми в тих випадках, коли ці предмети не перетинають митні кордони країни. У таких випадках країни можуть використовувати національні (або міжнародні) реєстри повітряних та морських суден для отримання даних про торгову операцію, використовуючи як джерело для складання статистики торгівлі дані про факт зміни власника товару при його зазначенні у реєстрі. Крім використання реєстрів, факт передачі економічної власності може відображатися в документально оформлених угодах про фінансову оренду і факторинг.

Розширюючи поняття зовнішньоекономічної торгівлі також визначають прикордонну торгівлю, під поняттям якої зазвичай розуміється торгівля між жителями сусідніх районів країн, що межують один з одним. Для такої торгівлі характерні висока частота та низька вартість товарів, що перетинають кордон. Оскільки вартість окремих операцій порівняно невелика і зазвичай нижча за митний пороговий рівень, такого роду торгові операції, як правило, не підлягають обліку митними органами. Однак у деяких країнах така прикордонна торгівля має важливе економічне значення, тому статистикам торгівлі доцільно збирати дані про такі операції, що стосуються їхньої вартості, кількості та асортименту товарів, на щоквартальній чи щорічній основі [147].

У разі використання немитних джерел даних, таких як матеріали аудиту підприємств, країнам рекомендується наслідувати комплексний підхід до процесу збору даних та використовувати реєстри компаній та ідентифікаційні номери підприємств з метою отримання необхідної інформації з мінімальними витратами трудоресурсів та навантаженням на підприємства. Комплексний підхід до процесу збору даних має особливе значення для задоволення потреб в отриманні додаткової інформації, зокрема з метою обліку товарів для переробки (включаючи отримання інформації про зміну власника), торгівлі всередині фірм тощо, які часто не можуть бути повними обсяг задоволені за рахунок використання одних лише митних декларацій. Якщо митні документи відсутні або є неповними, для отримання даних для складання статистики допускається використовувати адміністративні документи, пов'язані з оподаткуванням. Це особливо справедливо за наявності систем, що передбачають стягнення податку на додану вартість (ПДВ).

За певних обставин, особливо при частих випадках укриття даних або випадкових і навмисних помилок у зібраних даних, обмін даними між партнерами може підвищити повноту статистичної інформації і скоротити навантаження на учасників торгівлі та укладачів статистики. Обмін даними може охоплювати всі операції або стосуватися лише однієї категорії операцій, через які між митними органами та суб'єктами господарювання можуть виникати суперечки. Обмін даними може здійснюватися на основі постійної домовленості у умовою обмеження конкретними термінами для врегулювання суперечок. З огляду на аспект конфіденційності обміну даними підписання відповідної угоди про нерозголошення вбачається необхідним.

Перш ніж приступати до обміну даними, важливо провести детальне дослідження статистичних даних з ціллю зрозуміти різницю між системами і визначити необхідні коригування, до прикладу, порівняння показників експорту та імпорту торговельних партнерів. Зважаючи на те, що митні органи більшості країн приділяють більш пильну увагу імпорту, зазвичай доцільніше виводити дані щодо експорту на основі даних щодо імпорту контрагента.

Обмін даними може значно скоротити тягар звітності та підвищити якість даних, особливо у разі неповного обліку торгових потоків щодо країни-партнера. Такий обмін може сприяти тіснішим контактам та співпраці між митними та статистичними органами в обох країнах. Використання інформації країни-партнера про імпорт як інформацію про експорт іншої країни може призвести до ускладнення методів звітності імпортерів, з урахуванням факту повідомлення додаткових установ стосовно виконаного контракту та надавати додаткові елементи даних для задоволення потреб країни, що експортує. Крім того, такий обмін може зменшити гнучкість модифікації системи обліку, класифікації товарів та оптимізації процесів. Через необхідність приведення у відповідність класифікації та графіків обробки даних, можуть виникнути труднощі у здійсненні обміну даними за наявності більш ніж двох торгових партнерів. Обмін даними може бути також ускладнений, якщо через територію одного партнера на шляху з території іншого партнера до третьої країни перевозяться транзитом значні обсяги товарів або у разі торгівлі з віддаленими партнерами, коли можуть існувати значні відмінності в часі обліку.

Немитні джерела, такі як обстеження, рекомендується використовувати як альтернативу існуючій митній документації тільки в тих випадках, коли вони є ефективним з точки зору затрат на підвищення якості статистики. Тому в більшості країн не вдаються до широкого використання обстежень підприємств для складання статистики торгівлі товарами. Виняток можуть становити держави-члени митних союзів, оскільки митної документації про торгові операції між членами союзу може бути відсутнім [148].

У державах-членах Європейського союзу аудит підприємств є основним джерелом інформації статистики міжнародної торгівлі товарами. Аудит підприємств або інші дослідження, такі як прикордонні перевірки, можуть бути корисними для отримання інформації про операції, які не звітуються до митних органів. Зокрема, аудити можуть бути основним джерелом даних щодо таких позицій, які рекомендується включати до статистики міжнародної торгівлі товарами: товари, придбані всіма категоріями приїжджих осіб, включаючи працюючих нерезидентів країни за значного перевищення обсягів звичайної торгівлі, методи «човникової торгівлі», торгівля електроенергією, газом, нафтою та водою; товари, що відправляються або одержуються поштою або через кур'єрську службу; виловлена риба, мінерали з морського дна та врятований вантаж;

Проведення аналізу підприємств передбачає надання національними статистичними органами додаткових джерел інформації [149]. Крім того, для складання репрезентативної вибірки, що відповідає меті обстеження, необхідний реєстр підприємств (або інші джерела в рамках обстеження). Наскільки це доцільно та обґрунтовано вибірки мають відповідати секторам економіки та поділятися за розміром підприємства та географічними районами. Враховуючи вимоги до обстежень та високі витрати, пов'язані з їх проведенням, країнам рекомендується дотримуватись комплексного підходу до економічної статистики, що забезпечує максимальну ефективність використання існуючої статистичної інформації та інфраструктури для складання даних.

Одним з найважливіших питань, з яким стикаються укладачі даних, полягає в тому, як об'єднати дані, отримані в ході обстежень підприємств та інших обстежень, та дані з інших джерел (переважно з митної документації) через можливі значні відмінності за рівнем деталізації, термінів подання тощо. Загальним керівним принципом

доцільно визнати забезпечення відповідності аналізу підприємств та інших аудитів, такими характеристиками:

✓ Структура аудиту. Аудит організуються та проводяться як невід'ємна частина національної програми аналітичного дослідження з метою зниження потреб у ресурсах шляхом усунення дублювання роботи та використання загальних концепцій, підходів, класифікацій, опитувальників та вибірових методів, а також досягнення максимально можливої стандартизації даного методу аналізу.

✓ Затратність звітності для суб'єктів господарювання спираючись на відсутність зацікавленості у заповненні додаткових анкет. Отже, варто підкреслити, що успіх та стабільність проведення статистичних торгових обстежень можуть бути забезпечені лише на основі ефективних інституційних механізмів [150].

Під час проведення аналізу підприємств, реєстр підприємств є основним джерелом визначення суб'єктів господарювання для проходження даного дослідження. Створення такого реєстру має важливе значення для забезпечення повної координації джерела даних, що належать до тих самих господарських підрозділів. Країни з високою часткою малих та мікропідприємств можуть доповнювати існуючий реєстр переліками підприємств, складеними на основі інших джерел, та територіальними вибірками, що базуються на даних сільськогосподарських, економічних переписів та переписів населення. Основа вибірки для обстеження складається з реєстру підприємств у поєднанні з іншими переліками підприємств та територіальними рамками і є стрижневим елементом процесів збору джерел даних, який забезпечує взаємодію з підприємствами за допомогою прямого профілювання, обстежень, зворотного зв'язку, а також використання адміністративних документів. Ефективний реєстр повинен містити дані про підприємства, включаючи їх назви, адреси, відомості про господарську діяльність, показники обсягу та, можливо, інформацію про життєвий цикл підприємства. З міркувань оперативного характеру кожному суб'єкту, включеному до реєстру має присвоюватись унікальний код. Цей унікальний код повинен чітко відповідати ідентифікаційному номеру підприємства, який використовується адміністративними органами, щоб забезпечити належне застосування цих адміністративних органів до різних суб'єктів включених до Реєстру.

Вкрай важливе проведення структурної роботи над формування опитувальника та визначення методу збору даних. Формування методології співпраці повинно базуватись на консультаціях з потенційними респондентами статистичного опитувальника. Оскільки статистичні опитувальники часто заповнюються бухгалтерами, рекомендується залучення відповідальних осіб підприємства, які мають належні знання з питань обліку і ведення звітності. Вибір методу збору даних, що використовується в аудиті (пошта, телефон, електронна пошта, особиста співбесіда, тощо) залежить від ресурсів країни, переваг і характеристик респондентів і сектора економіки, у кожному з яких можуть застосовуватися різні методи збору інформації. Доцільно надати респондентам можливість оцінити питання за багатьма критеріями для отримання зворотного зв'язку стосовно ефективності проведеного спостереження, а також оцінити обраний метод збору даних, щоб внести необхідні зміни з метою підвищення ефективності опитування та забезпечення кращої узгодженості між суб'єктами господарювання та розпорядниками статистичних даних.

Стандартизація досліджень та питань, які застосовуються у різних галузях, сприяє узгодженості зібраної інформації та комплексному процесу отримання і формування статистичних даних. Стандартизація повинна мати всеосяжний характер і охоплювати структуру обстеження, його рамки, а також структуру опитувальника. Може виявитися необхідним передбачити, щоб структура обстеження компенсувала небажання постачальників даних заповнювати безліч щорічно надсилаються ним окремих анкет. Скоординований модульний підхід, що реалізується за допомогою річних ревізій методів безперервного збору даних та серії проміжних заходів щодо оптимізації внутрішніх процесів збору даних дозволять скоротити навантаження та витрати респондентів водночас забезпечити гнучкість у разі зміни потреб у інформації та державних вимог [151].

Варто відзначити важливість розробки спеціалізованої форми збору даних або запитів про надання даних в електронному вигляді, які слід на регулярній основі надсилати вибраним для аналізу підприємствам для заповнення у визначений термін. У таких формах для обстеження може запитуватись інформація, аналогічна тій, яка зазвичай вказується в митних деклараціях. З метою спрощення підприємствам може бути запропоновано вказати загальний обсяг тор-

говельних операцій з початку року, окремо відзначаючи обсяг торгових операцій за останній місяць, та вести документацію, що підтверджує їх експортно–імпортні операції за певний період. До таких документів можуть належати копії договорів, рахунків–фактур, свідоцтв походження товарів тощо.

Щодо підприємств, зовнішньоторговельний оборот яких не перевищує встановлений мінімум, рекомендується використовувати спрощену форму опитування. У такій формі може бути зазначено, що інформація повинна надаватися лише щодо статистично значущого експорту або імпорту за агрегованими групами товарів з розбивкою по країнах–партнерах. Стратегія визначення належної вибірки підприємств для обстеження залежить від конкретної сукупності підприємств у секторі економіки. У деяких секторах економіки переважають кілька великих компаній. У разі слід обстежити всі ці компанії. Для інших секторів економіки характерна наявність багатьох підприємств, що беруть участь у міжнародній торгівлі, аналіз яких має проводитись на основі належної вибірки. Сектора комерційного судноплавства часто складається з невеликої кількості великих та значної кількості середніх та дрібних компаній. В ідеалі інформація про судноплавні компанії міститься в реєстрі підприємств, вибірку з якого можна сформулювати, використовуючи стратифікований підхід, виходячи, наприклад, з розміру та місця розташування підприємств. Загалом у вибірку рекомендується включати всі великі компанії та необхідну кількість малих та середніх компаній [152].

Проведення запропонованих статистичних досліджень підприємств забезпечує значущі інформаційні переваги. До прикладу, форми для обстеження можуть бути складені відповідно до прийнятої методології, задовольняти потреби різних областей статистики та переглядатися настільки часто, наскільки це потрібно. Крім того, встановлені на підприємствах під час таких опитувань контакти можуть дозволити упорядникам статистики можливість оперативно отримувати підтвердження чи виправлення, якщо виникають сумніви щодо надійності поданої інформації.

До основних проблем, які можуть виникнути при проведенні аналізу можна віднести:

- Виправлення підприємствами раніше поданих ними відомостей, що призводить до суттєвого корегування початкових даних;
- Збільшені операційні витрати на проведення аналізу;

- Додаткове документарне навантаження на підприємства;
- Складність створення універсального та доцільного опитувальника;
- Складність отримання достатньо докладної та надійної інформації наприклад, на рівні шестизначних кодів Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) про обсяги та кількість торгових операцій;

• Відсутність повноти інформації стосовне процедур безпосереднього проведення згаданої оцінки. Для організації таких досліджень країнам було б корисно спиратись на досвідом інших країн.

Для забезпечення якості даних, які одержуються шляхом збору інформації безпосередньо від респондентів, аналізується рівень надання звітів респондентами, залученими до ДСС, а також аналіз причин їх ненадання. Очікується, що рівень відповідей респондентів становитиме 80%, зважаючи на те, що явище не має постійного характеру. Інформація, одержана безпосередньо від респондентів, підлягає перевірці у відповідності до ідентифікації респондента, правильності оформлення реквізитів, перевірки логічності співвідношень окремих значень форми.

При обробці інформації застосовуються такі методи контролю результатів ДСС: повнота введення даних; арифметичний контроль; контроль вхідних форм на пошук подвійних записів; контроль повного неподання даних; відповідність класифікаторам, на яких базується ДСС; метод агрегації даних за видами послуг згідно із УКТЗЕД, за регіонами, за географічною структурою згідно із ПККС та за економічними угрупованнями, за валютами згідно із ПККВ; аналіз взаємозв'язку показників.

У разі виявлення неузгодженостей даних згідно з контролюями ідентифікації, повноти даних, дублювання та логічними контролюями, може здійснюватися повторний зв'язок з респондентами та поставальниками адміністративних даних та після погодження з ними відповідне редагування інформації. Після зведення інформації здійснюються такі контролі вихідного масиву даних: контроль арифметичної та логічної ув'язки показників; аналіз даних у часі (динаміка показника за останні квартали поточного року та за чотири квартали попереднього року); контроль допустимих значень відхилень; контроль зворотного зв'язку показників у різних розрізах.

Надалі здійснюється формування показників за результатами ДСС, за періоди з початку року, I квартал, I півріччя, 9 місяців та рік (з розподілом за окремими кварталами). Для формування показників ДСС застосовується метод обчислення абсолютних, відносних величин структури та інтенсивності (як співвідношення порівнюваних абсолютних величин у відсотках), а також метод розподілу абсолютних та відносних величин за категоріями. Отримані результати для забезпечення їх якості аналізуються, зокрема, з точки зору взаємозв'язку та порівнянності показників, зокрема показників «експорт–імпорт товарів» та «питома вага експорту–імпорту», «експорт–імпорт» та «темп росту експорту–імпорту», аналіз розподілу даних (за структурою послуг, за країнами та за регіонами), аналіз абсолютних та відносних величин (експорту–імпорту), вивчаються тенденції (зростання–зниження експорту–імпорту за два роки по кварталах).

Здійснюється формування статистичної інформації (рядів даних) та передача інформації для використання у ДСС «Експорт/імпорт продукції (товарів, послуг) військового призначення та подвійного використання», НБУ для формування платіжного балансу країни та формування вихідної інформації для поширення за результатами міжнародної торгівлі.

Відповідно до Закону України «Про державну статистику» статистична інформація, отримана за результатами ДСС, поширюється у зведеному знеособленому вигляді. З метою забезпечення статистичної конфіденційності поширенню не підлягає зведена знеособлена статистична інформація, яка містить дані, отримані від трьох і менше респондентів та/або якщо частка одного з респондентів у ній перевищує 80 відсотків або частка двох респондентів у ній перевищує 90 відсотків, а також інформація про респондентів, що звітували до органів державної статистики.

З метою забезпечення вільного та одночасного доступу користувачів узагальнена статистична інформація за результатами ДСС оприлюднюється на офіційному вебсайті Держстату та вебсайтах його територіальних органів. Інформація, що оприлюднюється на вебсайтах ТОД, узгоджена з інформацією, що оприлюднює Держстат.

Результати ДСС оприлюднюються щоквартально не пізніше ніж через 45 днів після звітного періоду. Переглянуті річні та щоквартальні дані ДСС оприлюднюються один раз на рік не пізніше ніж через шість місяців після звітного року. Терміни оприлюднення, показники та їх розрізи (деталізація), а також статистичні продукти, які поширюються за результатами ДСС, зазначаються у плані державних статистичних спостережень на відповідний рік. Інформацію за результатами ДСС Держстат також надає: за запитами користувачів статистичної інформації у порядку та на умовах, визначених чинним законодавством; за угодами про обмін інформаційними ресурсами між Держстатом та іншими державними органами, установами, організаціями; Статистичному відділу ООН у рамках виконання міжнародних зобов'язань України, а також статистичним службам інших країн за їхніми запитами.

Для цього ДСС передбачений запланований (регулярний та спеціальний) перегляд даних, зумовлений уточненням щоквартальних даних респондентами про обсяги експорту та імпорту наданих та одержаних ними послуг (регулярний), а також у разі зміни його методології та/або класифікації (спеціальний), у строки (терміни), передбачені планом ДСС на відповідний період. Перегляду підлягають щоквартальні дані за показниками за підсумками року, за структурою послуг, за географічною структурою та за регіонами. Переглянуті річні та щоквартальні дані оприлюднюються щорічно, але не пізніше ніж через шість місяців після звітного періоду (із відповідними поясненнями у статистичних продуктах). Терміни оприлюднення зазначаються у плані державних статистичних спостережень на відповідний рік. За цим ДСС також може здійснюватися незапланований перегляд даних, зумовлений непередбачуваними подіями або помилками.

Про незапланований перегляд даних ДСС користувачів статистичної інформації повідомляють як тільки виникає потреба в ньому. Відповідне повідомлення оприлюднюється на офіційному вебсайті Держстату, а у статистичних продуктах наводяться відповідні пояснення. Необхідно зазначити, що весь спектр міжнародних торгових і фінансових операцій знаходить свій відбиток у платіжному балансі країни. Статті платіжного балансу покликані фіксувати всі операції, які мають місце між резидентами країни (включно з споживачами, підприємцями та державними установами) та резидентами всіх ін-

ших зарубіжних країн, що мають зв'язки з цією країною. Ці операції включають товарний експорт та імпорт, витрати туристів, купівлі та продаж транспортних та страхових послуг тощо.

Іншими словами, платіжний баланс показує баланс між усіма доходами, які країна отримує від іноземних держав, та всіма платіжками, які ця країна виробляє.

Експорт товарів, послуг, золота чи боргових зобов'язань утворюють кредитові статті балансу, які приносять іноземну валюту. Імпорт за цими ж статтями є дебетом і пов'язаний з витратою іноземної валюти. У торговому балансі зіставляються товарний експорт та імпорт. За допомогою балансу товарів та послуг зіставляються товарний експорт та імпорт як товарів, так і послуг. До поточного балансу включаються не тільки операції з торгівлі товарами та послугами, а й чистий дохід від інвестицій та чисті перекази.

Дефіцит (актив) поточного балансу значно компенсується активом (дефіцитом) балансу руху капіталу. Дефіцит (актив) платіжного балансу виникає, коли сума поточного балансу та балансу руху капіталу є негативною (позитивною). Дефіцит платіжного балансу фінансується з допомогою офіційних резервів. Актив платіжного балансу проявляється у збільшенні офіційних резервів. Прийнятність дефіциту або активу платіжного балансу залежить від їх причин та тривалості [153].

Наслідки зовнішньоторговельного дефіциту різноманітні. За досвідом багатьох країн, він стримує антиінфляційний вплив на внутрішню економіку. У експортно орієнтованих галузях спостерігається скорочення виробництва, зайнятості, падіння прибутків. Проте зовнішньоторговельний дефіцит означає підвищення рівня якості життя споживачів.

Показники платіжного балансу є основним джерелом інформації при складанні рахунків зовнішньоекономічних зв'язків, які визначаються ключовими рахунками Системи Національних Рахунків (СНР). Рахунки країн торгових партнерів відображають усі операції між інституційними одиницями цієї країни (резидентами) та інституційними одиницями інших країн (нерезидентами), які проводились протягом звітного періоду. Розмежування інституційних одиниць, що відносяться до національної економіки та до економіки інших країн, здійснюється на основі понять «економічна територія

країни», «центр економічного інтересу» і «резиденство». Так, до прикладу, рахунки решти світу включають:

- зовнішньоекономічний рахунок товарів та послуг;
- зовнішньоекономічний рахунок первинних доходів та поточних трансфертів;
- зовнішньоекономічний рахунок операцій з капіталом;
- зовнішньоекономічний фінансовий рахунок;
- зовнішньоекономічні рахунки інших змін в активах та пасивах

Для України зовнішньоекономічні зв'язки завжди були і залишаються одним із ключових питань національного розвитку. Велика кількість факторів свідчать про значний потенціал України у процесах міжнародної торгівлі, включаючи відносно дешеву робочу силу, висококваліфікованих спеціалістів, зручне географічне розташування.

У поточних політичних обставинах, зовнішньоекономічна політика України має на меті забезпечення позитивного сальдо за основними операціями (насамперед для покриття боргових зобов'язань країни), стабілізацію виробничої і фінансової сфер, поглиблення системного реформування економіки та створення конкурентного середовища. Активізація зусиль щодо інтеграції економіки країни у світові ринки сільськогосподарського ринку викликає необхідність розробки уніфікованої методології ведення та аналізу статистики стосовно обсягів зовнішньоекономічних торгів, забезпечення її відповідності загальноприйнятій світовій практиці.

Пошук нових, ефективних способів управління зовнішньоекономічною діяльністю викликаний тим, що децентралізація зовнішньої торгівлі, а також різке погіршення економічного становища нашої країни призвели до виникнення низки негативних впливів. Незважаючи на розвиток експортно-імпортних операцій та на постійне законодавче і економічне вдосконалення механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зберігаються старі та виникають нові виклики.

Зі скасуванням державної монополії на зовнішню торгівлю в 1992 році сфері статистики зовнішньої торгівлі довелося терміново перебудовуватися. Держкомстат України почав вимагати звіти про експорт та імпорт у доларах США від численних агентів зовнішньоторговельної діяльності, які на той час не мали достатніх знань та не

вирізнялись бажанням звітувати про проведені експортно-імпортні операції. Підприємства мали власноруч перераховувати вартість контрактів у іноземну валюту за даними агентства Рейтер та звітувати на пряму до регулятора. Таким чином нівелювався ефект гривневої інфляції, але в свою чергу виникала інша проблема: включення цих показників до системи національних рахунків (експорт звітований у валюті держави торгового партнера, перерахований за ринковим курсом, перевищував обсяг виробництва товару, обчислений у внутрішні ціни). У той же час, облік товарів в українській статистичній базі зовнішньої торгівлі здійснюється за гармонізованою системою опису та кодування товарів. Відносно значною кількістю товарів не були передбачені загальноприйняті одиниці виміру (квадратні метри – для всіх видів тканин, кубічні метри – для пиломатеріалів, штуки – для машин, тощо), а наведено вагові одиниці виміру. У цій ситуації багато організацій під час підготовки статистичної звітності вносили не відповідні показники через відсутність вагової інформації про той чи інший товар. Такий підхід в результаті призводив до викривлення результатів статистичного спостереження. Можна стверджувати, що проблема обліку існує всередині самих державних органів спричинена своєрідною методологією обліку.

Для запобігання негативним тенденціям, пов'язаним з реформуванням зовнішньоекономічних зв'язків в умовах недостатньо розвинених в Україні елементів ринкової інфраструктури, створюються різні системи контролю. У початковий період обсяги інформації як форм статистичної звітності були незначні, так як кількість учасників ЗЕД була обмежена. Основний обсяг робіт припадав на обробку вантажних митних декларацій, що надходять із митниці. Декларації оброблялися відділом статистики, потім знову передавалися митним органам області. Митна служба на рівні області отримувала у своє розпорядження вже сформовані інформаційні масиви, а органи держстатистики, у свою чергу, мали цінну первинну інформацію, як про обсяги ЗЕД підприємств та організацій області, так і про кількість самих учасників цієї діяльності. Тоді це дозволяло без особливих проблем організовувати статистичний нагляд за ВЕС вже з допомогою форм статистичної звітності.

З розвитком масштабів та форм ЗЕД у зв'язку з подальшою її лібералізацією, а також з організаційними та функціональними

змінами в органах державного управління ситуація трохи змінилася. У технічній організації цього обміну ведеться створення єдиної інформаційної мережі з урахуванням ЕОМ.

Через війну, організації обміну такою інформацією достовірність, об'єктивність й у результаті якість роботи всіх органів управління помітно підвищилася. Для країн ЄС основним методологічним документом формування статистики зовнішньої торгівлі є положення, розроблені країн Європейського Союзу. У зв'язку з цим окремі методологічні відмінності впливають на величину розбіжностей. До основних з них відносяться: використання «спеціальної» системи торгівлі в країнах ЄС (що включає зону вільного обігу товарів оформлених для внутрішнього використання в країні) та «спільної» (що включає всі товари, що ввозяться на територію країни та що вивозяться з території країни) – в Україну. Так, до прикладу, українська статистика ЗЕД використовує поняття «країни контракту» як кінцеву країну експортування у випадках коли поле «країна кінцевого призначення» не встановлена експортером. Це призводить до розбіжностей у даних щодо українського експорту та імпорту країни-партнера, насамперед, стосовно сировинних товарів. До експорту країн ЄС включається частина товарів, що надходять з третіх країн та оформлюються у вільне проходженням митної зони з подальшим реекспортом до України. Частина згаданих товарів враховується в експорті країни ЄС до України, тоді як в українська митній статистиці, відповідно до чинної методології, імпорт цих товарів враховується по країні походження, отже викривлює результат агрегування. Особливості оформлення товарів, що переміщуються всередині країн ЄС, Відмінності у вартісних обсягах у зв'язку з використанням різних умов постачання (ФОБ – під час експорту та СІФ – при імпорті) також можуть спричиняти викривлення статистичних показників на. У загальному обсязі українського імпорту товарів із країн Євросоюзу зростає частка товарів, щодо яких країна походження позначається як «ЄС» (Євросоюз), що допускається внутрішніми правилами ЄС та не дає повноту інформації для статистичних органів України. Різний підхід до обліку товарів, що ввозяться фізичними особами, пов'язаний із відмінностями у внутрішньому митному законодавстві.

Мають місце і технічні причини та навмисне спотворення даних. Найчастіше розбіжності «дзеркальних» даних виникають внаслідок

тимчасових лагів під час реєстрації експорту та імпорту товарів, обмежень розкриття інформації по окремим товарним позиціям, через псування чи втрати товарів у дорозі тощо.

Розбіжності, асоційовані з умисним спотворенням даних, виникають внаслідок прагнення учасників зовнішньоекономічних операцій уникнути сплати митних платежів.

Отримані результати дослідження сприяють удосконаленню системи статистичного спостереження за зовнішньоекономічними зв'язками як на державному так і регіональному рівнях управління. Розроблені методи підвищення достовірності статистичних даних дозволяють суттєво розширити можливості регіональних органів держстатистики у агрегуванні інформації та підвищення рівня її об'єктивності. Дослідження показало, що схема надходження показників до органів держстатистики з інших відомств, що мають інформацію щодо зовнішньоекономічних зв'язків значно розширюють обсяги первинної статистичної інформації та система організації обміну інформацією між різними органами державного управління дозволяє її використовувати.

Використання запропонованої схеми обміну інформацією створило умови визначення справжніх масштабів зовнішньоекономічних зв'язків, забезпечення більшої достовірності інформації та виявлення учасників зовнішньоекономічної діяльності, які не підпадають під облік органів держстатистики.

РОЗДІЛ 2.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ

РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Оцінка експортного потенціалу аграрного сектору України

Експортний потенціал продукції сільського господарства являє собою одну з органічних елементів національної економіки. Він передбачає можливість національної економіки виробляти продукцію, яка стане конкурентоспроможною на міжнародному ринку, експортувати таку в достатній кількості та за ринковими світовими цінами. Основне значення експорту продукції сільського господарства – це його здатність покращити існуючий фінансовий стан суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, використовуючи та активізуючи наявні конкурентні переваги їхньої продукції на зовнішньому ринку агропродовольства.

Варто визнати, що існуюча модель сільськогосподарського виробництва виявилася надзвичайно вразливою до впливу деструктивних явищ суспільно–політичного життя країни. Вона заснована на ефектах масштабу, сировинній орієнтації і деформованій структурі виробництва агропродовольства – великі господарства корпоративного сектору аграрної економіки (переважно вертикально інтегровані підприємницькі структури у сфері агробізнесу) спеціалізуються на рослинництві, вирощуючи високорентабельні, головним чином експортноорієнтовані сільськогосподарські культури, тоді як малі і середні сільськогосподарські підприємства, господарства населення орієнтуються на виробництво трудомісткої продукції тваринництва, вирощуванні плодовоовочевих і ягідних культур. Відсутність стійкості моделі розвитку аграрного сектору України проявилася під час повномасштабного воєнного вторгнення Росії 24 лютого 2022 р. Як з'ясовано, основними чинниками, що негативно вплинули на виробничо–господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу стали:

- неможливість проведення відповідних агротехнологічних заходів у зоні проведення військових дій на значних площах сільсько-

господарських угідь, оскільки вони окуповані, перебувають під постійними обстрілами або заміновані;

- блокування морського напряму експорту сільськогосподарської продукції, головним чином зерна, що негативно впливає на прибутковість виробничо–господарської діяльності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників і знижує валютні надходження до бюджету країни;

- руйнування об'єктів інфраструктурного забезпечення виробництва, переробки, зберігання сільськогосподарської продукції і продовольства. Після 24 лютого в Україні було зруйновано зерносховища місткістю щонайменше 3 млн т. Автори дослідження припускають, що зазнати пошкоджень у 120–кілометровій зоні внаслідок авіаційних чи ракетних ударів могли до 700 об'єктів зберігання зерна. Рейтинг знищених і пошкоджених елеваторів України: постраждали від 15 до 50% наявних потужностей [155];

- погіршення забезпеченості суб'єктів господарювання у сфері агробізнесу матеріально–технічними засобами. Відсутність у достатній кількості обігових коштів, неможливість довгострокового планування діяльності внаслідок можливих бойових дій призводять до спрощення процесів сільськогосподарського виробництва, зменшення внесення добрив і засобів захисту рослин, що негативно впливає на урожайність сільськогосподарських культур;

- порушення партнерських взаємозв'язків у функціонуванні агропродовольчих ланцюгів. На думку аналітиків, втрати аграрного сектора внаслідок логістичних проблем у 2022 р. сягнули близько 10 млрд дол. США [156].

За визначенням, виробництво сільськогосподарської продукції залежить від біологічних процесів росту й розвитку рослин і тварин, що обмежує можливості швидкої переорієнтації виробництва на іншу продукцію. Таким чином, стає неможливою швидка корекція посівів сільськогосподарських культур озимих груп, які були засіяні восени 2021 р. У непрямі втрати у сільському господарстві України через вторгнення РФ станом на 15 вересня 2022 р. сягнули 34,25 млрд дол. США [157].

Українське сільське господарство втратило значні обсяги ресурсів та інфраструктури внаслідок повномасштабного вторгнення. Істотні втрати стосуються елеваторних потужностей, адже чимала кількість була знищена, пошкоджена або окупована. Відновлення

українського АПК - тривалий процес, який залежить від багатьох чинників, зокрема від залучення інвестицій та фінансування, стабільності роботи експортних шляхів, запровадження нових прогресивних практик ведення сільського господарства. Відновлення українського сільського господарства може стати рушієм для впровадження сучасних агротехнологій, що сприятиме ефективному використанню ресурсів, підвищенню конкурентоспроможності тощо.

Фокус сучасної економічної думки в Україні поступово зміщується з комплексного протекціоністського поняття «імпортозаміщення» до глобалістичного «експортного потенціалу». Провідні вчені – представники вітчизняної економічної школи, які досліджують питання соціально–економічного розвитку аграрного сектору, зазначають про необхідність переорієнтації сільськогосподарських підприємств на зовнішні ринки [158].

На переконання більшості науковців, одним з найважливіших напрямів фундаментальної аграрної науки стає «розробка теоретичних, методологічних засад і практичних рекомендацій стосовно адаптації організаційно–економічного механізму аграрного сектору країни до умов глобалізації та інтеграційних процесів у світовій економіці» [159].

Як свідчить аналіз наукових досліджень, питання експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств в Україні залишається недостатньо вивченим. Це, на наш погляд, може бути пов'язане з уявленням, за яким аграрний сектор насамперед задовольняє потреби внутрішнього ринку продовольства і забезпечує продовольчу безпеку країни.

З урахуванням сучасних тенденцій посилення продовольчої безпеки країни експортний потенціал аграрного сектору України розглядається нами як здатність або можливість вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу виробляти і переробляти сільськогосподарську сировину й продукти харчування в такій кількості, щоб забезпечувати необхідний рівень споживання всередині країни, а також формувати надлишки, які будуть реалізовані на зовнішніх ринках.

Проте, на нашу думку, за умов глобалізації світової економіки, експортний потенціал сільського господарства країни визнається як можливість товаровиробників і підприємств не лише задовольняти потребу на внутрішньому ринку, а й виробляти конкурентоспромо-

жний товар для глобального ринку. Ми підтримуємо судження, за яким формування експортного потенціалу аграрного сектора економіки залежить від значної кількості чинників, які об'єднані в три основні групи. Першу складають фактори виробництва: праця, земля, капітал, підприємницька здатність і інформація. До другої можна віднести специфічні чинники, що безпосередньо впливають на виробництво сільськогосподарської продукції, зокрема: природно-кліматичні умови, методи державної підтримки і регулювання, рівень внутрішнього споживання продуктів харчування в країні, політика продовольчої безпеки. Третя група – блок інструментів, пов'язаних з організацією виходу суб'єктів господарювання у сфері агробізнесу на зовнішні ринки та з просуванням сільськогосподарської сировини і продуктів харчування вітчизняного виробництва за кордон.

Враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що експортний потенціал господарств корпоративного сектору аграрної економіки являє собою багатофакторну модель, що включає, по-перше, фактори виробництва. По-друге, специфічні фактори сільськогосподарського виробництва. По-третє, чинники організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), які формують власне експортний механізм аграрного сектору, будучи як невід'ємним елементом експортного потенціалу, так й інструментом його реалізації.

У теперішніх умовах експортний потенціал сільськогосподарських підприємств перебуває в процесі формування та характеризується певною мірою низьким ступенем структурованості [160].

Україна визнана світовими контрагентами великою сільськогосподарською державою і провідним постачальником продовольства у світі. Нині спостерігається оновлення і модернізація методів ведення сільського господарства, а також політики, законодавства і виробничо-збутових ланцюжків, що впливають на виробників і споживачів сільськогосподарської продукції і продовольства.

Орієнтація на експорт позитивно відбивається і на формуванні виробництва сільськогосподарської продукції. Так, у структурі виробництва валової продукції найбільшу питому вагу становлять рослинництво, зокрема вирощування зернових і технічних культур, а у тваринництві – вирощування сільськогосподарських тварин. Така структура ринку спричинена насамперед експертною орієнтацією (табл. 2.1).

Результати засвідчують, що саме виробництво експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції для господарств корпоративного сектору аграрної економіки прибутковіша порівняно з іншими видами продукції агропродовольства.

За результатами 2022 року виробництво зернових культур скоротилося на 37% в порівнянні з попередніми рекордними показниками 2021 року і становить близько 53,9 млн т. Водночас, виробництво олійних культур зазнало скорочення на 24% і становить 17,5 млн т. Таке значне зменшення обсягів виробництва зумовлено наступними факторами:

- тимчасовою окупацією частини українських територій;
- веденням бойових дій на частині територій, що унеможливає господарську діяльність;
- замінуванням звільнених територій;
- зниженням врожайності в порівнянні з 2021 роком;
- ускладнений та суттєво розтягнутий в часі збір врожаю через дощову погоду восени та інші.

Таблиця 2.1

**Продукція сільського господарства за видами у 2022 р.
(у постійних цінах 2021 р.)**

	Продукція сільського господарства		У тому числі			
			продукція рослинництва		продукція тваринництва	
	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку
Господарства усіх категорій						
підприємства						
у тому числі						
фермерські господарства						
господарства населення						

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Галузь тваринництва постраждала менше, порівнюючи з рослинництвом, але тут також спостерігаються значні негативні наслідки.

За результатами 2022 року виробництво м'яса всіх видів скоротилося на 11% в порівнянні з 2021 роком та було на рівні 3,0 млн т, молока – 7,7 млн т (-12%) та яєць – 11,6 млрд шт (-18%). Основними причинами скорочення в цьому напрямку є:

- окупація частини виробничих потужностей;

- руйнування виробничих потужностей та фізична загибель частини поголів'я під час бойових дій;
- тимчасове розривання виробничого ланцюга забезпечення підростаючим поголів'ям на початку війни в невизначених умовах (в основному стосується птахівництва) та інші.

З-поміж основних озимих культур найістотніше знизились посівні площі пшениці та ячменю, що було зумовлено окупацією південно-східних регіонів. Водночас площі посіву ріпака попри війну залишаються рекордно високими.

Через повномасштабне вторгнення поголів'я сільськогосподарських тварин істотно знизилось. Це відбулося внаслідок окупації частини територій та руйнування тваринницьких ферм. Незважаючи на падіння в грошовому вимірі, експорт тварин у натуральному вимірі дещо зріс.

Варто зауважити, що виробництву зернових і олійних культур суб'єктами підприємницької діяльності у сфері агробізнесу сприяла існуюча система державної підтримки, завдяки чому вони повністю модернізували власну матеріально-технічну базу та об'єкти логістики. Крім того, експортну орієнтацію виробництва зернових й олійних культур підтримує існуюча система податкових пільг, які надаються експортерам.

Проте, незважаючи на досить потужну державну підтримку виробників продукції тваринництва у більшості її галузях стан лишається критичним, за виключенням яєчного та м'ясного птахівництва. Головними чинниками, що вплинули на таке становище слід виокремити: наявність певних деформацій в практичній реалізації основних засад аграрної політики в перші роки незалежності країни, що фактично зруйнувало матеріально-технічну базу галузей молочного, м'ясного скотарства і свинарства зокрема, недостатність підтримки виробників тваринницької продукції та наявність високих інвестиційних ризиків.

Як свідчать наведені дані, господарства і населення виробляють значні обсяги продукції молока і м'яса. Але при цьому їхня діяльність у більшості випадків зорієнтована на власне забезпечення та характеризується відносно низькою якістю, що унеможливлює експорт одержаної продукції.

За результатами досліджень, протягом 2010–2022 рр. спостерігається, що за понад дворазового зростання експорту сільськогоспо-

дарської продукції і продовольства України товаровиробниками. При цьому імпорту вищезазначених товарних позицій протягом досліджуваного періоду зріс лише на 4,8 %, що в кінцевому результаті забезпечили зростання позитивного сальдо зовнішньої торгівлі агропродовольством 2,4 рази (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка експорту і імпорту сільськогосподарської продукції і продовольства України, млн дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо	Агропродовольча продукція у загальному експорті, %
2021 р., %, до				
2010 р.				33,7 в.п.
2021 р.				12 в.п.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

При цьому відзначається зростання частки сільськогосподарської продукції і продовольства на 33,7 в.п. що свідчить про посилення ролі аграрного сектору у формування валютних надходжень держави і відповідно в економіці в цілому.

На сільське господарство у загальному ВВП за 2022 р. становить %. Водночас упродовж періоду спостереження відбувається зростання ВВП сільського господарства в грошових одиницях більше ніж у 18,2*, а в структурі ВВП знизилась на 3,8 % (табл. 2.3). Подібне свідчить про посилення значення аграрного сектору для економіки країни.

У сільському господарстві станом на початок 2022 року було залучено 499,9 тис найманих працівників з середньою місячною заробітною платою 9734 грн, що на 16 % нижча ніж загалом по галузях народного господарства. При цьому ключовими міжнародними тор-

говельними партнерами України залишаються ЄС, Азія та Африка. Важливо зазначити, що 34% аграрного експорту України спрямовується до Європи.

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягів сільськогосподарського виробництва
у структурі ВВП та агропродовольчої продукції
у товарній структурі експорту України**

Показник	Рік					2020 р., %, до	
						р.	1 р.
ВВП, млрд грн							
Сільське, лісове та рибне господарство, млрд грн							
Частка до ВВП, %						-3,8 в.п.	1,3 в.п.
Сукупний експорт товарами, млн дол. США							
Агропродовольча продукція, млн дол. США							
Частка до сукупного експорту товарами, %						13,7 в.п.	12 в.п.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Незважаючи на зниження сукупного експорту України протягом –2022 рр. на 35,3 %, експорт агропродовольства зріс у 25,7 раза, при зростанні частки на 13,7 в.п. Звідси можна стверджувати, що Україна перетворилася на сировинну, аграрну державу, оскільки виробництво сільськогосподарської продукції характеризується низькою доданою вартістю.

Необхідно зазначити, що протягом 2010–2022 рр. простежується чітка тенденція нарощення обсягів експорту сільськогосподарської продукції і продовольства з України. Найбільші темпи приросту відзначено за двома основними групами: «Продукти рослинного походження» – майже 3 рази, та «Жири та олії тваринного або рослинного походження» – 2,2 раза (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка експорту сільськогосподарської продукції та готових харчових продуктів, млн дол. США

Рік	Група	I.	II.	III.	IV.	Група

	1-24	Живі тварини; продукти тваринного походження	Продукти рослинного походження	Жири та олії тваринного або рослинного походження	Готові харчові продукти	1-24 до усього
2010	9936	771	3976	2617	2571	19,3
2011	12804	937	5532	3396	2939	18,7
2012	17881	961	9222	4211	3512	26,0
2013	17024	1084	8876	3507	3572	26,9
2014	16669	1014	8736	3822	3096	30,9
2015	14563	823	7971	3300	2468	38,2
2016	15284	775	8095	3963	2451	42,0
2017	17757	1109	9216	4606	2827	41,0
2018	18612	1211	9886	4497	3019	39,3
2019	22144	1277	12915	4732	3220	44,2
2020	22199	1188	11890	5760	3361	45,1
2021	27947	1345	15538	7037	3788	41,0
2022	23390	1472	13473	5949	2497	53,0
2022 р. в % до						
2010						33,7 в.п.
2021						13 в.п.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Також спостерігається незначне зростання експорту продукції тваринного походження і готових харчових продуктів. І хоча наявна загальна позитивна тенденція зростання експорту сільськогосподарської продукції і продовольства, проте проявляється певною мірою строкатість їхніх значень. Це викликано декількома основними чинниками:

- Ціновий, що характеризується коливаннями світових цін на сільськогосподарську сировину;
- Зміна вектору експорту сільськогосподарської продукції і продуктів харчування з Росії на країни ЄС, Азії, Африки, що стало причиною зменшення обсягів експорту продукції тваринного походження у 2015–2016 рр.;
- Орієнтація на задоволення потреб внутрішнього ринку. Підвищення якості вітчизняних продуктів харчування, за відносно помірних цін зумовило зростання попиту у вітчизняних споживачів, що мають низьку купівельну спроможність. За даними Державної служби статистики України, в структурі обсягів реалізації через мережу закладів оптової та роздрібної торгівлі частка вітчизняних продовольчих товарів складає у 2021 р. досягла 94,1 %.

Отже, при зростанні попиту на внутрішньому ринку відбувається підвищення закупівельних цін, що спричиняє скорочення експорту

через його неефективність. За даними науковців, вартість соняшникової олії в Україні у серпні 2021 р. здорожчала на 30–35%, порівняно з Європою. Так, якщо 1 л. соняшникової олії в Україні коштує дукту становить 1,44 євро (45,26 грн), в Польщі – 1,2 (37,72 грн), а в Угорщині – 1,5 євро (47,14 грн). Подібна ситуація спостерігається і по відношенні до молокопродуктів [161].

Проте визначальним чинником, який вплинув на суттєве коливання доходів від експорту сільськогосподарської продукції і продовольства став прояв ефекту «голландської хвороби» (ефекту Гронінгена), чи «ресурсного прокляття» – явища в економіці, пов'язане з тим, що країни із значними запасами природних ресурсів менш економічно розвинуті, ніж такі з не великими або відсутніми їх запасами. Класичним прикладом «голландської хвороби» зазначена надмірна концентрація інвестиційного ресурсу в сектор енергетики, то в Українських реаліях даний ефект може спостерігатись в аграрній галузі. Так, у 2020 р. в агросектор було спрямовано 50 680 млн грн капітальних інвестицій, або 10% від загального обсягу капітальних інвестицій. На нашу думку, після запровадження інструментарію вільного обігу земель сільськогосподарського призначення, сфера аграрного бізнесу зазнає збільшення притоку капіталу. Окрім вливання інвестиційного ресурсу безпосередньо у землю сільськогосподарського призначення, буде спостерігатися зростання обсягів будівництва і модернізації об'єктів інфраструктури.

Ми підтримуємо думку науковців, що українська економіка на 70–80% корелює з динамікою зовнішніх сировинних ринків. Саме тому вона залежить не від внутрішнього попиту на власні товари, що часто характеризується товарами з високим рівнем доданої вартості, а від зовнішнього попиту на вітчизняну сировину і рідко на напівфабрикати [162]. До прикладу, індекс продовольчих цін ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація ООН) у 2020-2021 рр. зростає десять місяців поспіль. Цей індикатор відображає щомісячний рух міжнародних цін на п'ять груп товарів: зернові культури, рослинні олії, цукор, молочну продукцію і м'ясо. З травня 2020 р. по березень 2021-го Індекс цін ФАО виріс більше ніж на 30%, досягнувши рівня 118,6 пункту. На такому значенні він востаннє перебував у 2013-му. За даними Держслужби статистики, інфляція в Україні в I кварталі 2021 р. склала 7,4% відносно анало-

гічного періоду минулого року. А всього за рік з березня 2020 р. по березень 2021-го споживчі ціни зросли на 8,5%. Вартість хліба білого за рік виросла майже на 15%, м'яса – на 6, соняшникової олії – на 50, цукру – на 65%, а яйця дорожчали більше ніж удвічі.

Можна стверджувати, що ознакою «голландської хвороби» виступає обмінний курс національної валюти. Згаданий ефект виникає передусім через завищений обмінний курс національної валюти. Так, за даними аналітиків МВФ реальний курс долара відносно гривні повинен становити у 2020 р. 7,33 грн/дол. США, за індексом Біг–Мака 11 грн/дол. США, фактично він становив грн/дол. США. Такий курс національної валюти дозволяє експортерам мати цінову перевагу на світовому ринку [163].

До прикладу, результатом залежності Нідерландів від видобутку газу стало прискорення інфляції і зростання показнику безробіття через спрощення цілої ланки переробної сфери. Сировинні доходи збільшили приплив валюти у країну та призвели до зміцнення національної грошової одиниці, що негативно вплинуло на конкурентоспроможність обробних галузей і галузей з доданою вартістю. Як наслідок, економіка зазнала значного спрощення у ланцюгах додаткової вартості, що генерують національною економікою. Короткостроково, така політика може призводити до зростання доходів у частини населення. Ціни на біржові товари в середині країни можна оптимізувати за рахунок згаданих у першому розділі інструментів (інтервенції, цінові коридори), але такі методи відзначаються економічними втратами державного бюджету та являють собою частковий сповільнюючий ефект для економіки. Обмеженість внутрішньої пропозиції призводить до підвищення цін та загальнодержавної інфляції, а сировинні доходи економіки призводять до зростання внутрішнього сектору послуг, який на певному часовому інтервалі дозволяє маскувати промисловий обвал (деіндустріалізацію), як у частині формування ВВП, так і в частині зайнятості населення.

Ключовий момент «голландської хвороби» – різні наслідки для різних секторів економіки: зростання сервісної частини й одночасне руйнування промисловості. Така двоїстість дозволяє тривалий час камуфлювати негативні наслідки для економіки в цілому в період перебігу «голландської хвороби». Зрештою, всі ресурси країни, включаючи інвестиційні, переміщуються в сировинний сектор і заціклюються у ньому, переважно через дискримінацію важкої й об-

робної промисловості. Якщо країна залежить виключно від експорту сировини, вона дуже швидко втрачає навіть найменші стимули для її переробки, не кажучи вже про генерацію нових технологій.

Насамперед відмирають наукомісткі і переробні галузі, оскільки вони залишаються практично без інвестицій. Зміцнення національної валюти призводить до скорочення припливу інвестицій у промисловий сектор, і відповідно – до технологічної деградації країни.

Країна потрапляє в пастку середніх доходів, в якій побували практично всі латиноамериканські держави: первісне зростання доходів за рахунок експорту сировини, досягнення стелі розвитку і стагнація через відсутність структурної перебудови й відтермінування переходу до нової моделі економіки.

Певною мірою можна часткового погодитися з думкою Б. Данилишина, що в даному випадку Україна впевнено реалізовує своє «порівняльну перевагу» (за Давидом Рікардо) у виробництві сільськогосподарської продукції, орієнтуючись на виробництво сировини

Аналізуючи структуру експорту сільськогосподарської продукції можна констатувати посилення частки продуктів рослинного походження, що характеризується низькою доданою вартістю порівняно з тваринницькою та товарами харчової промисловості. Так, якщо у 2010 р. у структурі експорту домінували продукції з високою доданою вартістю (3 та четверта група), то у 2022 р. – сировина для харчової промисловості (рис. 2.1).

Суттєву частку експорту сільськогосподарської продукції становить сировина та продукція з низькою доданою вартістю. Експорт перероблених харчових продуктів і досі залишається малорозвиненим. Причина цього полягає у відсутності інвестицій у зв'язку з інвестиційним кліматом та високими фінансовими витратами. Парламентом України 30 березня 2020 було прийнято давно обговорюваний закон про обіг земель сільськогосподарського призначення, згідно з яким, торгівля землею стане можливою з 1 липня 2021 року. Закон було підписано через вимогу МВФ для виділення кредиту. Закон дозволяє кредитування під заставу землі, що полегшить фінансування розвитку підприємництва у агропродовольчому секторі.



Рис. 2.1 Структура експорту агропродовольчої продукції України за групами УКТ ЗЕД 0–24, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Інвестиції, що надходять у сільське господарство, переважно орієнтовані на сучасні технології, діджиталізацію, розширення логістики, будівництво нових зерносховищ і біогазових установок. Цю реформу підтримують, зокрема, ЄБРР, Світовий банк і численні проекти співпраці Федерального міністерства продовольства та сільського господарства Німеччини.

Значна кількість інвестицій (близько 200 млн дол. США) надходить, до прикладу, для розширення Вінницької птахофабрики МХП, на будівництво заводу з виробництва соняшникової олії в Хмельницькій області компанією «Кернел», а також заводу з переробки кукурудзи в Тернопільській області, яке фінансується китайськими інвесторами.

Цікаві можливості для реалізації проекту пропонує галузь сільськогосподарської техніки, в якій Україна залежить від імпорту, а Німеччина, у свою чергу, займає провідну роль експортера. Саме агрохолдинги переймаються потребою в сучасній сільськогосподарській техніці. За даними Світового банку, український аграрний сектор не повністю використовує свій потенціал і міг би зробити значно більший внесок в економічне зростання за рахунок оновлення

фонду високотехнологічного обладнання. Підвищення продуктивності на 30 % у сільському господарстві може призвести до зростання ВВП на 4,4% протягом п'яти років і на 12,5% за десять років. Експорт, особливо високоякісних сільськогосподарських і харчових продуктів, також не використовує свій потенціал на повну потужність.

Норвезький економіст Ерік Райнерт у книзі «Як багаті країни стали багатими, і чому бідні країни залишаються бідними» переконливо показав, що так зване хибне коло бідності прирікає деякі економіки з колосальними стартовими можливостями на постійне осідання вниз, на дно життєвої криниці [165]. Основна причина: орієнтація на моновиробництво з спадною віддачею.

Стосовно України – це коло бідності виглядає наступним чином: за сприятливих умов для сільського господарства, відбувається концентрація на виробництві кукурудзи, зерна та іншої сировини, тобто на монотоварах зі спадною віддачею. Проте, на відміну від товарів з високим рівнем додаткової вартості, на сільськогосподарській сировині не можна отримати ефекту масштабу.

Так, за виробництва продукції переробки, збільшення обсягів виробництва призведе до відносного зменшення витрат, тоді як у сировинному аграрному секторі та видобутку корисних копалин навпаки: кожна додаткова тонна пшениці або нова тонна видобутої руди потребує нових витрат: врожайність досягає своєї стелі, природні запаси виснажуються.

На думку Райнерта, країна з сировинною моделлю економіки, така як, до прикладу, Україна, стикається одразу з кількома серйозними проблемами [166].

По–перше, сировинну економіку постійно переслідує феномен зниження продуктивності. Тобто чим більше людей зайнято у конкретній сфері, тим швидше знижується продуктивність. Із падінням продуктивності погіршуватимуться і результати виробництва, і заробітна плата працівників. Райнерт називає це саме парадоксом, оскільки в будь–якій іншій галузі насичення ринку трудовими ресурсами призводить до посилення конкуренції та зростання ефективності.

По–друге, ціну на сировину встановлює ринок, а не виробник. Сировина – це переважно біржові товари. Отже, експортер має об-

межені можливості, щоб вплинути на ціну та керувати своєю маржою.

По–третє, залежність від клімату. У сільському господарстві постійно змінюється рівень продуктивності через кліматичні фактори.

По–четверте, загроза надвиробництва та падіння цін. Неможливість різко зупинити виробництво не дозволяє аграріям впливати на зниження ціни. А значить, хороший урожай принесе значний прибуток, тільки якщо в усьому світі урожай був поганим.

По–п’яте, заробітні плати зростають повільніше від інфляції. Запорука сильної економіки — високий рівень внутрішнього споживання, що базується, зокрема, на високій споживчій спроможності населення (тобто на високому рівні заробітних плат). Сировинна економіка характеризується великою часткою некваліфікованої праці, звідси –відсутність передумов зростання зарплат.

По–шосте, економічна еміграція. За інтеграції до міжнародних союзів відбувається масова еміграція до багатших й індустріалізованих країн.

Важливим елементом для з’ясування першопричин трансформаційних процесів у структурі зовнішньої торгівлі агропродовольством стає визначення динаміки і структури імпорту.

За даними Державної служби статистики, України імпорт сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів досягнув рівня млрд дол. США, що на 26,3 % менше, ніж 2021–му та 4,8 % більше проти 2010 р. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка імпорту сільськогосподарської продукції
та готових продовольчих продуктів за групами УКТ ЗЕД 0–24,
млн дол. США**

Рік	Група 1–24	Живі тварини, продукти тваринного походження	Продукти рослинного походження	Жири та олії тваринного або рослинного походження	Готові харчові продукти	Група 1–24 до усього,

Продовження табл. 2.5

до						
						1,4 в.п.
						0,3 в.п.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Аналізуючи динаміку імпорту в розрізі основних товарних груп можемо констатувати, що у 2022 р. відбулося зростання продукції рослинного походження та жирів і олії – на 23,2 %, готових продовольчих товарів – на 5,5 %. Варто зауважити, що в структурі імпорту переважають готові харчові продукти, що характеризуються високою доданою вартістю, а також продукти рослинного походження (рис. 2.2).

Також Україна продовжує невмотивовано імпортувати велику кількість інших продовольчих товарів, які, на відміну від пальмової олії чи екзотичних фруктів, могла б виготовляти (виросити) самостійно. Адже країну вважають одним з найбільших виробників продовольчих товарів у Європі.



Рис. 2.2. Структура імпорту сільськогосподарської продукції та готових продовольчих товарів в Україну за групами УКТ ЗЕД 0–24, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Деталізований аналіз імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства свідчить, що найуразливішими позиції це: риба та рибопродукти, плоди, ягоди та виноград, олія рослинна всіх видів, де частка імпорту перевищує встановлений 30 %.

Така ситуація пояснюється об'єктивними причинами. Понад % імпортних поставок за товарною групою риба і рибопродукти припадає на види риб, які виловлюються виключно у водах морських зон інших держав, через особливості їх біологічного циклу. Крім того, відповідно до законодавства окремих країн з розвинутим риболовним сектором (зокрема, ЄС, РФ, США, Канади, Перу, Чилі, Норвегії, Австралії) квоти на вилов розподіляються виключно між резидентами країни. Імпорт за товарною групою «олія рослинна всіх видів» на 30,5 % зумовлений ввезенням тропічних олій, які не виробляються в Україні (пальмова, кокосова тощо), проте широко використовуються при виробництві продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняними підприємствами. При цьому, внутрішній попит на олію соняшникову повністю забезпечувався за рахунок власного виробництва.

Разом із тим, спостерігаються значні обсяги імпорту плодово-ягідної, овочевої продукції, м'яса і м'ясопродуктів, молокопродуктів, що викликано наступними чинниками:

- зниження врожаю сільськогосподарських культур у 2020 р., зокрема овочів і ягід стало причиною нарощуванні імпорту для покриття дефіциту на внутрішньому ринку плодово-ягідної і овочевої продукції;
- криза в молочному скотарстві, що триває протягом всього періоду незалежності України що викликано традиційно низькою інвестиційною привабливістю сектору порівняно з іншими сільськогосподарськими галузями, яка також суттєво ускладняється загальними системними проблемами ведення бізнесу в Україні.

Розглянемо ефективність експорту, що характеризується в першу чергу використовуючи коефіцієнт ефективності експорту

$$EE_{Ex_i} = \frac{Ex_i / ЧН_i \cdot Ex_i / ВВП_c \cdot 100}{Ex_c / ЧН_c \cdot Ex_i / ВВП_i}, \quad (2.1)$$

де EE_{Ex_i} – ефективність експорту i -ї країни;

$Ex_i / ЧН_i$ – експорт i -ї країни на душу населення;

$ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт i -ї країни;

Ex_i – експорт i -ї країни;

Ex_c – світовий експорт;

$ВВП_c$ – світовий валовий внутрішній продукт;

$Ex_i/ВВП_c$ – частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$Ex_c/ЧН_c$ – світовий експорт на душу населення;

$Ex_i/ВВП_i$ – частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол. США).

Незважаючи на експортноорієнтовану діяльність аграрної економіки країни можна констатувати її неефективність порівняно з іншими країнами. По-перше, сільське господарство відрізняється низькою ефективністю що характеризується низькою доданою вартістю з розрахунку на одну особу (табл. 2.6). Так, значення згаданого показника суттєво нижче за середньосвітове. Водночас за рахунок великих обсягів експорту забезпечено прийнятне значення в розрахунку з одну особу. При цьому Україна суттєво поступається за значенням обсягу експорту з розрахунку на одну особу перед країнами, із значно гіршим ресурсним потенціалом, зокрема: Польщею, Білорусією, Фінляндією.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ефективності використання експортного за країнами світу за 2020 р.

Країна	ВДВ сільського господарства, млрд дол. США	ВДВ на 1 особу, дол	Експорт агропрод. прод, млрд дол. США	Експорт на 1 особу, дол	Коефіцієнт участі у міжнародному поділі праці	Коефіцієнт ефективності експорту
Світ						
Китай						
Україна						
Країни ЄС						
у т.ч.						
Австрія						
Бельгія						
Болгарія						
Хорватія						
Чехія						
Данія						
Естонія						
Фінляндія						
Франція						
Німеччина						
Греція						
Угорщина						
Ірландія						

Продовження табл. 2.6

Італія						
Латвія						
Литва						
Нідерланди						
Польща						
Португалія						
Румунія						
Словаччина						
Словенія						
Іспанія						
Швеція						

Джерело: <http://www.fao.org>

Варто зауважити, що розрахункове значення коефіцієнта участі в міжнародному поділі праці свідчить про посилення орієнтації вітчизняної аграрної економіки на задоволення потреб світового ринку агропродовольства та посилення її спеціалізації. За результатами досліджень основні експортні продукти це: зерно зернових культур, олія соняшникова та продукція птахівництва.

Розрахункове значення коефіцієнта ефективності експорту сільськогосподарської продукції та продовольства Україною відносно низьке, (> 1). Тобто, звідси, можна стверджувати, що рівень внутрішніх цін на експортні товари в доларовому еквіваленті вищі за експортні.

Отже за цим Україна набуває статусу світового постачальника сільськогосподарської продукції та продовольства. Свідченням слугує зростання значення коефіцієнта участі в міжнародному поділі праці (2 рази), а також вартості експорту агропродовольчої продукції (2,7 раза) (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка ВДВ сільського господарства
та експорту агропродовольчої продукції світу та України**

Рік	Світ		Україна		Коефіцієнт участі в міжнародному поділі праці
	ВДВ сільського господарства, млрд дол. США	Експорт агропродовольчої продукції, млрд дол. США	ВДВ сільського господарства, млрд дол. США	Експорт агропродовольчої продукції, млрд дол. США	

% до					

Джерело: складено за даними ФАОстату.

Зростання зовнішнього попиту сприятиме нарощуванню експорту агропродовольства України, але при врахуванні двох основних чинників:

- постійні інвестиції, цифровізація і технологізація, які нині важливі для підвищення конкуренції на ринку, залежать тільки від бізнесу. Важливо постійно працювати над підвищенням продуктивності праці та розширенням асортименту продукції, в першу чергу з високою доданою вартістю;
- контроль якості продукції та захист прав споживача. Обидва ці поняття нерозривно пов'язані один з одним.

Незважаючи на суттєве зростання обсягів експорту агропродовольства, валова додана вартість протягом 2010–2019 рр. зросла лише на 37,6 %. На нашу думку, перетворення України в експортноорієнтовану аграрну державу, діяльність якої сконцентрована на виробництві обмеженої кількості сільськогосподарської продукції може призвести до

✓ Зменшення кількості робочих місць, У 2021 р. загальна кількість зайнятого населення становить 15,9 млн осіб. І лише 2,7 млн працює у сільському господарстві. Одне робоче місце у сільському господарстві створює ще робоче місце у суміжних галузях. В Україні може виникнути профіцит на ринку робочої сили в обсязі 10 млн працездатних осіб, більшість яких будуть мігрувати за кордон, що спостерігається і на сьогоднішній день;

✓ Обмеження потенціалу виробництва та експорту. У сільському господарстві працює закон спадної віддачі, що свідчить про існування меж урожайності сільськогосподарських культур, які дорівнюють природній (біологічній) урожайності. Межі врожайності будуть дорівнює межі експорту;

✓ Формування рентоорієнтованої поведінки (rent-seeking). Коли економіка починає залежати тільки від ресурсів, єдина можливість

досягти успіху та багатства в країні – це отримати контроль над цими ресурсами. Також, з цього випливає корупція: оскільки джерел доходів мало, а бажаючих контролювати ці доходи багато, це створюватиме нечесну конкуренцію за контроль над ресурсами;

✓ Акумуляування боргів приватних підприємств. Оскільки країна виробляє лише сировину, всі промислові товари вона імпортуватиме. Враховуючи, що вартість промислових товарів вища за вартість сировини, то з цієї причини вона завжди страждатиме від торговельного дефіциту. Нестача іноземної валюти реалізується у необхідність покриття наявного дефіциту боргами. Останні, у свою чергу, створюватимуть постійні економічні проблеми для країни.

Важливим елементом оцінки експортного потенціалу слугує розрахунок значення показника коефіцієнта чистого експортного потенціалу.

де $K_{\text{екс}}$ – коефіцієнт чистого експортного потенціалу;

E – експорт продукції аграрного сектору України;

I – імпорт продукції аграрного сектору України;

$ЗТО$ – зовнішньоторговельний оборот України продукцією аграрного сектору.

Як засвідчили розрахунки, протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання розрахункового значення коефіцієнту чистого експортного потенціалу, який збільшився протягом досліджуваного періоду в двічі. При цьому вартісна величина експорту сільськогосподарської продукції не тільки покриває, а й забезпечує чисту валютну виручку від експорту сільськогосподарської продукції та продовольства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка експорту та імпорту та зовнішньоторговельного обороту України аграрного сектору, млн дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Зовнішньоторговельний оборот	Коефіцієнт чистого експортного потенціалу ($K_{\text{екс}}$)

Продовження табл. 2.8

% до				

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Для розуміння наявної ситуації варто проаналізувати рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції.

Індекс відносної експортної конкурентоспроможності розраховується за формулою:

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{n, n \neq i} X_{nj}) / (\sum_{k, k \neq i} X_{ik} / \sum_{n, n \neq i} \sum_{k, k \neq j} X_{nk}), \quad (2.4)$$

де X – експорт, i – країна, j – товар, n – сукупність країн, k – сукупність товарів.

Індекс RXA це відношення частки країни у світовому експорті певного товару до частки даної країни в світовому експорті усіх інших товарів. Індекс RXA вирізняється специфічною рисою, виключенням показника експорту досліджуваної країни із сукупності світового експорту визначеної продукції. Такий розрахунок дає змогу уникнути подвійного врахування та викривлення результатів. Такий метод розрахунку особливо доречний, за умови суттєвої частки досліджуваної країни у світовій торгівлі, або якщо досліджуваний товар становить значну частину світового експорту. Значення індексу RXA інтерпретується наступним чином: у разі $RXA > 1$, країна має порівняльні переваги стосовно експорту товару. Якщо $RXA < 1$, у товару даної країни немає відносної конкурентної переваги.

Індекс відносної залежності від імпорту дуже подібний до RXA з тією лише різницею, що тут до уваги беруть імпорт, який позначається як M:

$$RMA_{ij} = (M_{ij} / \sum_{n, n \neq i} M_{nj}) / (\sum_{k, k \neq i} M_{ik} / \sum_{n, n \neq i} \sum_{k, k \neq j} M_{nk}). \quad (2.5)$$

За значення індексу $RMA > 1$, залежність від імпорту висока, якщо $RMA < 1$ – низька (наявність конкурентної переваги). При обчис-

ленні індексу відносних торговельних переваг, враховуються як показники експорту, так і імпорту конкретного товару одночасно. RTA розраховують за формулою:

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}. \quad (2.6)$$

Отже, за одержаними результатами проведених досліджень вітчизняна продукція сільського господарства характеризується високим рівнем конкурентоспроможності на світовому ринку агропродовольства, за виключенням сої, що спостерігалось у 2010–му та 2020 р., а також м'ясо птиці 2010–2015 рр. (табл. 2.9). На нашу думку, основним чинником, який вплинув на згадану обставину стало оптимальне співвідношення «ціни та якості продукції».

Як встановлено, собівартість вітчизняної експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції суттєво нижча за значення відповідного показника країн–конкурентів за рахунок використання дешевшої робочої сили тощо.

Варто зауважити, що вищезазначені товарні групи мають конкурентні переваги і над імпортними аналогами, що робить українського агровиробника конкурентоспроможними не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках агропродовольства.

Проте через не виваженість діяльності профільного міністерства на внутрішньому ринку у 2022 р. може виникнути дефіцит зерна продовольчої пшениці, з якої виготовляють борошно для випікання хліба. За теперішньої системи контролю та обліку експорту надзвичайно складно визначити клас експортованого зерна. При заповненні митних декларацій якість оформляється за показником білка, а не за вмістом клейковини. Відповідно, на експорт може потрапляти зерно з білком, що відповідає 4–му класу, але за параметрами клейковини – 2–му. Як наслідок – продовольча пшениця належної якості вивозиться за кордон (іноді навіть з мінімізацією податків, під виглядом збіжжя нижчого класу). Для повноцінного забезпечення хлібопекарської галузі упродовж нинішнього сезону у борошно мають переробити орієнтовно 3,5 млн т. такого зерна. Проте, за оцінками консалтингових компаній, нині вільні, не законтрактовані на експорт обсяги сировини належної якості не перевищують 1,5 млн т [167].

Таблиця 2.9

Динаміка індексу фактичних порівняльних переваг України за видами продукції

Продукт	Рік					2022 р., %, до	
						2010 р.	2020 р.
Індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA)							
Ячмінь							
Кукурудза							
М'ясо птиці							
Олія соняшникова							
Ріпак							
Соеві боби							
Пшениця							
Індекс відносної залежності від імпорту (RMA)							
Ячмінь							
Кукурудза							
М'ясо птиці							
Олія соняшникова							
Ріпак							
Соеві боби							
Пшениця							
Індекс відносних торговельних переваг (RTA)							
Ячмінь							
Кукурудза							
М'ясо птиці	-1,984					-66,5	
Олія соняшникова							
Ріпак							
Соеві боби							
Пшениця							

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Важливим методичним інструментом для оцінки конкурентних переваг на зовнішніх ринках слугує індекс виявлених порівняльних переваг (англ. Revealed comparative advantage – RCA). Це індекс, який використовується в міжнародній економіці для розрахунку відносних переваг або недоліків певної країни в певному класі товарів або послуг, про що свідчать торгові потоки. Він базується на концепції порівняльних переваг Давида Рікардо. Частіше згаданий показник називають індексом Беласса. Останній у 1965 р. був представлений Белою Беласса та Марком Ноландом. Виявлена порівняльна перевага країни у товарі визначається так:

де: X_{ij} – експорт товару j з країни i , X_i – загальний експорт країни i , X_{nj} – загальний експорт товару j у світі, X_n – загальний експорт країн світу.

Тобто індекс показує відношення частки товару (галузі) у національному експорті до частки у світовому експорті. Якщо індекс > 1 , то товар (галузь) володіє порівняльними перевагами, у разі < 1 – у товарі (галузі) відсутні порівняльні переваги

На основі даних ФАО статуту проведено розрахунок Індексу Беласса за вищезазначеною методикою (табл. 2.10).

Одержані результати свідчать, що протягом досліджуваного періоду вітчизняна пшениця та кукурудза вирізняється значними виявленими порівняльними перевагами. Отже, Україна – провідний гравець на світовому ринку зернових.

Як наголошує державний секретар США Ентоні Блінкен, «на початку 2022 р. понад 190 млн осіб опинилися в умовах гострої продовольчої нестабільності. Війна в Україні може додати до них ще 70 млн людей. Мільйони стикаються з голодом і недоїданням» [168].

Через загострення глобальної продовольчої кризи, яку спричинила Росія війною проти України, 323 мільйони людей опинилися на межі голоду [169].

Таблиця 2.10

Динаміка індексу виявлених порівняльних переваг пшениці та кукурудзи, виробленої в Україні

Показник	Культура	р.	р.	р.	р.	р.
Україна						
Експорт, млн дол. США	кукурудза					
	пшениця					
Імпорт, млн дол. США	кукурудза					
	пшениця					
Експорт, млн дол. США	Усього					
Імпорт, млн дол. США	Усього					
Світ						
Експорт, млн дол. США	кукурудза					
	пшениця					
Імпорт, млн дол. США	кукурудза					
	пшениця					
Експорт, млн дол. США	Усього					
Імпорт, млн дол. США	Усього					
Україна						
Індекс Беласса	кукурудза					
	пшениця					

Джерело: розраховано автором на даних ФАОстат.

Серед багатьох негативних наслідків військової агресії Росії проти України у 2022 р., що значною мірою вплинули на сільськогосподарських товаровиробників, зокрема на виробництво продовольчої пшениці, варто виокремити:

- ✓ Відсутність можливостей реалізації зерна минулих урожаїв внаслідок низьких закупівельних внутрішніх цін та відсутності попиту з боку експортерів та переробників. Так, у вересні 2022 р. закупівельні ціни на продовольчу пшеницю ставила 8000–8200 грн, що не покриває понесенні витрати на її вирощування;

- ✓ Негативні наслідки ескалації війни – мінування територій, обстріл і т.п. Бойовими діями частково охоплено десять областей України, на які, за оцінками GMK Center, припадає 52% посівів пшениці 54% соняшнику, 42% кукурудзи [170];

- ✓ Суттєве зростання вартості вхідних матеріальних ресурсів;

- ✓ Проблеми з логістикою. Аналітики підраховали, що до середини осені в Україні дефіцит потужностей для зберігання зерна становитиме 10–15 млн т. Внаслідок знищення інфраструктури для зберігання та окупації частини українських територій, з 75 млн т. потужностей для зберігання у розпорядженні зерносховищ залишилося близько 60 млн т.[171];

- ✓ Відсутність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Фінансування всіх програм підтримки аграрного сектору після 24 лютого 2022 р. були призупинені;

- ✓ Відсутність достатніх обсягів фінансових ресурсів у сільськогосподарських товаровиробників для покриття поточних витрат пов'язаних зі здійсненням виробничо–господарської діяльності. При цьому протягом 2022 р. 29807 сільськогосподарські товаровиробників залучили кредитів на суму 55 млрд 108 млн грн, з них за програмою портфельних гарантій 80 % – 25 млрд 549 млн грн [172].

В уряді вважають, що у 2023 р. буде зібрано ще на 6,9 % менше зернових. Отже, валовий збір скоротиться орієнтовно до 45 млн т. Оцінюючи дані валового збору зернових, які оприлюдненні в публічному доступі можемо констатувати, що у 2022 р. в Україні зібрано мінімальний урожай пшениці за останні 10 років, який оцінюється в 19,4 млн т. у заліковій вазі. Цей показник виявився на 40% меншим за валовий збір пшениці у 2021 році. Середня врожайність пшениці у 2022 р. оцінюється в 41,2 ц/га, що всього на 9% нижче показника 2021 р. і навіть на 8% перевищує показник 2020 р.

Стосовно розподілу пшениці за класами, то у структурі обстежених зразків 39,2% мали значення основних класоутворюючих показників якості, що відповідають 1–3–го класу, які традиційно відносять до продовольчої пшениці. До 4 класу було віднесено 39,5% зразків і 21,3% – до нестандартної пшениці. Порівняно з попереднім роком, частка продовольчої пшениці дещо знизилася (42,6% у 2021 р.), проте в цілому залишається на традиційному для України рівні.

Дослідження фахівцями SGS зразків пшениці з експортних партій також вказує, що загалом для української пшениці врожаю 2022 р. немає суттєвих проблем з відповідністю до показників якості які вимагають країни–імпортери [173].

Важлива складова експортного потенціалу аграрного сектору України – земельні ресурси. Земля як продукт природи не має вартості, не переносить її як звичайні засоби праці на продукцію, в створенні якої вони брали участь. У процесі виробництва земля, за правильного її використання, підвищує свою родючість, а тому може використовуватись вічним засобом виробництва. Однак вона обмежена в просторі і штучно не відновлюється. Як матеріальну основу розвитку сільськогосподарського виробництва землю не можна замінити жодними іншими засобами праці. Площа сільськогосподарських угідь на кінець 2013 р. становила 41 526 тис. га, або % всієї території країни. З–поміж сільськогосподарських угідь на ріллю припадало 32 525,5 тис. га, на сіножаті – 2 408,8 і пасовища – тис. га.

Як важливий показник національної економіки використовують землезабезпеченість. Його визначають як відношення площі відповідних угідь до наявного населення країни (області, району, підприємства). Згаданий показник по Україні на початок 2014 р. становив га сільськогосподарських угідь і 71,9 га ріллі на 100 жителів. Це досить високий рівень землезабезпечення проти інших країн світу. За кількістю ріллі на 100 жителів попереду України лише Австралія (га), Канада (167,5 га), тоді як у Данії цей показник становить га, Угорщині – 49,5, Фінляндії – 50, Іспанії – 39,1, Франції – 31,4, Великобританії – 11, Японії – 3 га [174].

Варто зауважити, що для України характерне посиленням концентрації сільськогосподарських угідь у формі вертикально інтегрованих сільськогосподарських підприємств. Так, у 2021 р. в

184 суб'єктах господарювання у сфері агробізнесу було зосереджено 4280,1 тис. га, чи 21,1 % від загальної площі сільськогосподарських угідь (табл. 2.11).

На сьогодні серед найбільшими землевласниками України визначають: ТОВ «ЗЕМЛЕТРЕЙД», ПСП «Агрофірма» Світанок», «Південний земельний фонд», ТОВ «Куяльник», ПАТ «Дружківське рудоуправління» та ТОВ «Мединівський край».

Таблиця 2.11

**Розподіл підприємств, які здійснювали
сільськогосподарську діяльність, за розміром
сільськогосподарських угідь на 1 листопада 2021 р.**

Показник	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	до загальної кількості, %	Тис. га	до загальної площі сільськогосподарських угідь, %
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя				
у т.ч. площею, га				
до 5,00				
5,01–10,00				
10,01–20,00				
20,01–50,00				
50,01–100,00				
100,01–500,00				
500,01–1000,00				
1000,01–2000,00				
2000,01–3000,00				
3000,01–4000,00				
4000,01–5000,00				
5000,01–7000,00				
7000,01–10000,00				
понад 10000,00				
Підприємства, без сільськогосподарських угідь			х	х

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

В останні роки сформувався вітчизняний феномен «ресурсного прокляття» в аграрному секторі, де вертикально інтегровані підприємницькі об'єднання холдингового типу внаслідок концентрації значних банків надзвичайно родючих сільськогосподарських земель посіли домінуючі позиції на аграрних ринках, поступово витісняючи традиційні форми аграрного підприємництва. Головна спрямова-

ність діяльності таких холдингових утворень – вирощування зернових (відбувся «зерновий перегин») та технічних культур енергетичного спрямування, призначених для експорту. При цьому поглиблена переробка сільськогосподарської сировини перейшла до чергової фази стагнації, що призводить до зменшення частки експорту сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю.

Як правило, агрохолдинги маніпулюють неоднозначним терміном «економіки масштабу». Великі компанії з банком землі до 500 000 га останні кілька років зайняли на ринку України домінуючі позиції. Проте, для порівняння, в Сполучених Штатах Америки, де ґрунт та врожаї подібні до українських відсутні великі компанії з такими банками землі. Так, більшість рослинницьких виробництв у США (96 %) – це сімейні ферми з середньою площею 500 га. У Європі середній розмір сільськогосподарських угідь становить 40 га, тоді як великими вважаються виробництва площею 200–600 га [175].

Незважаючи на певну критику діяльності агрохолдингів можна констатувати про наявність у них і позитивних факторів впливу на економіка. За створення таких вдалося залучити значні обсяги приватних інвестицій в розвиток аграрного сектору України, які були спрямовані по-перше, на створення та подальшу модернізацію їх матеріально-технічної бази. По-друге, використання інноваційних технологій забезпечило в агрохолдингах високий рівень значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності. По-третє, вони інвестують кошти не тільки безпосередньо в сільське господарство, а й в суб'єкти інфраструктурного забезпечення. Нині агрологістика в Україні знаходиться на етапі свого становлення. За даними Державної служби статистики України за минулий рік залізницею перевезено 39,8 млн т. зернових і продуктів помелу, річковим транспортом відправлено 5,2–5,6 млн т. зернових, а на автомобільну логістику доводиться 15–17 млн т. експортних поставок.

Для збільшення експортного потенціалу Україна намагається розширити свою інфраструктуру, в тому числі і морські порти, через які відбувається відвантаження сільськогосподарської продукції за кордон. Стратегія розширення експортного потенціалу включає також розбудову морських портів та передачу їх у концесію, в зокрема іноземним інвесторам. Так, порти «Херсонський морський торговельний порт» та «Ольвія», які передали у концесію, стали першими інвестиційними проектами у цьому напрямі. Загальний обсяг

очікуваних інвестицій з боку концесіонерів складе 17,3 млрд грн для «Ольвії» і 1,4 млрд грн для «Херсонського морського торговельного порту».

Разом із тим, незважаючи на домінуючі позиції на світовому ринку продукції птахівництва сільськогосподарські товаровиробники України, їхнє виробництво залишається збитковим. Деталізований аналіз свідчить, що вони відображають фінансові результати виключно самостійних середніх і великих господарств корпоративного сектору аграрної економіки. Внаслідок недосконалості методичних підходів до формування статистичної звітності вертикально інтегровані суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу не подають відповідні форми статистичної звітності.

Сировинна орієнтованість сільськогосподарських підприємств призводить до розширення площ під сільськогосподарські культури. Так, протягом досліджуваного періоду суттєво зросли посівні площі під кукурудзою на зерно і соняшником. При цьому суттєво зменшилися площі під кормовими культурами через скорочення тваринництва (табл. 2.12).

Упродовж 2010–2022 рр. посівні площі під кукурудзою на зерно зросли майже на 59,7 %, соняшнику на 15,7 %. При цьому в більшості суб'єктів господарювання використовують систему беззмінних посівів, що призводить до виснаження землі та деградації. За даними ООН, за останні десять років в Україні площа деградованих земель зростала від 70 тис до 100 тис га на рік, і цифри продовжують збільшуватися [176].

Прогнозовані посіви основних ярих сільськогосподарських культур під урожай 2022 року на контрольованій Україною території склали 14 163,4 тис. га, що на 2 752,9 тис. га менше від показника минулого року (16 916,3 тис. га).

За оперативними даними структурних підрозділів обласних державних адміністрацій, що забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку на 16 червня 2022 року, сівбу ярих культур завершено. У загальному результаті всього засіяно 95% площ від прогнозованих, що становить 13,4 млн га.

Таблиця 2.12

Динаміка посівних площ культур сільськогосподарських, тис га

Показник	Рік					2020 р., %, до	
						2010 р.	1 р.
Культури сільськогосподарські							
Культури зернові та зернобобові							
озимі							
у тому числі							
пшениця							
жито							
ячмінь							
ярі							
у тому числі						#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
пшениця							
ячмінь							
кукурудза							
Культури технічні							
соняшник							
Картопля, культури овочеві та баштанні							
продовольчі							
Культури кормові							

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

За підсумками посівної кампанії 2022, найбільша зміна в структурі посівів стосувалася пшениці, кукурудзи, соняшника і сої.

Площа посівів ярої пшениці та сої залишилася на рівні попереднього року. Площі посівів під соняшник скоротилися у порівнянні з минулим роком, але несуттєво і зберегли високий показник у 4 млн 702 тис. га.

Відбулося скорочення посівів кукурудзи: цього року 4 млн 639 тис. проти 5 млн 500 тис. га торік.

Так всіма категоріями господарств за оперативними даними по-сіано:

- ярої пшениці 191,1 тис. га;
- ярого ячменю 951,4 тис. га;
- ярого ріпаку 34,1 тис. га;
- вівса 159,3 тис. га;
- гороху 131,0 тис. га;
- гречки 75,3 тис. га;
- проса 49,5 тис. га;
- кукурудзи 4 639,4 тис. га;

- цукрових буряків 180,6 тис. га;
- соняшника 4 702,7 тис. га;
- сої 1 212,6 тис. га;
- картоплі 1 104,2 тис. га.

За інформацією Держстату, посів озимих культур на зерно під урожай 2022 року проведено на площі 7,6 млн га, в т.ч.:

- озимої пшениці та тритикале посіяно 6,5 млн га,
- жита посіяно 109 тис. га,
- ячменю посіяно 969 тис. га.

Крім того, посів озимого ріпаку проведено на площі 1 млн 414 тис. га.

Посівна 2022 року назавжди увійде в історію посівною під час повномасштабного вторгнення. З жертвами, замінованими полями, дефіцитом палива, вивезенням насіння зі складів під обстрілами, краденою продукцією. Однак, мотивація аграріїв України вражає міжнародних експертів, аналітиків і партнерів не менше за мотивацію ЗСУ.

Натомість зросли площі під соєю та ярим ріпаком. Також під час посівної траплялися випадки, коли аграрії, маючи вже готове під посівну насіння кукурудзи й ЗЗР на складах, робили вибір на користь сої або ранніх зернових (яра пшениця) чи інших культур. Це пов'язано насамперед з потребою ретельнішого догляду за кукурудзою, та тим, що кукурудза – експортна культура, а зараз цей процес складно налагодити та відпрацювати. Тож аграрії робили вибір:

- на користь пізніших культур (наприклад, сої),
- тих, які потрібно менше обробляти,
- тих, які можна як продати за кордон у вигляді сировини, так і переробити всередині України (тут знову-таки соя і ріпак у вигравшій позиції),
- культур, які не потребують великих місткостей для перевезення.

Ще один важливий момент, який вплинув на вибір культур аграріям під час цієї посівної – логістика. А саме транспортування й зберігання продукції. Адже в Україні досі на складах знаходиться зерно з врожаю 2021 року. До того ж кукурудзу після збору з полів потрібно просушувати й забезпечувати їй якісні умови зберігання, аби потім мати змогу її експортувати. Тому від кукурудзи чи пшениці деякі аграрії відмовлялися – щоб не втратити врожай через підвищений попит на логістичні потужності.

Суттєво менше стало й соняшника. Традиційно “соняшникові” регіони, Херсонська, Запорізька, Донецька області та інші, цього року були мінімально засіяні цією культурою. Для порівняння по областях:

Херсонська: 2021-го – 338 тис. га, 2022-го – 8,6 тис. га,

Запорізька: 2021-го – 531,1 тис. га, 2022-го – 60,6 тис. га,

Донецька: 2021-го – 349,3 тис. га, 2022-го – 195 тис. га.

Критична ситуація в Луганській області, де тривають активні бойові дії: торік соняшник там ріс на 427,4 тис. га, цього року там не вдалося нічого засіяти – 0 га. Натомість “соняшникову естафету” підхопили інші області, які висіяли цієї культури більше ніж торік: Дніпропетровська (598 тис. га 2021-го проти 612 тис. га цього року), Житомирська (145,9 тис. га 2021-го проти 155,2 тис. га 2022-го). На кілька тисяч гектарів більше соняшника посіяли навіть регіони, де цю культуру вирощують не так активно: Рівненська, Тернопільська, Івано-Франківська області.

При цьому заходи реабілітації ґрунтів не проводяться через недостатній рівень забезпеченості фінансовими ресурсами сільськогосподарських товаровиробників, за відсутності асигнувань на відповідні заходи з державного та місцевих бюджетів. Як зазначають фахівці, найбільш характерні для українських ґрунтів негативні зміни пов’язані з втратою гумусу та поживних елементів, ерозією верхнього шару, руйнуванням структури, підкисленням, засоленням, забрудненням радіонуклідами, пестицидами, важкими металами тощо. Посилаючись на експертну оцінку наукових ґрунтознавчих установ, річний економічний збиток через недобір урожаю від деградації ґрунтів в Україні на площі 10 млн га становить близько 34 млрд грн, а обсяг втраченого прибутку – близько 7 млрд грн

Варто зауважити, що незважаючи на рекордні валові збори зернових, зокрема пшениці урожайність останньої порівняно з провідними європейськими країнами значно нижча (рис. 2.3). Це підтверджує нашу думку про екстенсивні підходи у формуванні обсягів сільськогосподарської продукції для експорту.

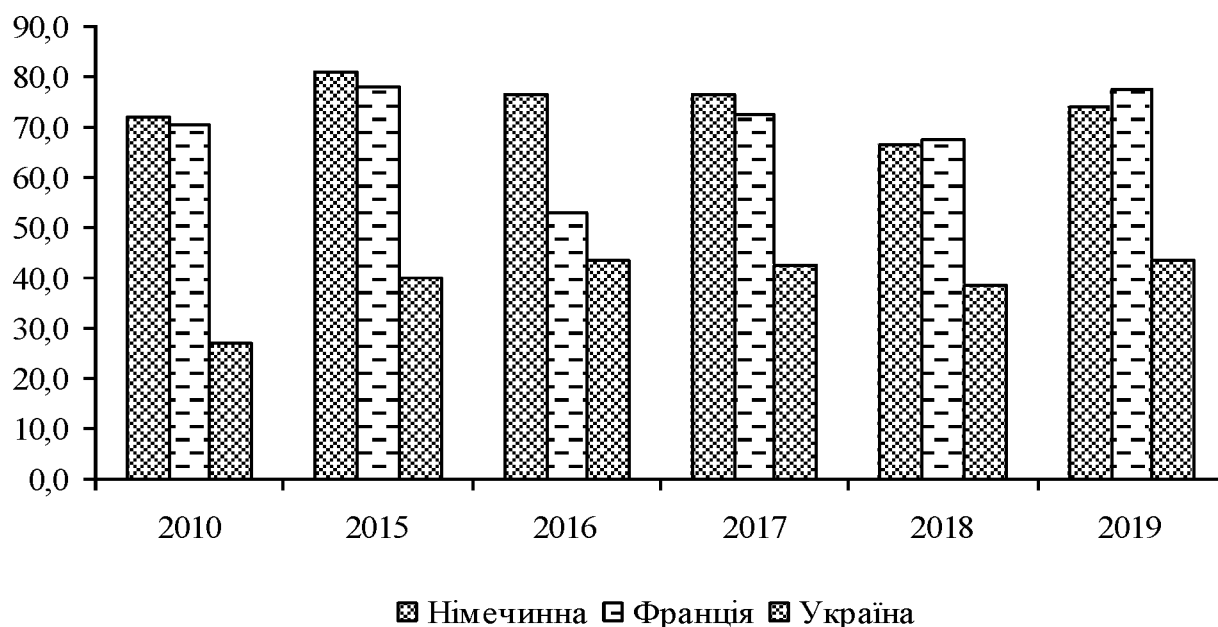


Рис. 2.3. Динаміка урожайності пшениці сільськогосподарських товаровиробників Німеччини, Франції та України, ц/га

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

На сьогодні в умовах зміни клімату з метою забезпечення високої врожайності експортоорієнтованих сільськогосподарських культур необхідно запроваджувати систему зрошення. У 2020 р. за відсутності дощів та аномально теплої зими трапилася небувала ґрунтова посуха, що призвело до суттєвого зниження урожайності пшениці. Зважаючи на це, державним органам потрібно розробити економічні стимули до залучення приватних інвесторів у відновлення системи зрошення, а також здійснення державних інфраструктурних проектів в системі водозабезпечення. Дослідження вчених свідчать, що підвищення середньорічної температури на 1°C призводить до зниження врожайності на 21 % [179]. Експерти ООН прогнозують, якщо до 2050 р. не стримати глобальне потепління, урожай зернових культур знизяться на чверть, а потім впадуть ще нижче [180].

Розглядаючи тваринницьку галузь у контексті експорту сільськогосподарської продукції можна констатувати, що протягом досліджуваного періоду Україна на згаданому сегменті агропродовольчого ринку перетворилася з нетто-імпортера (2005–2010 рр.) в нетто-експортера (рис. 2.4).

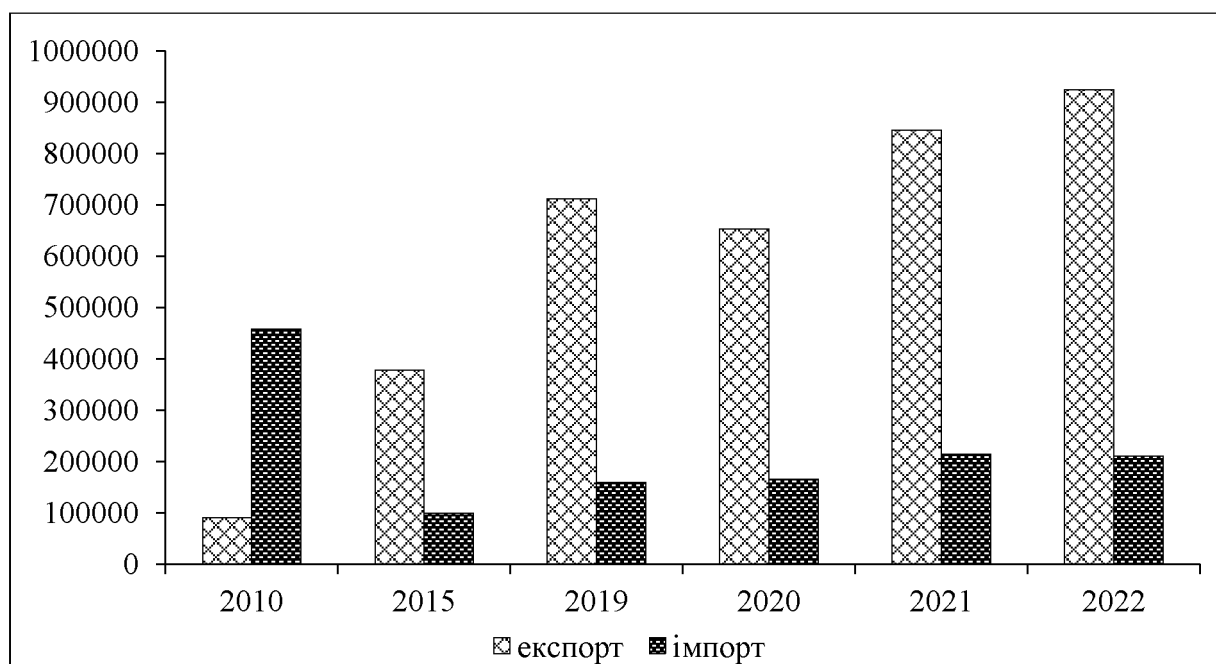


Рис. 2.4. Динаміка експорту й імпорту м'яса та м'ясопродуктів України, тис. т

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

В структурі закордонних продажів м'яса і субпродуктів центральне місце звично займає м'ясо птиці, експорт якого 2022 року склав 853 млн дол., тобто 92 %. Ця виручка стала на 19 % вищою відповідного показника 2021 року, при цьому в кількісному виразі торік на зовнішні ринки відправлено 413 тис. т м'яса птиці (-10 %).

Загалом за 2022 рік Україна завезла 31,3 тис. тонн сала на 36 233 тис. дол. США. Імпорт сала, свинячого жиру та жиру птиці в 2020 року скоротився до 35 643 тонн на 26 188 тис. дол. США. У 2019 році Україна імпортувала 46 504 тонни сала на 31 тис. 820 тис. дол. США.

Зростання власного виробництва м'яса дозволило зменшити кількість імпорту обох видів м'яса на 19 тис. тонн. Так, м'яса птиці імпортовано 61 тис. тонн, що на 17 тис. тонн менше від минулоріч. Яловичини імпортовано 5 тис. тонн, що на 2 тис. тонн менше від минулоріч.

Зменшився також й імпорт свинини – до 41 тис. тонн. Це на 33 тис. тонн менше від минулоріч.

Імпорт всіх трьох видів м'яса склав 108 тис. тонн. Це на 52 тис. тонн менше від минулоріч.

Вважаємо сегмент м'яса птиці одним з найперспективніших в контексті збільшення продажів на зарубіжних ринках продуктів з

доданою вартістю. Крім курятини, українські компанії торік фокусувались, хоча й в меншій мірі, на замороженій та охолодженій індичатині. Незважаючи на охоплення географією поставок країн з різних частин світу, доцільно й надалі розширювати регіональну структуру збуту, зокрема за рахунок Китаю, Японії, Філіппін, ПАР, В'єтнаму, Малайзії, Південної Кореї, які регулярно потребують значних обсягів поставок м'яса птиці з-за кордону.

Подібна ситуація викликана певними трансформаційними процесами тваринництва, що мають ознаки кризи в молочному та м'ясному скотарстві господарств корпоративного сектору аграрної економіки (табл. 2.13).

Поголів'я великої рогатої худоби на 1 січня 2023 року склало 2,3 млн голів – на 12,6 % менше, ніж на таку ж дату роком раніше.

Зокрема, промислові господарства утримували 930 тис. голів ВРХ, що на 6,4 % менше, ніж у 2021 році.

Таблиця 2.13

**Динаміка чисельності сільськогосподарських тварин
на кінець року, тис голів**

Показник	Рік					2021 р, %, до	
Велика рогата худоба							
У тому числі: сільськогосподарські підприємства							
господарства населення							
Корови							
У тому числі: сільськогосподарські підприємства							
Господарства населення							
Свині							
У тому числі: сільськогосподарські підприємства							
Господарства населення							
Птиця свійська всіх видів							
У тому числі: сільськогосподарські підприємства							
Господарства населення							

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

У господарствах населення налічувалося 1,38 млн голів ВРХ, що на 13,5 % менше, ніж на 1 січня 2022 року.

При цьому поголів'я корів у всіх категоріях господарств скоротилося на 13,1 % – до 1,34 млн голів. Промислові виробники, згідно з попередніми підрахунками Держстату, утримували 387,6 тис. корів, що на 8% менше, ніж у 2021 році.

Присадибні господарства утримували 953,8 тис. голів корів, що на 12,5 % поступається показнику 2021 року.

Середня продуктивність промислових корів у 2022 році знизилася на 1,5 %, як порівняти з попереднім роком, – до 6,7 тонн молока на голову.

На 1 січня 2023 року поголів'я свиней в Україні становило 4,95 млн голів – на 11,8% менше торішнього показника на цю дату. Це – найнижчий показник за часи незалежності країни і вперше – нижче 5 млн голів.

Водночас свиноматок побільшало за рік на 5,4% – до 351,7 тис. голів, як порівняти з 2021 роком.

Так, у професійних свиногосподарствах за 2022 рік поголів'я свиней скоротилося на 12,1%, як порівняти з 2021 роком, – до 3,14 млн голів. Однак поголів'я свиноматок у зросло на 15,2% – до 254,4 тис. голів

У господарствах населення за минулий рік, як порівняти з 2021 роком, чисельність свиней скоротилася на 11,2 % – до 1,8 млн голів. Свиноматок же поменшало до 97,3 тис. голів (-13,7%).

Динаміка поголів'я птиці 2022 року показує різке скорочення в перший місяць війни - зі 192 млн голів до 171 млн, а вже в травні - до 166 млн голів. Це на 15% менше за аналогічний період 2021 року. Одні з причин такої тенденції – окупація областей у той період часу, обстріли, зупинена логістика, активна мобілізація.

На 1 серпня 2023 року чисельність птиці свійської сягає 213,5 млн голів, що на 5,5 %, або на 11,1 млн голів, більше за аналогічний період минулого року. Позитивна динаміка спостерігається й у нарощення поголів'я на підприємствах, де на серпень було 107,4 млн голів, що на 15,2 % більше, ніж у серпні 2022 року. Відновлення поголів'я почалось із літа 2022 року – середній приріст поголів'я становив приблизно 4% на місяць, якщо не враховувати лютий 2023-го. Слід зазначити деякі області, що збільшили поголів'я за останній рік, а саме: Сумська - на 22 % (5,1 млн голів), Хмельницька - на 37,1 % (8,8 млн), Київська - на 12,4 % (23,5 млн голів).

Тривале скорочення поголів'я призвело до перерозподілу питомої ваги різних видів сільськогосподарських тварин у загальному обсязі поголів'я. Якщо у 1990 р. на лідируючих позиціях знаходилась ВРХ, то з 2006–го за кількістю тварин на перше місце

вийшло свинарство. У 2018 р. на свинарство припадало близько 57 %. Серед причин стрімкого зростання свинарства стали характерні для свиней скороспілість та багатоплідність, що робить можливим упродовж короткого періоду часу отримати більше м'яса, ніж від інших сільськогосподарських тварин.

На провідних позиціях в галузі тваринництва нині перебуває птахівництво. Споживче значення птахівництва визначається його здатністю постачати цінні продукти харчування – м'ясо та яйця [181].

За наявними даними з 1991 р. відбувалося значне скорочення поголів'я птиці. Лише у 2001 р. кількість свійської птиці в Україні почала поступово збільшуватися. На сьогодні простежується активне відновлення та розвиток галузі, про що свідчить загальна тенденція до нарощування обсягів поголів'я птиці в Україні та збільшення споживчого попиту на м'ясо птиці [182].

Ситуація в скотарстві залишається вкрай незадовільною. Інвестиційна непривабливість галузі в умовах насичення ринку дешевшим м'ясом птиці за низької купівельної спроможності населення змушує виробників поступово відмовлятися від цього виду діяльності.

Важливу складову експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства становлять продукція молочного скотарства.

В Україні у 2022 році майже 25% молока, що надійшло у переробку, пішло на виробництво експортної продукції. У попередньому, 2021 році, ця частка складала 17 %. Для порівняння: У Польщі цей показник 35%.

За даними Української асоціації бізнесу і торгівлі, частка молочного експорту в загальному аграрному експорті України становить 0,8 %, а його обсяг у порівнянні з лідерами світової торгівлі молочними товарами зовсім невеликий. У 2022 році Україна експортувала 700 тис. т молочної продукції в еквіваленті молока на 420 млн доларів. Для порівняння: за результатами цього ж року молочний експорт США склав 9,5 млрд доларів (7,6 у попередньому році). В метричних тоннах США експортували 2.82 млн т молочної продукції.

Традиційними товарами українського молочного експорту є біржові продукти – масло, спреди, сухі молоко та сироватка, казеїн, сир, сирні продукти та молочні консерви. Свіжі молочні продукти –

молоко, сметана, вершки, кисломолочний сир, десерти теж експортуються, але обсяги невеликі.

У 2022 році, у зв'язку з воєнними діями на території України, весною експорт молочних продуктів був вкрай обмеженим. Через порушені логістичні ланцюги, відсутність можливості відправляти товар через порти Чорного моря, значно, для деяких маршрутів вп'ятеро, зросла вартість доставки до країн імпортерів. Одні трейдери-імпортери зовсім перестали контрахувати український товар, інші вже не платили попередню оплату за нього, як це було раніше.

Але влітку 2022 року ситуація в зовнішній торгівлі кардинально змінилась. Українські виробники спільно з трейдерами та за допомоги урядових структур змогли напрацювати нові логістичні можливості та експорт почав стрімко зростати.

Особливо завдячувати своєму порятунку молочники повинні дружнім країнам ЄС, які значно спростили умови транзиту через свою територію і, саме головне, дозволили постачати в Європу товари без квот та мит. Адже лєвова частка окремих товарів (масла, сухого молока, казеїну) в торік продавалась саме в ЄС.

На активність експорту впливали також і ринкові настрої. В ЄС впродовж трьох кварталів 2022 року ціни на молочну продукцію зростали. Наприклад, вершкове масло в ЄС тривалий період продавалось за цінами понад 7500 дол. США/т. Сухе знежирене молоко також довго торгувалось за цінами понад 4000 дол. США/т, що також вважається рекордом за багато років.

Але в третьому кварталі 2022 року ціни почали різко знижуватися. На деякі молочні товари, як от сир Гауда, в кінці зими вони знизилися до семирічного мінімуму, якщо не враховувати короткочасне цінове падіння на початку пандемії Covid-19 у 2020 році. В лютому 2023 року вартість вершкового масла в ЄС вже опустилася нижче позначки 5000 дол. США/т, а СЗМ коштувало лише 2800 дол. США/т, що на третину менше, ніж у 2022 році. При таких цінах українським експортерам вже не дуже цікаво торгувати навіть з європейськими країнами.

Ось так кардинально може змінюватись динаміка молочного ринку за короткий період часу.

Українські експортери вдало скористалися умовами, які склалися на ринку ЄС у певний період 2022 року. Це дало можливість за результатами 2022 року вивести український експорт масла на рі-

вень значно вищий, ніж у попередньому, довоєнному році, і вийти на 1 місце серед країн, що постачають цей товар до ЄС, випередивши навіть традиційного лідера Нову Зеландію.

На стан світової молочної торгівлі, а значить і на український експорт, значний вплив справляє також попит зі сторони Китаю. Обмеження, введені Китаєм для населення у зв'язку з пандемією, призвели до зниження закупівель та збільшення пропозиції на світовому молочному ринку, що також стало одним із факторів зниження цін. Це вплинуло в тому числі й на експорт українського сухого молока. Досягши рекордного за останні 7 років рівня у вересні 2022 року, обсяги експорту СЗМ скоротилися, слідуючи тенденціям світового ринку.

Треба відмітити, що до країн ЄС перші поставки сиру відбулися тільки у 2022 році, коли було знято тарифні обмеження (раніше діяли дуже високі мита). Крім того, українські експортери змогли скористатися конкурентною перевагою за ціною сировини. Правда, активна торгівля товаром тривала недовго, всього кілька місяців, після чого обсяги експорту скоротилися.

З початку 2023 року сировина в Європі почала стрімко дешевшати. Це вже хвилює не тільки європейських фермерів, а і чиновників Єврокомісії, які обережно заявляють про необхідність захисту ринку ЄС. Разом із тим, було заявлено про намір Єврокомісії продовжити безмитний режим торгівлі з Україною, але з деякими обмеженнями.

Позиції України як експортера молочних продуктів на світовому ринку постійно змінюються. Останні кілька десятиків років країна традиційно була нетто-експортером молочної продукції, але за 2019-2021 роки ситуація змінилася, експорт скорочувався, а імпорт стрімко зростав. У 2021 році, вперше за роки незалежності, обсяг імпорту молочних товарів фактично зрівнявся з обсягом експорту в еквіваленті молока, а в грошах навіть трохи перевищив його (рис. 2.5).

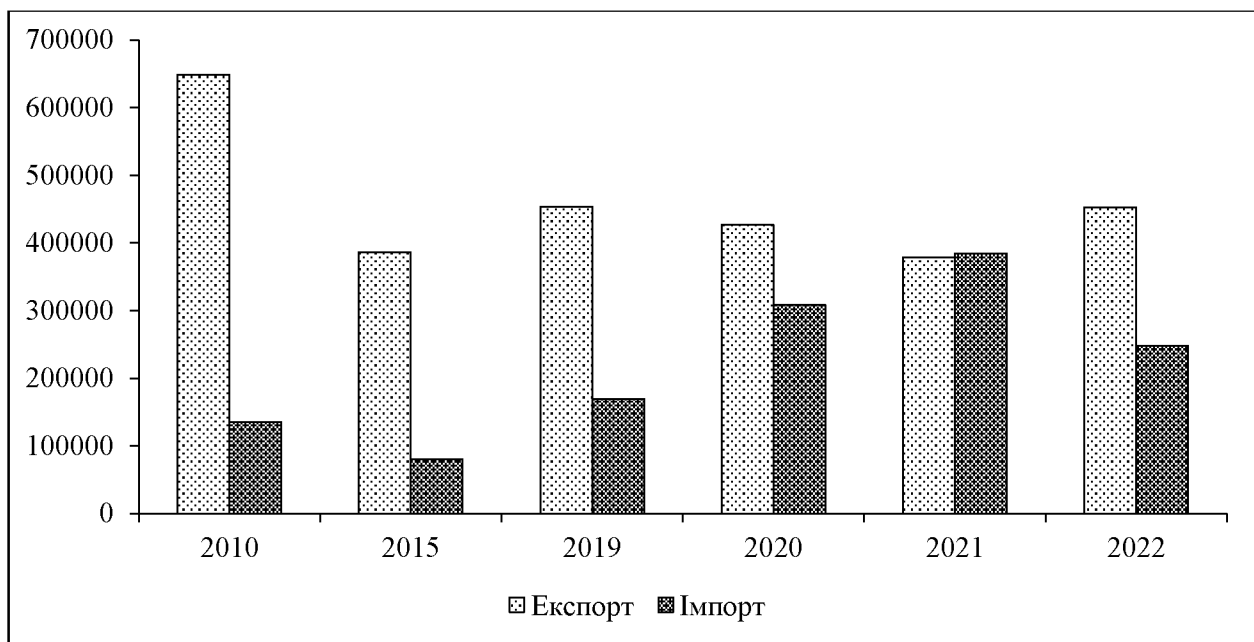


Рис. 2.5. Динаміка експорту та імпорту молока та молокопродуктів в Україні, млн т

Можливість експорту та його економічна привабливість впливає на внутрішній молочний ринок: визначає попит переробних підприємств на сире молоко, і, відповідно, призводить до зміни його закупівельної ціни. Активність експортних продажів залежить від кон'юнктури світового ринку, спроможності вітчизняних підприємств конкурувати на цьому ринку та наявності доступної сировини.

Серед чинників, що впливають на стан експорту, є і політичні. Наприклад, «молочні війни», розпочаті росією у 2013 році, призвели до кардинальних змін в експорті українського сиру, поставки якого в російську федерацію до цього складали 83 % від всього експорту цього продукту. Після введення росією ембарго на ввезення українського сиру та інших молочних продуктів, у вітчизняній молокопереробці відбувся перерозподіл структури використання сировини, а також почався важкий пошук нових експортних ринків.

Порівняння експортних даних 2013 і 2021 років свідчить про те, що через 9 років після введення «сирного» ембарго, експорт сиру все ще залишався меншим у 11 разів, сирного продукту – на чверть, а молочних консервів – на третину меншим, ніж у 2013. Скромнішим також став експорт спредів і рослинно-вершкових сумішей. Водночас на 68 % зріс експорт казеїну, а масла у 2021 році вивезли майже в 3 рази більше, ніж у 2013.

У групу «Інші» входить продукція з незначними обсягами експорту: свіжі молочні продукти, сухе незбиране молоко, плавлені сир і продукт, продукція дитячого молочного харчування.

Порівняння ж довоєнного 2021 і року війни, 2022 показує, що категорії сирний продукт, молочні консерви, спреди, сироватка та "Інші" втратили в обсягах експорту. У той же час сиру, сухого знежиреного молока, казеїну і масла експортували помітно більше.

Влітку 2022 року, отримавши експортні привілеї, в умовах війни українські експортери активно шукали можливості збільшення закупівлі сировини та випуску експортної продукції. 15 підприємств у цей період отримали дозволи на експорт до ЄС. В результаті, попри війну, у 2022 році Україна збільшила експорт молочної продукції та увійшла в ТОП 10 світу за експортом вершкового масла (10 місце) і казеїну (4 місце) (дані Єврокомісії). Вперше почалися поставки українського сиру до ЄС. З'явився шанс покращити статус країни нетто-експортера молочних продуктів, що врешті й відбулося: за результатами 2022 року сальдо зовнішньої торгівлі склало понад 200 млн доларів (-32 млн доларів у 2021).

Подібна ситуація зумовлена наступними чинниками:

По-перше, протягом останніх років в Україні відбувається зменшення поголів'я корів. Починаючи з 2015-го по 2022 рік включно на 20 % скоротилося поголів'я корів. *По-друге*, в Україні залишається низька продуктивність виробництва молока, хоча нині вбачається тренд до зростання надоїв. Якщо порівняти 2019-й та 2020 р., продуктивність надоїв збільшилася від 1,5 % до 5 % (залежно від форми власності). Проте це не компенсувало щорічне скорочення поголів'я дійного стада, що призвело до загального скорочення валового виробництва молока в країні. Починаючи з червня 2020 р. ціни на молоко невпинно підвищуються і найближчим часом тенденція до зростання ціни не зміниться. *По-третє*, ліберальний режим імпорту, зокрема низькі ставки імпортного мита, призводить до конкуренції з боку імпорту. Цьому також тривалий час сприяло і зміцнення гривні до 24 UAH/дол. США. *По-четверте*, неврожай, в тому числі по кормах для тваринництва, особливо на півдні. На покупних кормах не вигідно тримати худобу, тому багато господарств змушено скорочують поголів'я. *По-п'яте*, невиважена державна підтримка виробництва молока в країні. Розміри підтримки вітчизняного молочного скотарства значно менші, ніж у ЄС, звідки над-

ходить велика частка імпорту молочних продуктів в Україну. У фермерство, розвиток тваринництва та переробку сільськогосподарської продукції. Це менше 0,1 % загальних видатків вітчизняного бюджету. За такої підтримки українські фермери не зможуть конкурувати з європейськими, де лише на рівні бюджету ЄС на фермерство виділяється 35 % видатків. Значна частка таких витрат у ЄС – це прямі дотації фермерам [183].

Якщо у 2019 р. зафіксовано нульове сальдо в торгівлі молочною продукцією, то за підсумками 2020 р. Україна перетворилася на нетто-імпортера, а імпорт зріс на 113 %, що еквівалентно 1 млн т молока-сировини. Це той 1 млн т молока, що мав забезпечити тисяч робочих місць співвітчизникам у молочному секторі та принести 1 млрд грн для українського бюджету.

За результатами досліджень найбільшу питому вагу в структурі вітчизняного аграрного експорту становить сировина. Причини цього очевидні: в умовах економічної нестабільності термін окупності вкладених інвестицій значно менший, ніж за її переробки.

Тобто звідси, без ефективної державної підтримки виробництво експортоорієнтованих готових харчових продуктів неможливе. Прикладом застосування подібних підходів може слугувати виробництво соняшникової олії в Україні, переважна частка якої реалізується на експорт. Україна у 2022/2023 маркетинговому році збільшила виробництво та експорт соняшникової олії на 25,4 % у порівнянні із 2021/2022 РР.. Головним покупцем буде ЄС, оскільки Індія ввела мита на соняшкову олію (30 % – на сиру, 50 % – на дезодоровану). Однією з основних особливостей 2022/23 РР. стало значне нарощування переробки насіння соняшнику на вітчизняних потужностях, починаючи з 2023 року, після заборони його ввезення деякими країнами ЄС. Це дало змогу значно наростити переробку насіння соняшнику всередині країни, а відповідно виробництво та експорт олії соняшникової - на 25,4 % та соняшкового шроту – на % проти 2021/22 РР.

На нашу думку, одним з ефективних заходів в подібній ситуації це запровадження експортного мита на насіння соняшнику. Так, у ку. До цього з країни експортувалася майже половина річного врожаю. Після того як експорт насіння став економічно не вигідним,

компанії переорієнтувалися на переробку сировини в соняшникову олію всередині країни. Як результат, олійно-жирова галузь зазнала значного розвитку. Агробізнес почав активно інвестувати в будівництво екстракційних заводів і перевалочних терміналів. З 1999 р. екстракційні потужності зросли в 5 разів і продовжують зростати. Нині Україна – світовий лідер з експорту соняшnikової олії, не зважаючи на те, що у 2001 р. вивізне мито на насіння соняшника знижено до 17 % і поступово зменшилось до 10 % протягом наступних років. Тобто мито перестало бути загороджувальним. Але, завдяки його дії, Україна змогла побудувати всередині країни індустрію переробки і зайняти лідируюче місце в світі [184].

Свідченням цього слугує нарощення експорту насіння соняшника. У 2022 році експорт соняшnikового насіння склав млн тонн. Це в 34,8 раза більше порівняно з 2021 роком. Експортна виручка від насіння соняшника склала 1,26 млрд дол. Це в 32 рази більше порівняно з 2021 роком.

Для порівняння: у 2021 році експорт насіння соняшника склав 79,03 тис. тонн на суму 39,2 млн дол.

Країни ЄС – основними імпортерами насіння соняшника, на які припадає 90 % експорту даної сировини з України. Обсяги експорту насіння соняшника з України до країн ЄС вперше за останні роки перевищують 100 тис т. За таких обставин, відповідно до Положень ст. 31 Розділу IV та Додатку 1-D до Угоди про асоціацію, Україна може застосовувати спеціальні заходи до експорту окремих видів товарів, які наразі обкладаються експортним митом, зокрема, насіння соняшника. Умови застосування визначені у Додатку 1-D до Угоди про асоціацію. Рішенням Ради ЄС від 29.09.2014 р. № 2014/691/ЄС внесено зміни до графіка тимчасового застосування торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Зокрема, положення Розділу IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею», а також додатки, доповнення та протоколи до нього, почали застосовуватися з 1 січня 2016 року.

Тут видається доречним підтримати думку профільних асоціацій сільськогосподарських товаровиробників стосовно прискорення застосування спеціальних захисних заходів у вигляді додаткового збору при експорті насіння соняшника до країн ЄС в обсягах понад тис т.

Значною мірою потенціал української харчової промисловості вже реалізується: вітчизняними виробниками, адже ще до завершення року використовуються більшість квот на експорт продуктів харчування до ЄС. Так, Україною повністю використовуються квоти на пшеничну клітковину, мед, виноградний та яблучний соки і вершкове масло. Крім того, майже повністю заповнені тарифні квоти на крохмаль і м'ясо птиці.

Експорт аграрної сировини на сьогодні знаходиться в активній фазі, проте є розуміння, що новим етапом розвитку українського експорту має стати розширення присутності вітчизняного виробника на світових ринках готової продукції. При спробах вийти на ринок з пропозицією продуктів харчування, виготовлених в Україні, вітчизняні виробники стикаються з опором об'єднань європейських підприємств. До прикладу, українським компаніям важко розпочати продаж яєць, якісних і доступніших за ціною, ніж, зокрема, польські. Причина — відсутність необхідного українського лобі в Європі та потужне лобі самих європейських виробників. Створення такого лобі та взаємодія з ЄС у відкритті ринку збуту повинно стати для української держави одним з фокусів зовнішньоекономічної діяльності.

Для національної економіки зростання експорту готової продукції означатиме розвиток харчової промисловості та машинобудування в країні, залучення інвестицій у цю та суміжні галузі, створення нових робочих місць з конкурентною заробітною платою. Утім тут знадобляться значні інвестиції в переоснащення вітчизняної харчової промисловості. Обсяг капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство у 2022 р. становив 51439 млн грн, що на 26,1 % менше порівняно з 2021 р., це ще низький показник порівняно з європейськими країнами. До того ж самі по собі фінансові ресурси не зможуть вирішити проблему: потрібна модернізація машинобудівного комплексу країни, а також нова — сучасна та ефективна — система навчання кадрів на всіх рівнях, від працівників і спеціалістів-технологів до маркетологів, продавців та топ-менеджерів, здатних працювати на світових ринках.

2.2. Аналіз тенденції та проблеми розвитку експорту агропродовольчої продукції

Конкурентоспроможність країни і галузей визначається інтенсивністю виходу на зовнішні ринки та міжнародною економічною інтеграцією. Ефективність взаємовідносин вітчизняних й іноземних суб'єктів господарської діяльності впливає на позиції країни, секторів економіки і підприємств на міжнародних ринках капіталів, трудових і товарних ресурсів. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору України дозволяє охарактеризувати зазначені тенденції й сформулювати пріоритети експорту—імпорту товарів та капіталів, міжнародної науково—виробничої кооперації тощо.

Глобалізація фінансово—економічних процесів і поглиблення міжнародної економічної інтеграції змушують більшість країн адекватно реагувати на зазначені виклики, де одним з елементів виступають укладання угод про зону вільної торгівлі або інших угод, які регламентують, зокрема міждержавні економічні, торгівельні, інвестиційні відносини.

Зростання експорту сільськогосподарської продукції і продовольства України та його географія як світового виробника агропродовольства викликано наступними чинниками. По—перше зростання чисельності населення планети. Так, за прогнозами ФАО до 2050 р. чисельності населення нашої планети збільшиться орієнтовно на 29 %, до 9,3 млрд осіб. При цьому, щоб забезпечити потребу у продуктах, сільське господарство має підвищити продуктивність на 75 %. Відповідно, виникає потреба ефективніше використовувати наявні виробничі ресурси та запроваджувати інноваційні технології. Адже сільське господарство визнається наукоємною галуззю, і наукоємності цієї сфери економіки буде тільки підвищуватись [185].

Найшвидшими темпами збільшуватиметься чисельність населення в країнах Африки та Азії. Відтак на споживчі переваги і культуру харчування у цих регіонах підприємствам—експортерам слід зважати. Зростання низки економік азіатських і африканських країн змінить і споживчі вподобання на продукти харчування, зростатиме попит на тваринницьку продукцію. У групі м'ясних продуктів пере-

вагу матимуть продукти доступного цінового сегмента, курятина. Україна наразі посідає шосте місце серед найбільших світових експортерів курятини, тоді як ще 15 років тому була нетто-імпортером м'яса птиці. І відповідно змінюватиметься раціон споживання продуктів у світі – від 2940 до 3050 ккал.

Зміна клімату та посилення його впливу на світове виробництво сільськогосподарської продукції та продовольства також буде впливати на баланс пропозиції та попиту. Вітчизняне сільськогосподарське виробництво зазнає змін, зона ризикованого землеробства розширилася з півдня країни на північ, і це необхідно враховувати при формуванні галузевої структури, виборі технологій, зважати на якісні характеристики сортів рослин, системи зрошення [186].

У країнах із високорозвиненою економікою дедалі популярнішим стає здоровий спосіб життя з орієнтацією на споживання органічної продукції. Україна на ринку виробництва органічної продукції грає роль активного гравця. Експорт органічної продукції з України оцінюється у понад 50 млн дол. США і має сталу тенденцію до зростання [187].

Враховуючи факт, що Україна знаходиться серед небагатьох країн, аграрний потенціал яких за різними оцінками реалізовано лише на 40–60 %, дозволяє стверджувати про наявність точок росту та потенціалу до розвитку галузі [188].

Протягом досліджуваного періоду спостерігаються незначні коливання виробництва ячменю у світі. На нашу думку, подібне зумовлено природно-кліматичними чинниками, які вплинули на його валовий збір що свідчить про поступову втрату зацікавленості до згаданої культури. При цьому упродовж трьох останніх сезонів відзначено скорочення валових зборів ячменю і превалювання обсягів внутрішнього споживання над обсягами виробництва, що спричинило скорочення запасів і глобальне зростання цін (табл. 2.14).

Ціна ячменю у 2021/2022 РР. становить 195 дол. США за 1 т, хоча ринок низьколіквідний, попит майже відсутній. Вищеназвана ціна неадекватна навіть з огляду на внутрішні ринки пшениці та кукурудзи, де цінові позначки вищі. Ціна ячменю має становити не менше 210 дол. США за 1 т [189].

Таблиця 2.14

**Динаміка показників світового ринку основних видів
сільськогосподарських культур, млн т**

Показники					
Ячмінь					
Загальна пропозиція, млн т					
У т.ч. виробництво, млн т					
Загальний розподіл, тис т					
У т.ч. внутрішнє споживання, тис т					
Кукурудза					
Загальна пропозиція, тис т					
У т.ч. виробництво, тис т					
Загальний розподіл, тис т					
Внутрішнє споживання, тис т					
Пшениця					
Загальна пропозиція, тис т					
У т.ч. виробництво, тис т					
Загальний розподіл, тис т					
У т.ч. внутрішнє споживання, тис т					

Джерело: Розроблено автором на базі даних Державної служби статистики.

Кукурудза з кожним сезоном посідає лідируючі позиції в списках найпоширеніших культур сільського господарства. 2021/22 РР. не став виключенням, а навпаки, показав значний приріст з виробництва, порівняно з минулим сезоном.

Усього зібрали зерна кукурудзи 1216 млн т, що на 86,5 млн т більше минулого сезону (+7,37%) і це найкращий результат за весь час. Загалом з періоду 2017-2018 РР., виробництво кукурудзи зросло майже на 12,4 %. Одна з причин – збільшення населення планети. З продовольчою метою використовується тільки близько 12 % світової кукурудзи, тоді як ще 60 % спрямовується на корми для тваринництва і птахівництва.

Світове виробництво кукурудзи зростає за рахунок розширення посівних площ – у Китаї (+2,1 млн га), США (+1,2), Бразилії (+0,9 млн га). Найбільші площі перетворюють ці країни ще й на найбільших виробників кукурудзи у світі із загальним обсягом 770 млн т, або майже 64 % світового виробництва.

Серед значних показників розвитку вирощування культури в країні слугує її врожайність. До прикладу, у США площа під культурою майже на 9 млн га менша, ніж у Китаї. Проте США посідає перше місце в рейтингу за рахунок більшої врожайності – 11,11 т/га.

Тому країни з великими посівними площами, але низькою врожайністю, мають потенціал за рахунок застосування сучасних технологій. До таких належать Індія (3,28 т/га) та Мексика (3,83 т/га), де площі відповідно на 45 % і 25 % більші, ніж в Україні, проте врожайність нижча майже у 2–2,3 рази.

У 2021/22 РР. більшість світових аналітиків фіксували зростання світового виробництва пшениці до рекордно високих показників – млн т. При цьому в країнах ЄС, за даними дол. США, спостерігався найбільший приріст урожаю зернової – на 11,7 млн т на рік, до млн т, а також в Україні – на 7,5, до 33 млн т, Аргентині – на 4,5, до млн т, Австралії – на 3, до 36,3 млн т.

Варто зазначити, що в ряді країн, навпаки, відбулось суттєве зниження виробництва пшениці у 2021–2022 маркетингових роках. Зокрема, у Канаді через вкрай несприятливі погодні умови врожай зернової скоротився на 13,5 млн т на рік – до лише 21,7 млн т, у РФ також урожай знизився – на 10,2 млн т, до 75,2 млн т, а в США – на 4,9, до 44,8 млн т через скорочення посівних площ під культурою.

Обсяг загальної світової пропозиції пшениці у 2021–2022 маркетингових роках також зменшився – на 1 млн т, до 1,267,6 млрд т внаслідок скорочення її запасів на початок сезону – до 291,5 млн т (–6,6 млн т на рік), зокрема в КНР (–5,9 млн т), ЄС (–2,4 млн т), США (–5 млн т), Великобританії (–1 млн т).

У свою чергу, незважаючи на збільшення загального обсягу виробництва пшениці у період 2021-2022 років на тлі неврожаю (до прикладу Канада) або зниження виробництва (США), які відзначаються одними з основних країн–експортерів, світовий експорт зернових у сезоні 2021/22 скоротився на 3,9 млн т – до 199,4 млн т, за останніми даними аналітиків дол. США. Варто зазначити, що дані включають зміни обсягів через війну в Україні [190].

Пандемія Covid–19 і війна в Україні у 2022 р. призвела до зниження економічної активності та виробництва продукції в багатьох галузях промисловості й сільського господарства, зменшення доходів населення і, як наслідок, споживчого попиту.

За даними Організації з продовольства і сільського господарства при Організації об'єднаних націй (FAO UN), у 2022 р. було вироблено 337,2 млн т м'яса всіх видів у забійній масі, що близько до показника попереднього року. З них вироблено в Азії – 39,75%, Америці – 32,71, Європі – 19,35, Африці – 6,22, Океанії – 1,96%. У роз-

різі за видами м'яса: м'ясо птиці – 101,09 тис т, свинини – 113,78, яловичини – 59,41, баранини – 62,92 тис. т (табл. 2.15). Як порівняти з 2019 роком, частка м'яса птиці зросла на 0,50%, натомість частка усіх інших видів зменшилася: свинини на 0,35%, яловичини на 0,30%, баранини на 0,02%.

Близько 57,25% усього світового експорту м'яса забезпечувала Америка, 21,8% – Європа й тільки 20,95% – решта регіонів. Попри складні умови на світовому ринку м'яса, найбільші світові експортери останнього, зокрема США, Бразилія, Європейський Союз та Канада, експортували більше м'яса у 2020 році, ніж у попередньому. На відміну від них, Австралія та Індія експортували менше м'яса через обмеження поставок.

Приріст виробництва м'яса птиці, більший за середньосвітовий, спостерігали в Африці (2,27%), Океанії (2,04%) та Азії (1,41%), та водночас менший за середньосвітовий в Америці (1,13%) та Європі (0,91%). Усього на Азію у 2020 р. припало 37,79% світового виробництва м'яса птиці, на Америку – 39,21%, Європу – 16,73, Африку – 5,07% і Океанію – 1,20%.

Таблиця 2.15

**Динаміка показників світового ринку основних видів
продукції тваринництва**

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Яловичина і телятина						
Загальна пропозиція, тис т.						
У т.ч. виробництво, тис т.						
Загальний розподіл, тис т.						
Внутрішнє споживання, тис т.						
Птиця						
Загальна пропозиція, тис т.						
У т.ч. виробництво, тис т.						
Загальний розподіл, тис т.						
Внутрішнє споживання, тис т.						
Кінцеві запаси, тис т.						
Свинина						
Загальна пропозиція, тис т.						
У т.ч. виробництво, тис т.						
Загальний розподіл, тис т.						
У т.ч. внутрішнє споживання, тис т.						

Джерело: розроблено автором на базі ФАОстат.

З-поміж великих виробників найбільший приріст виробництва м'яса птиці (5,31%) відзначено у Китаї. Істотне збільшення виробництва м'яса птиці в цій країні було обумовлено високим

внутрішнім попитом внаслідок порівняно низьких цін на згаданий, дефіцит свинини та значні інвестиції, які надійшли останнім часом у зазначений сектор. Виробництво м'яса птиці в США зросло на 1,15% до 23 млн т. Приріст забезпечили незначне збільшення кількості птиці та її передзабійна маса. Цей сектор також отримав певну вигоду від державної «Програми продовольчої допомоги у зв'язку з коронавірусом» (CFAP), яка стимулювала попит.

Стрімке зростання витрат на виробництво, подальші спалахи АЧС, нові вимоги до «зеленої політики» та зростання вартості життя для споживачів – це лише деякі основні проблеми, що призвели до падіння виробництва свинини в ЄС у 2022 р. до найнижчого річного обсягу з 2014-го до 22,1 млн т, що на 5,6 % (–1,3 млн т.) менше в річному обчисленні.

Усі основні країни–виробники спостерігали значний спад, проте найпомітнішим він виявився для Німеччини. Загалом ФРН фіксує річне падіння виробництва в межах 2–3% з 2017 р., але у 2022-му воно становило близько 10%. Зафіксована втрата майже півмільйона тонн за 12 місяців. У 2022 р. Польща, Іспанія, Данія та Бельгія зіткнулися з падінням річного виробництва на 110 000–180 000 тонн.

Зменшення кількості забою стало рушійною силою падіння виробництва. Загальне поголів'я свиней у ЄС у 2022 р. становило 237 млн голів – це найнижчий зареєстрований показник з 2014 р. та різке падіння у форматі рік до року – на 12,6 млн голів (–5,1 %). Найбільше скорочення за країнами спостерігалось в Німеччині (–4,8 млн голів), Польщі (–1,9), Іспанії (–1,7) і Бельгії (–1,1 млн голів).

За наявними даними у 2020 р. 9905 вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності здійснювали експорт сільськогосподарської продукції та продовольства зовнішнім споживачам. Варто зауважити, що протягом 2010–2020 рр. простежується зміна вектора експорту агропродовольчої продукції України (табл. 2.16). Так, втрачено ринок Росії, запроваджено транзитні обмеження, які знизили темпи зростання експорту до країн СНД. За досліджуваний період обсяги експорту знизилися на 60,2 %. Водночас 2016-й став першим роком дії зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. За таких геополітичних умов українські товари отримали нові ринкові перспективи, що сприятиме зростанню більш ніж у тричі [191].

Динаміка експорту агропродовольчої продукції України за сегментами зовнішнього ринку, млн дол. США

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Останніми роками українські сільськогосподарські виробники у пошуках нових ринків збільшують обсяги експорту агропродовольства в країни Африки. Так, упродовж 2010–2020 рр. їх обсяги зросли у понад 2 рази. Проте питома вага в структурі експорту порівняно з державами Євросоюзу та Азії залишається низькою.

163

дол. США), зокрема на Єгипет – 1366,9 млн дол. США Туніс – 356,6 млн дол. США.

Альтернативами для вітчизняних сільськогосподарських підприємств, орієнтованих на РФ, можуть стати ринки Азії. У 2020 р. частка країн Азії в експорті сільськогосподарської продукції та продовольства становила 49,9% (11087,3 млн дол. США), у тому числі Китай – 3551,6 млн дол. США Індія – 1497,3, Туреччина – 1067,7 млн дол. США.

Натепер сільськогосподарські товаровиробники України здійснюють диверсифікацію своєї зовнішньої торгівлі. Росія вже не імпортує більшість українських товарних позицій агропродовольства, тому нині пріоритетні ринки Європи та Азії. Але якщо європейський ринок сільськогосподарської продукції та продовольства характеризується високим рівнем конкуренції та суттєвими вимогами до якості товарів, водночас азіатські ринки ліберальніші до нових гравців, а тому вважаються перспективнішими [192].

За прогнозами ООН, щорічний обсяг приріст населення світу до року, становитиме 80 млн людей. Кожен з них – майбутній споживач сільськогосподарської продукції. В ЄС чисельність населення зменшується, а в Азії та Африці – стрімко зростає. Саме Африка, Центральна і Південно-Східна Азія забезпечують практично весь демографічний приріст населення планети. Так, у цих регіонах протягом найближчих шести років на Землі з'являться 738 млн нових мешканців. Стосовно Азії, то населення Індії протягом 10 років зросте на 150 млн осіб, а Китаю й Пакистану – на 38 млн в кожній з країн, що суттєво скорочує можливості забезпечити себе продуктами харчування вітчизняного виробництва і призводить до зростання імпорту продовольства [193].

В історичному аспекті країни розвитку країн, що розвиваються, завжди потребують значної маси продуктів харчування, що спричинені процесом урбанізації. Крім того, життєвий рівень жителів країн Азії суттєво вищий за африканські країни, що за сукупністю вищезазначених чинників засвідчує перспективність азійського ринку.

За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, Європа залишається найбільшим світовим імпортером продовольчих товарів, але збільшення обсягів імпорту там не спостерігається. Водночас Азія за темпами зростання імпорту, зокрема, плодощовочової продукції вже обігнала США. Середньостатистичний

показник збільшення азіатського імпорту овочів та фруктів становить 11,4% на рік, тобто 3,8 млрд дол. США на рік.

Проте на ринках Азії існують суттєві перешкоди, які українським сільськогосподарським виробникам слід долати. Найголовніша з них – складна логістика. З України відсутні прямі транспортні маршрути до азіатських країн, що призводить до зростання трансакційних витрат.

Виробникам необхідно активно розвивати у тому числі первину переробку, зокрема продукції садівництва, овочівництва, що зумовлюватиме зростання їх вартості та відповідно доходів. Ми вважаємо, надзвичайно важливим фактором буде безпосередня фізична присутність представника українських компаній у країнах азійського регіону. З азіатськими клієнтами дуже важко домовлятися, слід знати специфіку ринку та особливі уподобання населення. Такі знання набуваються лише у процесі роботи у країнах збуту товарів. Також вітчизняні товаровиробники мають взаємодіяти й напрацьовувати спільну стратегію виходу на східні ринки. Звідси, зважаючи на недостатність інформації про нашу країну, треба частіше проводити виставки, презентації та акції з просування вітчизняних товарів.

Зміна вектора експорту сільськогосподарської продукції та продовольства в регіональному розрізі трактується дзеркальним відображенням зрушень у п'ятірці країн –лідерів імпорту товарів аграрного сектору та переробної промисловості України. Так, у 2010 р. найбільша частка експорту припадала на Росію (18,9 %). В наслідок військових дій на сході країни у 2015 р. запроваджено асиметричне продовольче ембарго на експорт продовольчих товарів між Україною та Росією, пролонговане до 2022 р. Українське ембарго поширюється на ряд продуктів: м'ясо, рибу, каву, чай, зерно, карамель, кондитерські вироби й цукерки, пиво, сигарети, горілку, спирт, корм для домашніх тварин. Росія в односторонньому порядку припинила дію Угоди про зону вільної торгівлі та включила Україну до переліку країн, з яких заборонено ввезення сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Нині до основних лідерів з експорту сільськогосподарської продукції відносяться: Китай (15,8% від загального обсягу експорту української агропродукції), Індія (6,7%), Нідерланди (6,3%), Єгипет

(6,1%), Туреччина (4,8%) та Іспанія (4,4%) (табл. 2.17). При цьому лідерство Китаю розпочалося з 2015 року.

Під час війни відбулися зміни у напрямках постачання українського експорту. За результатами 2022 року Китай займав четверту позицію у рейтингу імпортерів української продукції (після Польщі, Румунії та Туреччини). Це відбулося переважно через проблеми з логістикою аграрної продукції та значні втрати металургійного сектору України. За результатами п'яти місяців 2023 року Китай зайняв третю позицію, обійшовши Туреччину.

Лідерами серед імпортерів української продукції стали країни ЄС, зокрема Польща та Румунія, на які сумарно припадає близько 24% українського експорту у 2022–2023 роках. У регіональному розрізі за період 2022–2023 років спостерігається скорочення часток усіх інших регіонів світу на користь країн Європейського Союзу. У 2021 році ЄС також був найбільшим партнером України, проте його частка становила 41%. За результатами 2022 року частка ЄС зросла до 56%, а за п'ять місяців 2023-го вже досягла 62%. Поза межами ЄС найбільше експорту спрямовано до Туреччини, Китаю та Індії. Загалом за 2022–2023 роки частка Азії зменшилася з 32% до 26%, СНД – з 13% до 4%, Африки – з 9% до 4%, Америки – з 4% до 2%.

У 2023 році у трійку найбільших імпортерів української агропродукції увійшли Румунія, Китай та Туреччина.

Так, Румунія вперше очолила рейтинг найбільших імпортерів української агропродукції, закупивши її торік на суму 2,875 млрд дол. Частка цієї країни у вітчизняному експорті агропродовольства становила 13%.

Китай посів у рейтингу друге місце. При цьому у вартісному вимірі Китай збільшив обсяги закупівель української агропродукції. Якщо у 2022 році вартість поставок з України до цієї держави становила 1,88 млрд дол, то 2023 року збільшилися приблизно на 18% – до 2,22 млрд дол. Частка Китаю у вітчизняному експорті агропродовольства склала торік 10%.

На третьому місці опинилась Туреччина з часткою у 9%, імпортувавши з України агропродукції на 1,994 млрд дол.

Пугачов зауважив, що наслідками запроваджених Польщею навесні минулого року і триваючих донині обмежень на ввезення сільськогосподарської продукції з України стали не лише втрата

нею статусу головного покупця у нас на світовому ринку, а й зниження вартості її імпорту на третину – до 1,79 млрд дол.

У десятку основних імпортерів української продукції також увійшли: Іспанія (1,765 млрд дол), Нідерланди (1,274 млрд дол), Єгипет (1,066 млрд дол.), Італія (1,045 млрд дол), Німеччина (862 млн дол), Угорщина (471 млн дол).

Ці країни за минулий рік сформували для вітчизняних експортерів агропродовольства 69% валютних надходжень.

На глобальному аграрному ринку Китай виступає одним з найважливіших гравців, щорічно експортуючи та імпортуючи значні обсяги сільськогосподарської продукції. Зокрема, у 2019 р. основними групами імпортованої до Китаю агропродовольчої продукції стали: олійні культури – 43,4 млрд дол. США, риба та ракоподібні – 11,6, м'ясопродукти – 11,0, плоди і ягоди – 8,7, жири та олії – 8,6, продукти з зернових злаків – 6,7, алкогольні і безалкогольні напої – 6,4, зернові – 5,8, молокопродукти, яйця, мед – 5,6, залишки і відходи – 3,8, різні харчові продукти – 3,3, овочі – 2 млрд дол. США. Серед цих груп продуктів можна виділити товарні позиції, які здатна постачати й Україна [194].

Таблиця 2.17

Рейтинг країн за експортом агропродовольчої продукції

Країна	Вартість експорту, млн дол. США	до усього, %	Країна	Вартість експорту, млн дол. США	до усього, %	Країна	Вартість експорту, млн дол. США	до усього, %
Російська Федерація			Китай			Китай		
Єгипет			Індія			Індія		
Туреччина			Єгипет			Нідерланди		
Індія			Іспанія			Єгипет		
Саудівська Аравія			Туреччина			Туреччина		
Білорусь			Італія			Іспанія		
Італія			Нідерланди			Польща		
Казахстан			Польща			Італія		
Франція			Саудівська Аравія			Німеччина		
Польща			Іран, Ісламська Республіка			Індонезія		
Ізраїль			Ізраїль			Білорусь		
Нідерланди			Білорусь			Саудівська Аравія		
Грузія			Франція			Ірак		
Молдова			Корея, Республіка			Сполучене Королівство		
Сирійська Арабська Республіка			Російська Федерація			Бельгія		

Продовження табл. 2.17

Іспанія		Таїланд		Ізраїль	
Туніс		Португалія		Франція	
Бельгія		Туніс		Туніс	
Лівійська Арабська Джамахірія		Казахстан		Бангладеш	
Азербайджан		Грузія		Марокко	
Топ-20		Топ-20		Топ-20	
Усього		Усього			

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Китай – провідний світовий виробник сільгосппродукції та займає лідируючі позиції з виробництва більшості видів продукції рослинництва. За даними ФАО, він знаходиться на 5 місці у світі з виробництва вівса (після Росії, Канади, Австралії, Польщі), на 4-му місці з виробництва ананасів (після Коста-Ріки, Філіппін, Бразилії), 3-му місці з виробництва проса (після Судану та Нігеру), лимонів і лайма (після Мексики та Індії) та цукрової тростини (після Бразилії та Індії), 2-му місці з виробництва ріпаку (після Канади), насіння бавовни (після Індії), манго (після Індії), кукурудзи (після США), гречки (після Росії), бананів (після Індії).

За більшістю інших видів Китай обіймає перше місце у світі, за багатьма товарами має істотну частку у світовому виробництві. Країна виробляє найбільше у світі зернових і зернобобових культур (пшениця, рис, квасоля, горох зелений), овочів (капуста, морква, цвітна капуста та брокколи, перець чилі, огірки, баклажани, часник, спаржа, цибуля ріпчаста, томати, шпинат, картопля, солодка картопля), фруктів (яблука, виноград, ківі, персики та нектарини, груші, хурма, сливи, полуниця), а також земляного горіха, грибів та трюфелів, кавунів [195].

Китайська Народна Республіка також перебуває на провідних позиціях у світі з тваринництва. Так, за даними ФАО, за Китаєм визначено шосте з виробництва молока (після США, Індії, Бразилії, Німеччини та Росії), третє з виробництва яловичини (після США та Бразилії), 4-те по поголів'ю ВРХ (після Бразилії, Індії та США). Китай – перший у світі за показником поголів'я свійської птиці, що дозволяє займати 1 місце з виробництва яєць і 3 місце з виробництва м'яса птиці (після США та Бразилії). Показники з виробництва продукції рибництва, свинини, козлятини та баранини також лідируючі у світі, як і поголів'я відповідних сільськогосподарських тварин. Незважаючи на таке масштабне сільське господарство, Китай – найбільший імпортер сільгосппродукції, за виключенням ЄС.

У 2018 р. на його частку припадає 10,5 % світового імпорту (171,5 млрд дол. США). Експорт Китайської Народної Республіки склав 95,6 млрд дол. США (6,0% світового експорту продукції АПК), через що вважається третім у світі експортером (після ЄС та США).

У структурі імпорту найбільшу частку становлять постачання соєвих бобів (25,2%), а також наступні товарні позиції: м'ясо ВРХ заморожене (5,7 %), ракоподібні (5,0%, насамперед креветки, лангусты, краби), дитяче харчування (4,2%), риба морожена (3,5%, насамперед мінтай, тріска, осетрові та лосось тихоокеанський). За імпортом соєвих бобів Китай посідає перше місце у світі, при цьому, в 15 разів випереджаючи Аргентину, що знаходиться на 2-му місці. Китаєм також займається перше місце у світі з імпорту замороженого м'яса ВРХ, дитячого харчування, риби мороженої. За імпортом ракоподібних Китай знаходиться на 2-му місці (після США). Також Китайська Народна Республіка у значних обсягах імпортує свинину (3,2%) та пальмову олію (2,9%). За цими товарами у Китаю 2-ге місце з імпорту, поступаючись Японії та Індії відповідно. Відносно експорту сільськогосподарської продукції слід зазначити, що Китай – один з найбільших світових експортерів. За період 2009–2018 рр. у середньому Китай експортував щорічно сільськогосподарської продукції та продовольства на суму понад 67 млрд дол. США. Основу експорту Китаю становлять риба, овочі, готові продукти з м'яса і риби, продукти переробки овочів та фруктів

Китайська Народна Республіка експортує значні обсяги готової та консервованої риби (4,9%) (насамперед лососевих і вугра), готових та консервованих ракоподібних (4,8%) (насамперед каракатиць, кальмарів і креветок), молюсків (3, 8%) (зокрема кальмарів), овочів сушених (3,8%) (зокрема грибів сушених), риби мороженої (3,7%), фруктів та горіхів консервованих (3,4%) та інші товари. При цьому з експорту згаданих позицій Китайська Народна Республіка посідає перше місце у світі. Незважаючи на те, що сільське господарство в Китаї динамічно розвивається, що забезпечує лідируючі позиції у світовому виробництві та експорті, в країні, враховуючи чисельність населення та економіку, що зростає, існує значна потреба в імпортних поставках сільськогосподарської продукції та продовольства.

Ємність внутрішнього продовольчого ринку Китаю та високі обсяги імпорту відкривають надширокі можливості для українських експортерів. Незважаючи на існуючі торгові зв'язки між країнами, наш експортний потенціал все ще залишається не повністю розкритим. У майбутньому український аграрний експорт очікує диверсифікація, в тому числі за рахунок продуктів з вищою доданою вартістю.

Як свідчать результати досліджень упродовж 2010–2020 рр. стрімко зростає обсяг експорту агропродукції України та її частка в загальній структурі експорту країни (табл. 2.18). Так, за досліджуваний період спостерігається збільшення експорту сільськогосподарської продукції та продовольства у 90 раз, при цьому загальний експорт по країні зріс в 5 разів.

Усе це сприяло зростанню частки агропродовольства в загальній структурі до 50 %. Згідно з законодавством Китаю, імпортована продукція класифікується за трьома категоріями: імпорт, що не обмежується, імпорт, що обмежується та імпорт, що забороняється.

Серед товарів, імпорт яких не обмежується, а проводиться автоматичне ліцензування і немає кількісних обмежень (квот), живі тварини, продукти рослинного походження, жири та олії, мінеральні продукти, хімічні речовини, пластикові й гумові вироби, деревина та вироби з неї, целюлоза, папір і картон, текстиль та одяг, дорогоцінне каміння й метали, машини й електротехнічне обладнання тощо. Як показує досвід експортерів, які працюють на китайському ринку, вітчизняні товари при виході зустрічаються як з тарифними, так і нетарифними бар'єрами. Показник середнього рівня імпортного тарифу Китаю становить близько 7,8%, причому на сільськогосподарську продукцію він вищий, ніж на промислові товари. Китай також встановив квоти на імпорт окремих категорій, зокрема зернові, продукцію борошномельної та круп'яної промисловості, цукор з цукрових буряків, мінеральні та хімічні добрива. Перелік заборонених до імпорту категорій продукції може змінюватися. Нині до нього належать переважно машини і транспортне обладнання.

**Динаміка експорту сільськогосподарської продукції
та продовольства України в КНР, млн дол. США**

Рік	Усього	Група 1–24	Живі тварини; продукти тваринного походження	Продукти рослинного походження	Жири та олії тваринного або рослинного походження	Готові харчові продукти	Група 1–24, %, до усього
2020р., %, до							
							–4,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Українську продукцію експортують у Китай за умовами так званого режиму найбільшого сприяння («most favoured nation» або MFN). Цей статус дозволяє Україні експортувати до Китаю на загальній основі (тарифи, квоти, вимоги тощо однакові для країн у даному режимі). Згідно з оцінками, показник середнього рівня імпортного тарифу для українських товарів становить близько 10 %, на сільськогосподарську продукцію він вищий, ніж на промислові товари [196]. Проте уряд Китаю запровадить значне зниження імпортних тарифів на 859 категорій товарів для всіх торговельних партнерів з 1 січня 2020 р. (сукупно, імпортні мита знижено удвічі). Встановлено квоти на імпорт окремих категорій сільськогосподарської продукції, таких як зернові культури (пшеницю, кукурудзу, рис), продукцію борошномельної і круп'яної промисловості (борошно, крупи, крохмалі), цукор з цукрових буряків, мінеральні й хімічні добрива.

Імпортовані харчові продукти мають відповідати державним стандартам Китаю з питань безпечності харчових продуктів. Проте під час контролю імпорту останніх китайські органи зазвичай керу-

ються не лише власними, а й європейськими або американськими нормативами і стандартами, особливо там, де відсутні національні вимоги. У разі розбіжностей між національними і закордонними показниками китайські контролюючі органи віддають перевагу застосуванню жорсткіших вимог до імпортованих товарів, до прикладу чинних у ЄС та США.

Варто зауважити, що у 2021 р. проти 2020-го. спостерігається активізація зовнішньої торгівлі з країнами азіатського регіону. За підсумками 2021 р. оборот зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією між Україною та Азією досягнув 15,2 млрд дол. США історично максимального значення, що майже на 25% перевищує показник 2020 р. у 12,2 млрд дол. США (табл. 2.19)

Таблиця 2.19

Показники зовнішньої торгівлі з країнами Азії, тис дол. США

Показник	Рік	Усього	У т.ч. країни Азії	%, до усього	Китай	%, до усього
Зовнішньоторговельний оборот						
Різниця				0,5 в.п.		-0,3 в.п.
Експорт						
Різниця				0,2 в.п.		-0,6 в.п.
Імпорт						
Різниця				0,1 в.п.		-0,3 в.п.
Сальдо						
Різниця				-0,6 в.п.		-1 в.п.

У цілому у 2020 р. експорт України (+3,0 млрд дол. США) зростає в абсолютному виразі відчутніше, ніж імпорт (+0,2 млрд дол. США), тому позитивне для України сальдо аграрної торгівлі з країнами Азії збільшилася до 12,1 млрд дол. США.

Традиційно головними покупцями вітчизняної агропродовольчої продукції в азіатському регіоні виявились Китай, Індія, Туреччина, Індонезія, Саудівська Аравія, Іран, Пакистан, Ірак та Ізраїль. Сумарно на ці країни припало 82% вартості продажів Україною до цієї частини світу. Основними постачальниками, які відіграють для України вирішальну роль в імпорті сільськогосподарської сировини і продовольства з Азії, 2021 р. стали Туреччина, Індонезія, Китай та

Індія, спільна частка яких у вартості вітчизняних закупівель у згаданому регіоні перевищила 75 %.

Як найбільший ринок збуту агропродовольчої продукції українського виробництва, Азія значною мірою фокусується на придбанні ключових груп вітчизняного експорту:

- зерно (7 174 млн дол. США);
- олії та жири (3 989 млн дол. США);
- залишки харчової промисловості (922 млн дол. США);
- олійні культури (579 млн дол. США);
- м'ясні продукти (368 млн дол. США).

Водночас акцент в імпорті з азійських країн Україна переносить на продукти, що не виробляються або в недостатній кількості виробляються в Україні. Насамперед це пальмова олія, окремі види плодівовочевої продукції — цитрусові фрукти, виноград, помідори, а також чай, кава, рис, готові продукти з риби, какао—масло, тютюнова сировина, продукти для годівлі тварин.

У взаємовідносинах між Китаєм та Україною на продовольчому ринку трапляються позитивні, так і негативні дії, що в кінцевому результаті призводить до нецільового використання коштів державного бюджету в складний для країни час. Серед них виділяється відома угода, яка відбулася у 2012 р. коли ДПЗКУ (Державна продовольча зернова компанія України) та Експортно—імпортний банк Китаю домовилися про надання українській корпорації кредиту в розмірі 3 млрд дол. США, які планувалося направити на форвардні та спотові закупівлі зерна для подальшого постачання в Китай. Перший транш у розмірі 1,5 млрд дол. США компанія отримала на початку 2013 року. Друга половина кредиту, згідно з договором була товарною і Україна зобов'язувалась на 1,5 млрд дол. США закупити китайські товари. Проте Україна від нього відмовилася і він не був реалізований.

Позики надавалися на 15 років під державні гарантії (гарант — уряд України). Ставка — 4,5% + шість місяців Libor.

Відповідно до укладеної угоди:

- постачання зерна починається з 2012 та/або 2013 року, та продовжується протягом наступних 15 років до 2027 або 2028 року;
- ДПЗКУ надає ССЕС (Китайській національній корпорацією машинної промисловості і генеральних підрядів) право реекспорту

зернових до інших країн для їх легального перепродажу на основі генеральної угоди;

- річна кількість кукурудзи та інших зернових з еквівалентним значенням, що поставлятиметься ДПЗКУ, складатиме не менше ніж 4 мільйони метричних тон і не менше 6 мільйонів метричних тон на рік протягом наступних 15 років, з очікуваною загальною кількістю не менше 80 мільйонів метричних тон;

- щорічна сума договору ССЕС має становити від мільйонів доларів США до 1800 мільйонів доларів США;

- якщо ДПЗКУ не зможе поставити щорічний мінімальний обсяг по контракту, ССЕС матиме право повідомити про це Ексімбанк, щоб вони у свою чергу відкоригували суму надання кредитів відповідно до відношення суми кредиту (1500 млн дол. США) до фактичної щорічної поставки зернових), тощо [197].

- Упродовж 2013–2021 рр. поставлено лише близько 6 млн т зерна, що ставить під сумнів виконання умов кредитних угоди. За даними засобів масової інформації претензії за невиконання поставчань корпорація отримує постійно від китайських контрагентів. У невиконання випадку умов договору ДПЗКУ має погасити відповідно до чітко визначеного графіка тіло отриманого кредиту та сплати відповідні відсотки. За весь час виплати за кредитом становили 1284,5 млн дол. США. З них 600 – тіло позики, 668,6 – відсотки, 15,8 млн дол. США. – комісійні та інші платежі. Як визначено, компанії до 2027 р. потрібно заплатити 900 млн дол. США тіла кредиту і відповідну суму відсотків.

За даними публічної фінансової звітності діяльність ДПЗКУ збиткова і перебуває на стадії банкрутства. Відповідно до умов кредитної угоди позика взята під державні гарантії відповідно до цього несплачене тіло кредиту та відсотки по ньому, що в сумарно становить 1600 млн дол. США потрібно погасити за рахунок коштів державного бюджету. При цьому варто вказати на наявність суттєвого дефіциту державного бюджету, особливо у 2022 р. Отже, подібний факт негативно впливає на розвиток україно–китайський відносин, зокрема на рівні державних інституцій. Нині Китай став лідером з експорту кукурудзи, шроту соняшнику, ячменю, ріпакової олії, м'яса великої рогатої худоби, молочної сироватки. Фахівці зазначають, що лише за експорт кукурудзи та соняшникової олії до Китаю приніс 2,37 млрд дол. США.

Право на експорт до КНР ячменю має 51 виробник, сої – 52, кукурудзи – 273. Десять українських компаній вибороли право на постачання у країну замороженої лохини та чорниці. Активно розвивається експорт не лише сировини, а й продукції переробки.

Українські виробники продукції тваринництва дедалі активніше виходять на китайський ринок. Право на експорт замороженої яловичини мають три підприємства, молочних продуктів – 35. У Китаї впродовж десятиліть не мала попиту молочна та кисломолочна продукція. Однак останнім часом країна стала споживати її в рази більше, чим відкрила необмежені можливості для експорту з України. Нині триває процедура акредитації українських підприємств для експорту в КНР меду.

На сьогоднішній день, держпродспоживслужба активно працює над відкриттям китайських ринків м'яса птиці, борошна, риби і рибних продуктів, яєць і яєчних продуктів, пшениці, ріпаку, сорго, соєвого шроту, яблук, лохини, гороху, квасолі, черешні, кормів для свійських тварин, комбікормів для тварин, птиці, солоду.

Із метою полегшення торгівлі певними товарами підписано відповідні фітосанітарні й інспекційні двосторонні угоди. На сьогодні між Україною і Китаєм діють чотири міжнародних фітосанітарних угоди. Для деяких продуктів, зокрема рослинних жирів, українське законодавство не передбачало процедури експортно-імпортного фітосанітарного регулювання, що вимагається китайською стороною. Результати дослідження показали, що окрім азіатських країн, ЄС на сьогодні один з основних експортерів агропродовольства. Глобалізація фінансово-економічних процесів і поглиблення міжнародної економічної інтеграції змушують більшість країн адекватно реагувати на зазначені виклики, одним з елементів якого слугує укладання угод про зону вільної торгівлі або інших угод, які регламентують, зокрема міждержавні економічні, торгівельні, інвестиційні відносини.

Поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) – частина Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Нові можливості доступу до ринку Євросоюзу і запровадження вищих стандартів виробництва продукції покликані заохотити інвестиції, стимулювання модернізації сільського господарства та поліпшення умов праці [198].

Так, протягом 2012–2022 рр. експорт сільськогосподарської продукції та продовольства в країни ЄС зріс на 32,1 %, тоді як імпорту лише на 10,1 %. Разом із тим спостерігається позитивне сальдо зовнішньоторгівельного обороту (табл. 2.20).

У 2021 р. експорт продовольчих товарів до країн ЄС зменшився на 10,8% порівняно з 2019 роком. У 2020 р. імпорт продовольчих товарів з країн ЄС зріс на 15,3% порівняно з 2019—м . У 2020 р. позитивне сальдо зменшилося на 27,4% порівняно з 2019 роком. За даними Eurostat, у 2019 р. Україна експортувала сільськогосподарської продукції до країни ЄС на суму 7,3 млрд євро (5,2% від загальноєвропейського імпорту) та посіла п'яту позицію після США (8,5%), Бразилії (8,1%), Китаю (5,4%) та Норвегії (5,3%).

Таблица 2.20

Динаміка обсягів експорту та імпорту аграрних товарів в країни ЄС

Рік	Експорт аграрних товарів до ЄС	Імпорт аграрних товарів з ЄС	Сальдо
2022 р., %, до			

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

У 2022 році Україна експортувала до Європейського Союзу сільськогосподарської продукції на суму 13,1 млрд дол. США, що на 66% більше відносно попереднього року.

Для порівняння: у 2021 році сільськогосподарський експорт до країн Євросоюзу складав 7,9 млрд дол. США.

Вартість експорту до Європейського Союзу у 2022 році стала найвищою за період незалежності України.

Європейський Союз з 4 червня 2022 року терміном на рік зняв всі мита і квоти на продукцію з України, суттєво спростивши для наших експортерів доступ на свій ринок.

Оцінюючи структуру сільськогосподарської продукції та продовольства до країн ЄС можемо констатувати про наявність чіткої спеціалізації (соняшникова олія, пшениця, кукурудза, які в сукупності становлять у 2020 р. майже 60 %) (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Рейтинг експорту основних видів сільськогосподарської продукції та продовольства до країн ЄС, %

	Олія соняшникова			Олія соняшникова			Олія соняшникова
	Пшениця			Кукурудза			Кукурудза
	Кукурудза			Пшениця			Пшениця
	Ячмінь			Соя			Макуха та ін. відходи
	Насіння ріпаку			Макуха та ін. відходи			Насіння ріпаку
	Шоколад			Ячмінь			Ячмінь
	Сири			Насіння ріпаку			Соя
	3 продукти			3 продукти			продукти
	7 продуктів			7 продуктів			7 продуктів

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Найбільші обсяги експорту української агропродовольчої продукції у грошовому виразі були здійснені до Польщі (2710 млн дол. США), Румунії (2557), Туреччини (2212), Китаю (1888), Іспанії (1307), Нідерландів (1196), Італії (923), Угорщини (884), Болгарії (811) та Індії (794 млн дол. США). Разом ці країни акумулювали близько 65% агропродовольчого експорту.

Українське зерно 2022 року експортувалось з більшим акцентом на європейський ринок, однак користувалось попитом в Азії та Африці. При цьому його основними покупцями стали Румунія (13,6% вартості експорту товарної групи), Китай (12,1%), Іспанія (10,8%), Туреччина (9,6%), Польща (7,0%), Єгипет (5,9%), Італія й Угорщина (по 4,4%), Нідерланди (3,7%). Разом на ці країни припало близько 72% експорту наших зернових. Олійні культури закуповували в основному Румунія (18,6%), Туреччина (13,7%), Польща (12,7%), Болгарія (11,5%), Німеччина (8,1%) та Угорщина (7,1%), що зайняли майже 72% в географічній структурі експорту.

Більшість доходів від закордонних продажів олій та жирів одержано завдяки соняшниковій олії, а основними покупцями продукції даної групи торік стали: Польща – 13,3%, Індія – 13,0%,

Туреччина – 11,2%, Румунія – 7,2%, Нідерланди – 6,6%, Китай – 6,0%, Італія – 5,4%. В підсумку, вони прийняли тут практично 63 % вартості українського експорту.

Разом із тим слід відзначити чітко виражений сировинний характер експорту агропродовольства. Як відомо, ринок ЄС являє собою одним з найбільших вільних ринків, проте на ньому функціонують механізми обмеження торгівлі з країнами, які не включені до цього інтеграційного об'єднання. Специфічні торгові режими з третіми країнами, незважаючи на деякі відмінності, мають низку спільних особливостей.

Інструменти захисту торгівлі, які використовують ЄС, розроблені на основі принципів СОТ. Ці інструменти забезпечують функціонування вільного ринку та відкритої конкуренції між національними виробниками країн-членів Союзу та виробниками з третіх країн, що не входять до ЄС [199].

Завдяки ефективному застосуванню таких інструментів вдалося значно знизити кількість імпортованих товарів, щодо яких проводилися антидемпінгові заходи. На сьогодні їхня кількість не перевищує 0,5% від загального обсягу зовнішнього імпорту. Різні інструменти захисту торгівлі впроваджують з метою захисту європейських виробників від спекулятивної зовнішньої конкуренції, яка в більшості випадків пов'язана з імпортом, що субсидується, і демпінговими цінами. Застосування санкцій до імпортерів, які порушують умови функціонування спільного ринку, належать до компетенції Європейської комісії. Загалом для підтримки торговельного балансу та захисту європейських виробників на комунітарному рівні використовуються три види інструментів: антидемпінгові, антисубсидіарні та превентивні.

Демпінг кваліфікується як явище, в рамках якого виробник з країни, що не входить до торгового союзу, продає товари на території ЄС за цінами нижчими від ринкових або навіть меншу собівартості. Якщо в процесі розслідування Європейська комісія встановить, що певний іноземний підприємець порушив антидемпінгове законодавство, він буде змушений відшкодувати завдані збитки європейським виробникам. Розмір штрафів і санкцій може бути фіксованим, зміненим або виражатися у відсотках загальної суми поставки. Найчастіше термін дії обмежень становить 6 місяців (в окремих випадках може бути продовжено до 5 років).

Субсидування – цілеспрямована підтримка державами, що не входять до ЄС, своїх виробників, внаслідок чого вони отримують можливість продавати товари нижче за ринкову вартість або собівартість виробництва. З метою забезпечення рівноправного конкурентного середовища, Європейська комісія припиняє експорт таких товарів на територію ЄС, а імпортери/експортери таких товарів зазнають санкцій та штрафів. Як правило, вони виражаються у додаткових ввізних митах на такі товари. Тривалість таких санкцій варіюється від 4 місяців до п'ять років.

На відміну від двох попередніх інструментів, превентивні заходи не застосовуються для боротьби з несправедливою торгівлею або конкуренцією. До них вдаються у разі різкої зміни кон'юнктури ринку, коли експорт певної продукції до ЄС зростає настільки швидко, що країни-члени не встигають адаптуватися до нових торгових умов. У таких випадках ЄС спільно з СОТ розробляють спеціальний комплекс заходів, що дозволяє стабілізувати конкурентне середовище. Термін дії таких імпортних обмежень, залежно від ситуації, становить від 200 днів до восьми років.

Для України відкриття європейського ринку та підписання Угоди про асоціацію з ЄС безумовно значуще та необхідне, насамперед для забезпечення її подальшої інтеграції у глобальний економічний простір. Як достатні умови успішності інтеграції економіки України у світову співдружність виступає вирішення комплексу проблем, ключова серед яких – забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки та відповідних структурних реформ. Нині економічна інтеграція України характеризується відсутністю широких виробничо-технологічних зв'язків з країнами ЄС, через що експорт України представлений переважно продукцією з низьким ступенем обробки. Водночас, в Україну з країн ЄС імпортується готова продукція, зокрема інвестиційного призначення, з вищою доданою вартістю [200].

Саме тому визначальні для України не лише розширення доступу до європейських ринків, а й використання отриманих від підписання Угоди можливостей для реформування та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Це повинно забезпечити зростання експорту українських високотехнологічних товарів, а отже, формування умов зростання заробітної плати працівників на основу підвищення продуктивності праці і, таким чином, зростання

споживчого попиту на внутрішньому ринку. Особливо важливо у цьому процесі забезпечити включення окремих видів діяльності до технологічних ланцюгів промислового виробництва країн ЄС, багато з яких інтенсивно реалізують нові промислові стратегії. Головний позитив ЗВТ з ЄС для торгівлі сільськогосподарськими товарами полягає у частковому усуненні несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною, які посилилися після вступу України до СОТ. Несиметричність зменшується завдяки: безмитному доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот; відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари під час експорту до України; закріплення за українською стороною права на використання захисних заходів та додаткових умов торгівлі [201].

На ринку продукції рослинництва однозначно позитивним для розширення експорту можуть слугувати запровадження квот на експорт у ЄС зернових за нульовою ставкою ввізного мита. Внаслідок створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Україна зможе безмитно постачати до країн ЄС 1,6 млн т зернових культур. Водночас передбачено поступове збільшення обсягів квот протягом п'яти років до 2 млн т. Квоту на ввезення до ЄС пшениці буде встановлено у розмірі 950 тис т, після чого доведено до 1 млн т ячменю – 250 тис т, зі збільшенням до 350 тис т, кукурудзи – 400 тис т та 650 тис т через п'ять років.

Нарощування експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки ЄС стримуватиметься через незначний обсяг імпортованих тарифних квот ЄС для безмитного ввезення продукції з України та неможливості більшості вітчизняних виробників нині задовольнити технічні, санітарні, фітосанітарні умови для експорту своєї продукції на ринки ЄС. У лютому 2020 р. Європейська комісія вирішила, що з жовтня 2020-го рівень залишків пестицидів у зерні має бути зменшено майже у 10 разів [202].

Вітчизняним експортерам досить складно виконати цю норму, адже на момент прийняття рішення зерно вже було оброблене пестицидами під час підготовки до посівної кампанії. З 2021 р. ЄС не приймає українське зерно без національного звіту про викиди парникових газів.

Існує небезпека послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників м'яса, м'ясних і молочних продуктів, овочів та фруктів внаслідок зростання імпорту з ЄС.

Як зазначалось вище, важливо складовою вітчизняного експорту агропродовольства становлять зернові, зокрема пшениця, ячмінь та кукурудза. За даними Державної служби статистики України у 2020 року, що найбільша частка в структурі експорту зернових припадає на кукурудзу – 51% та пшеницю – 33%. Отже, в структурі експорту домінують фуражні зернові культури, що використовуються як кормова база для тваринництва, зокрема у свинарстві і птахівництві.

Лідерство з країн призначення Українського експорту зернових у 2021 р. утримує Китай – 19,7% від загальної вартості згаданої групи (табл. 2.22). Країна екпортувала продукції на суму млн дол. США, у тому числі кукурудзи – 74,5% від загальної вартості експортованих зернових культур до вказаної країни (7,71 млн т за ціною 179,3 дол. США/т); ячменю – 25,3% від загальної вартості експортованих зернових до вказаної країни (2,57 млн т за ціною 182,4 дол. США/т).

На другому місці знаходиться Єгипет – 11,9% від загальної вартості цієї групи. Експорт досягнув 1119,7 млн дол. США, зокрема пшениці – 54,5% від загальної вартості експортованих зернових культур до вказаної країни (3,07 млн т за ціною 198,6 дол. США/т); кукурудзи – 45,4% від загальної вартості експортованих зернових культур до вказаної країни (2,92 млн т за ціною 173,7 дол. США/т).

На третьому місці, Індонезія – 5,8% від загальної вартості згаданої групи. Експорт становить 546,7 млн дол. США, у тому числі пшениці – 99,4% від загальної вартості експортованих зернових культур до вказаної країни (2,72 млн т за ціною 199,8 дол. США/т).

За аналізом світового експорту зерна по основних культурах, серед країн-імпортерів кукурудзи лідирують Китай. Так, у 2021 р. країна закупила рекордні 7,9 млн т, на 3,6 млн т перевершивши показники 2019 року. Обсяги закупівель кукурудзи Китаєм на зовнішніх ринках уперше перевищили річну імпортну квоту.

Країни Європейського Союзу 2021 р. значно скоротили імпорт української кукурудзи. Нідерланди з показником 2,9 млн т посіли друге місце у списку імпортерів. Порівняно з 2019–м роком обсяги закупівель знизилися на 900 тис т. Іспанія вийшла в рейтингу на п'яту позицію з імпортом у 2,4 млн т. Імпорт кукурудзи до Італії

зменшився у 2,3 рази (660 тис т), Німеччину – у 4,7 рази (299 тис т). Данія та Франція зовсім припинили закупівлі.

Таблиця 2.22

Рейтинг країн за експортом зернових

Країна	2010		Країна	2015		Країна	2021	
	Вартість експорту, млн дол. США	%, до усього		Вартість експорту, млн дол. США	%, до усього		Вартість експорту, млн дол. США	%, до усього
Саудівська Аравія			Єгипет			Китай		
Єгипет			Китай			Єгипет		
Ізраїль			Іспанія			Індонезія		
Туніс			Саудівська Аравія			Іспанія		
Лівія			Італія			Нідерланди		
Сирія			Корея, Республіка			Туреччина		
Туреччина			Нідерланди			Туніс		
Бангладеш			Ізраїль			Бангладеш		
Кенія			Таїланд			Корея, Республіка		
Йорданія			Туніс			Лівія		
Іспанія			Індонезія			Пакистан		
Іран			Лівія			Марокко		
Ліван			Бангладеш			Ізраїль		
Корея, Республіка			Португалія			Іран		
Португалія			Іран			Ліван		
В'єтнам			Філіппіни			Італія		
Японія			Ліван			Саудівська Аравія		
Ефіопія			Японія			Алжир		
Білорусь			Марокко			Ємен		
Філіппіни			Сирія			Португалія		
Топ-20			Топ-20			Топ-20		
Усього			Усього			Усього		

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

В 2021 р. не купувала українську кукурудзу також Індія. Натомість на ринок знову вийшли Бангладеш та В'єтнам, які імпортували 113 та 196 тис т кукурудзи відповідно.

Після більш як трьох років перерви відновили закупівлі української кукурудзи Саудівська Аравія (71,7 тис т), Йорданія (38 тис т) та Кувейт (21,6 тис т). Туреччина скоротила обсяги імпорту кукурудзи у 3,2 раза, до 668 тис т. Основним імпортером української пшениці у 2020 р. був Єгипет – 3 млн т. На другому та третьому місцях – Індонезія (2,6 млн т) та Бангладеш (1,5 млн т). У 2020 р. імпорт пшениці з України відновив Пакистан, який останні два роки утри-

мувався від закупівель. Комітет економічної координації Пакистану з метою стабілізації внутрішніх цін та формування запасів дозволив приватному сектору імпортувати пшеницю обсягом 2,5 млн т, і Україна стала ключовим постачальником зернових на цей ринок. Імпорт 1,2 млн т пшениці забезпечив Пакистану четверте місце в рейтингу імпортерів українського зерна.

На рівні 2019 р. залишилися постачання пшениці до Тунісу, Марокко, Туреччини та Ємену.

Попит на український ячмінь на зовнішніх ринках зріс до млн т, що на 798 тис т (або 16%) більше за попередній сезон.

Китай у 2020 р. вийшов на перше місце серед країн-імпортерів українського ячменю, наростивши обсяги до 2,6 млн т. Для порівняння, у 2019 р. Піднебесна імпортувала лише 868 тис т зерна.

Традиційний імпортер українського ячменю Саудівська Аравія у 2020 р. зменшила закупівлі до 773 тис т порівняно з 1,1 млн т у 2019-му. Варто відзначити збільшення відправок на Туніс до 370 тис т, тоді як у 2019 р. експорт до цієї країни становив лише 24 тис т.

В 2022 року в десятці найбільших покупців зерна в Україні відбулись зміни: Румунія, Польща, Італія, Угорщина та Південна Корея витіснили з топ-10 Індонезію, Іран, Пакистан, Лівію та Туніс.

Загалом топ-10 основних імпортерів українського зерна у 2022 році виглядає так: Румунія (13,6%), Китай (12,1%), Іспанія (10,8%), Туреччина (9,6%), Польща (7,0%), Єгипет (5,9%), Італія (4,4%), Угорщина (4,4%), Нідерланди (3,7%), Південна Корея (2,1 %).

Сукупно ці 10 держав сформували близько 74% вартісного обсягу усіх закупівель зернопродукції в Україні.

Нині Китай виступає основним покупцем вітчизняного зерна фуражних культур, що зумовлено передусім інтенсивним розвитком свинарства країни. Разом із тим, як відомо, тваринництво характеризується значно вищим рівнем доданої вартості порівняно з рослинництвом – один з чинників зростання імпорту фуражного зерна. Дворазове зростання імпорту зернових стало насамперед відновленням свинарства після африканської чуми свиней, що мали прояви у 2019 р. Країна швидко нарощує втрачене поголів'я свиней, будуючи 20-поверхові комплекси до мільйона голів в кожному регіоні. Після пандемії АЧС була знищена більша частина поголів'я країни, що відзначається найбільшим в світі споживанням свинини.

У 2020 р. виробництво свинини впало менше, ніж очікувалося, зазначає Reuters з посиланням на Національне статистичне бюро КНР. Виробництво свинини в Китаї за минулий рік знизалось всього на 3,3% – до 41,1 млн т порівняно зі значним падінням – на 21% – у 2019-му. На піку втрат від АЧС – у середині 2019 р. Китаю довелося ліквідувати 60% поголів'я свиней.

Аналітики Rabobank прогнозували зменшення поголів'я у КНР на 10–15%, і тепер оцінюють нинішні темпи відновлення індустрії як високі. Експерти Win&Fun Investment також очікували зниження на 5–10%. Проте і вони виявилися більш песимістичними, ніж фактичний показник [203].

Китайське свинарство отримало потужну державну підтримку та інвестиції – у галузь інвестовано загалом близько 30,9 млрд дол. США. У 2020 р. країна отримала м'ясо від 527 млн свиней (–3,2% проти 2019 року).

Незважаючи на суттєвий попит на ячмінь і кукурудзу, відповідні органи КНР висувують суттєві вимоги як до процесу виробництва так і зберігання зерна перед його транспортуванням до китайських споживачів (рис. 2.6).

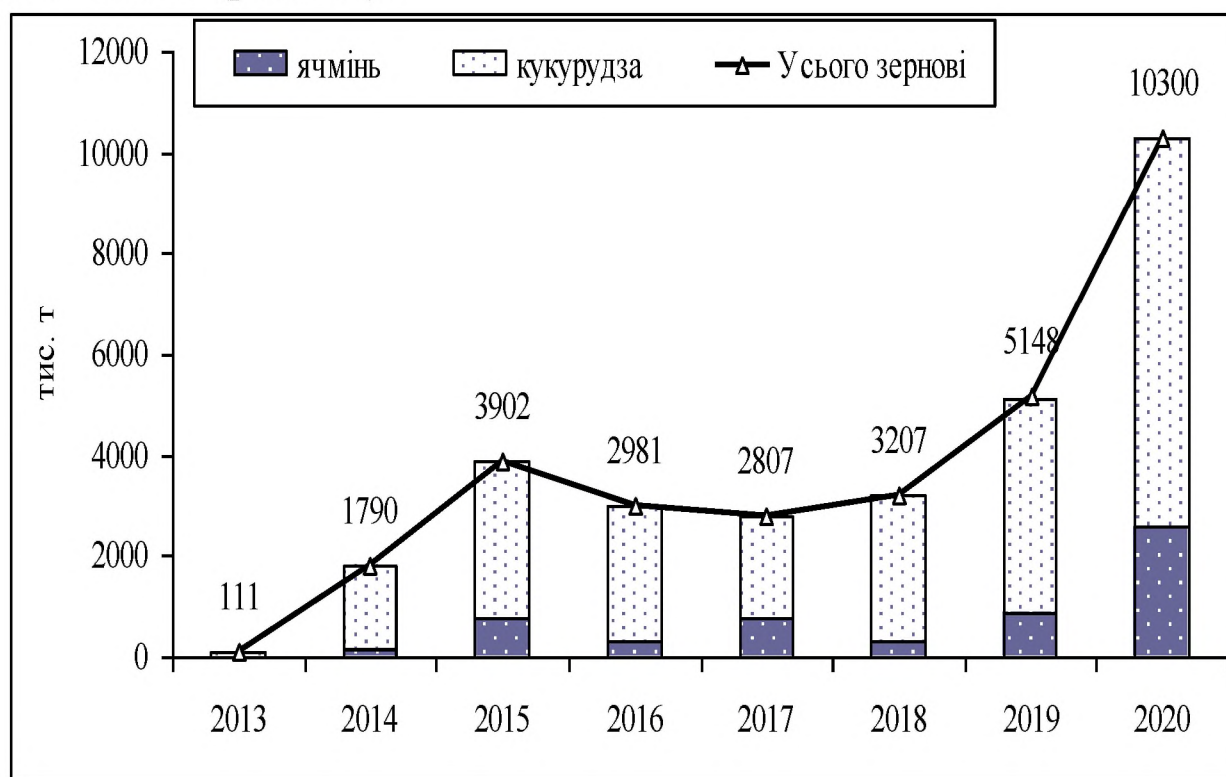


Рис. 2.6. Динаміка експорту зерна до Китаю в розрізі основних видів зернових, тис т

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Експортувати зерно кукурудзи до Китаю може будь-який суб'єкт господарювання, внесений до відповідних переліків: Перелік осіб, які планують експорт кукурудзи до КНР та Перелік місць зберігання, з яких планується експорт кукурудзи до КНР.

Для цього в період вегетації, на підставі заяви від суб'єкта господарювання державними фітосанітарними інспекторами проводяться обстеження місць вирощування, а також місць зберігання на відповідність вимогам Протоколу фітосанітарних та інспекційних вимог до експорту кукурудзи з України до КНР.

Однією з вимог Китайської Народної Республіки відзначають обстеження посівів кукурудзи, у періоду вегетації з використанням міжнародно прийнятих методів нагляду та дослідження на предмет присутності шкідливих організмів: *Pantoea stewartii* subs. *Stewarti* (бактеріального пожовтіння кукурудзи), *Cladosporium griseo-olivaceum* (оливкової плямистості), *Wheat streak mosaic virus* (смугастої мозаїки пшениці) [204].

Розглядаючи географію експорту зернових необхідно враховувати поставки до ЄС, як основного торговельного партнера. У 2020 р. частка країн ЄС у структурі українського експорту зернових культур становить 19,0%. При цьому, переважно Україна експортує до країн ЄС зерно «нішових» зернових культур. Так, відповідна продукція аграрного сектору у 2020 р. припадала частка в структурі імпорту по культурах: сорго зернове – 47,8%, гречка, просо – 45,8 %, (до Польщі експортовано 15,3 % (8,26 тис т за середньою ціною дол. США/т), Велику Британію – 13,4% (7,22 тис т за середньою ціною 262,6 дол. США/т), Італія – 12,1% (6,49 тис т за середньою ціною 324,7 дол. США/т) овес – 20,4 % та рис – 19,1 %. За звітний період частка вітчизняної кукурудзи в структурі імпорту до країн ЄС становить 33,2 %, зокрема в Нідерланди імпортовано 32,2% (2,99 млн т за середньою ціною 171,5 дол. США/т); Іспанію – 28,9% (2,68 млн т за середньою ціною 171,4 дол. США/т), що свідчить про розвиток потужного свинарства.

Відповідно до підписаної угоди по ЗВТ для сільськогосподарських товаровиробників України на 2020 р. встановлені відповідні квоти, що суттєво нижчі ніж потенційна можливість експорту вітчизняних сільськогосподарських підприємств (табл. 2.23).

Проведений аналіз засвідчив, що вітчизняні експортери виконують запропоновані країнами ЄС квоти з постачання зерна. Так, у

2019 р. для кукурудзи експорт понад квоту (14,07 млн т) перевищив безмитний експорт у рамках основної і тимчасової квот (сумарно 1,175 млн т) у майже 12 разів попри те, що ввізне мито на зерно кукурудзи, завезене понад квоту, становило 94 євро/т., а на крупи і борошно з неї – 173 євро/т.

Вітчизняні стандарти якості пшениці відрізняються за багатьма показниками, такими як натура зерна, вміст білка, клейковини тощо. Імпортери не розуміють класифікацію, яка розроблена в нашій країні. Щоб знайти компроміс у нинішньому сезоні, запровадили новий стандарт на зерно.

Таблиця 2.23

Квоти на експорт зернових в країни ЄС

Продукт	Обсяг тарифної квоти	Ставка ввізного мита ЄС	Обсяг квоти на 2020р.
Пшениця	950 тис т – 1 млн т (2017-2021р) Додатково 650 тис т (2018-2021р)	95,0 євро/т – базова ставка; 12,0 євро/т – знижена ставка; 0% – у межах тарифної квоти	1055 тис т
Ячмінь	250 тис т – 350 тис т (2017-2021р) Додатково 325 тис т (2018-2021 р)	93,0 євро/т – базова ставка; 0% – у межах тарифної квоти	655 тис т
Кукурудза	400 тис т – 650 тис т (2017-2021р.) Додатково 625 тис т (2018-2021р)	94,0 євро/т – базова ставка; 0% – у межах тарифної квоти	1225 тис т
Овес	4 тис т (2017 – 2021 рр.) Додатково 4 тис т (2018 – 2021 рр.)	89,0 євро/т – базова ставка; 0% – у межах тарифної квоти	8 тис т

Джерело: складено за даними Міністерства економіки України.

На жаль, на світовому ринку вітчизняну пшеницю вважають другосортною. Як показує структура експорту України, частка продажу зерна 1-го і 2-го класу за кордон незначна – близько 20%. Одна з причин – наявність домішок в зерні: для 1-го сорту – до 5%, тоді як за європейськими стандартами – до 2%. Тому зміна стандартизації якості відповідно до міжнародних вимог – ефективний варіант покращення експортних можливостей країни.

На світовому ринку немає жодних стандартів на сільськогосподарську продукцію, зокрема на зерно. Проте існує класифікація зернових складових, яка містить інформацію про якість, її вид, домішки тощо. Світова торгівля передбачає лабораторну оцінку якості зерна: учасники ринку проводять аналіз, коли завантажують, так і коли розвантажують. Офіційно визнають результати лабораторій, що пройшли міжнародну сертифікацію відповідно до вимог GAFTA чи ICUMSA, чи FOSFA чи інших організацій. У свою чергу новий

ДСТУ передбачає збільшення значення якісних показників зернової маси пшениці [205].

Зміни вітчизняного стандарту 2019 р. зважають на сучасні запити світового зернового ринку. У новому ДСТУ норми показників гармонізовані з міжнародною стандартизацією та одночасно враховані інтереси українських учасників ринку та нинішній стан зернового сектору України. Нові стандарти на пшеницю створюють перспективні шляхи розвитку агробізнесу.

Тому відповідність вітчизняного зерна міжнародним вимогам безпосередньо впливає на поліпшення експортного потенціалу нашої країни. Усе це створює передумови для вигідного здійснення експорту зерна у світі. Виробники та експортери України можуть покластися на державний орієнтир – стандарт якості на продукцію, а його коригування оптимізують технологічні процеси виробництва та переробки зернових культур в Україні, а також розширяють експортні можливості до країн ЄС, що загалом ефективно позначиться на бізнесі зернової галузі.

Продукція тваринного походження – важлива складова вітчизняного експорту. Незважаючи на кризу в тваринництві спостерігається зростання обсягів їх експорту, головним чином за рахунок м'яса птиці. Протягом досліджуваного періоду частка м'яса птиці в структурі експорту м'яса та м'ясопродуктів зросла на 23,2 % і у 2022 р. досягла 92 %, що в абсолютному виразі більш ніж у 13 разів (табл. 2.24). Широка географічна диверсифікація та закріплення вітчизняних виробників на нових ринках збуту після втрати російського. Якщо ще 2015 р. позиції основного імпортера українського м'яса та субпродуктів утримувала Росія, то з 2017 р. переважають поставання на ринки країн Європи та Азії. Зростання вартості та обсягів поставок на закордонні ринки м'яса птиці також впливає на структуру експорту.

При цьому необхідно, експорт свинини зріс у 10 разів, тоді як яловичини і телятини в 2 рази. Разом із тим, відбулося зниження їх частки в загальній структурі експорту м'яса і м'ясопродуктів яловичини на 21,4 %, за незмінної частки свинини. Основний чинник, що обумовив такі показники – стан розвитку галузей тваринництва. Так, у суб'єктів господарювання м'ясного птахівництва України сформовано високотехнологічну матеріально-техічну базу вироб-

ничо–господарської діяльності, яка відповідає більшості діючим стандартам ЄС стосовно утримання і годування птиці.

Таблиця 2.24

Динаміка та структура експорту м'яса та м'ясопродуктів, тис т

Показник	Рік					р., %, до	
яловичина і телятина							
До усього, %						-21,4	-6,2
Свинина							
До усього, %							-0,2
М'ясо птиці							
До усього, %							
Інші							
До усього, %						-1,9	
Усього							

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається зміна вектора експорту м'яса та м'ясопродуктів, що характеризується переорієнтацією з країн СНД (Росія, Казахстан, Молдова) на країни Азії та ЄС (табл. 2.25). Сталось так передусім через відомі політичні та воєнні події.

Таблиця 2.25

Рейтинг країн за експортом м'яса і субпродуктів харчових

Країна	2010		Країна	2015		Країна	2021	
	Вартість експорту, тис дол. США	До усього, %		Вартість експорту, тис дол. США	До усього, %		Вартість експорту, тис дол. США	До усього, %
Російська Федерація			Російська Федерація			Саудівська Аравія		
Казахстан			Ірак			Нідерланди		
Молдова			Нідерланди			ОАЕ		
В'єтнам			Казахстан			Білорусь		
Грузія			Німеччина			Азербайджан		
Гонконг			Єгипет			Казахстан		
Вірменія			Молдова			Словаччина		
Киргизстан			Узбекистан			Ірак		
Ірак			Йорданія			Китай		
Китай			Грузія			Киргизстан		
Йорданія			ОАЕ			Молдова		
Німеччина			Азербайджан			Єгипет		
США			Вірменія			Кувейт		
Нова Зеландія			В'єтнам			Грузія		
Сінгапур			Гонконг			Гонконг		

Продовження табл. 2.25

Панама			Киргизстан			Вірменія		
Туреччина			Лівія			Узбекистан		
Білорусь			Кувейт			Мавританія		
Сент-Кітс і Невіс			Ірландія			Габон		
Віргінські острови			Румунія			Конго		
Топ-20			Топ-20			Топ-20		
Усього			Усього			Усього		

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Україна входить до топ-10 світових експортерів курятини. Найбільше вітчизняної м'ясопродукції експортовано до країн Близького Сходу, Євросоюзу та СНД. Частка країн ЄС у вартісному вимірі становила 20%. Найбільшим покупцем українського м'яса минулого року виявилася Саудівська Аравія з часткою 20,9% усього експорту. Ця країна закуповує в Україні виключно м'ясо птиці. Перші закупівлі відбулися у 2015 р. – 28 тонн на суму 34 тис дол. США. А вже 2020-го. експорт українського м'яса птиці до Саудівської Аравії досяг 83 тис т на суму 136 млн дол. США. Значні у закупках частки Нідерландів (13,9%, або 99,9% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни – 53,0 тис т за ціною 1706,2 дол. США/т), Об'єднаних Арабських Еміратів (8,3% – 92,6% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни – 33,0 тис т за ціною 1515,3 дол. США/т), Білорусі (6,1% – 66,7% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни – 14,7 тис т за ціною 1818,8 дол. США/т), Азербайджану (5,2%, зокрема м'ясо та їстівні субпродукти птиці – 47,9% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни – 16,6 тис т за ціною 985,8 дол. США/т), яловичина морожена – 51,6% загальної вартості експортованої м'ясної продукції до вказаної країни – 5,0 тис т за ціною 3537,6 дол. США/т).

Загалом експорт на України до згаданих країн припадає 59% усіх поставок м'яса на глобальному ринку

М'ясо птиці – один з основних товарів у структурі експорту української агропродукції до ЄС. У 2020 р. експорт становив 77,1 тис т, що на 32,7% менше ніж у 2019 –му (рис. 2.7) Основними імпортерами вітчизняного м'яса та субпродуктів птиці серед країн ЄС у 2020 р. були Нідерланди – 53,0 тис т (середня ціна – 1706,2 дол. США/т) та Словаччина – 16,8 тис т (середня ціна – 1509,1 дол. США/т), частка яких становить відповідно 68,7% та 21,8% від обсягів українського експорту до ЄС.

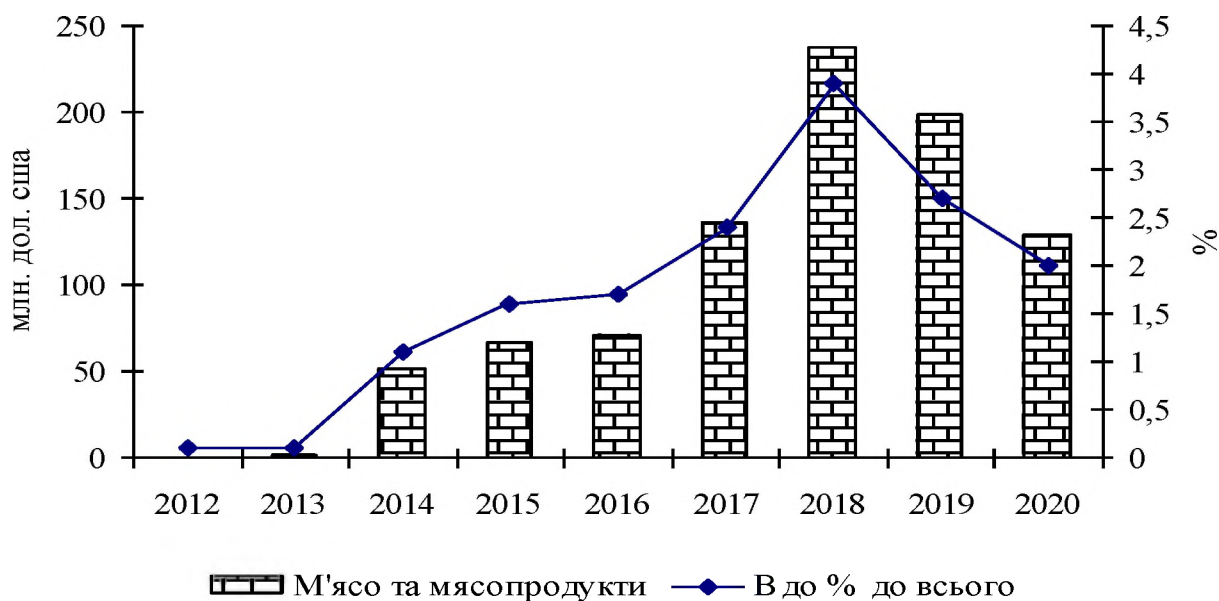


Рис. 2.7. Динаміка експорту м'яса та м'ясопродуктів до країн ЄС

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Перший спалах пташиного грипу було зафіксовано на початку грудня 2020 р. в Херсонській області. Через кілька тижнів грип виявили на птахофабриках у Київській та Миколаївській областях. Після повідомлень про пташиний грип країни ЄС, Сінгапур, Марокко, Туніс та Японія повністю припинили імпорту м'яса птиці з України. На початку 2020 р. ЄС провів зонування України за рівнем патогенності грипу і зняв обмеження на імпорту м'яса з тих районів, де пташиний грип не було зафіксовано [206].

Далі Україна провела роботу з ліквідації спалахів грипу птиці та вжила заходів по запобіганню поширенню хвороби. Також система державного контролю за пташиним грипом в Україні неодноразово оцінювалася інспекторами ЄС, США, Японії, Канади, Китаю. За результатами оцінок поточну систему держконтролю за грипом птиці визнано ефективною.

Як виявили результати проведених досліджень, сільськогосподарські товаровиробники виконали квоти з безмитного надходження основних видів продукції тваринництва лише у категорії м'яса та їстівних субпродуктах птиці (табл. 2.26)

Подібні показники відображають стан розвитку галузей тваринництва та їх конкурентоздатності на європейському ринку агропродовольства.

За п'ять років дії угоди поставки здійснювалися лише односторонньо: з ЄС до України. Експорт свинини та продукції свинарства з України до ЄС заборонено через АЧС, яку в Україні зареєстрували вперше у 2012 році.

Таблиця 2.26

Квоти на експорт м'яса та м'ясопродуктів до країн ЄС

Продукт	Обсяг квоти на 2020 р.	Ставка ввізного мита ЄС	Загальний експорт до країн ЄС у 2020 р.
М'ясо та їстівні субпродукти птиці	69,2 тис т	17,9 – 35,8 євро/100 кг – залежно від видів продукції; 0 % – у межах тарифної квоти	77,1 тис т
Свинина	20 тис т	26,8 – 86,9 євро/100 кг – залежно від видів продукції; 0% – у межах тарифної квоти	15 тис т
Яловичина	12 тис т	12,8 – 303,4 євро/100 кг – залежно від видів продукції; 0 % – у межах тарифної квоти	4 тис т
Баранина	2,1 тис т	12,8 – 311,8 євро/100 кг – залежно від видів продукції; 0 % – у межах тарифної квоти	–

Джерело: складено за даними Міністерства економіки України.

Імпорт свинини в Україну у 2021 р. збільшився на 17,1% – до тис тонн, при цьому 79,5% – завезено з ЄС. Спостерігається поживлення експорту свинини з країн ЄС у зв'язку з закриттям першого у світі за ємністю ринку Китаю для експортерів з Німеччини у зв'язку зі спалахом АЧС.

На сьогодні, вітчизняні сільськогосподарські виробники продукції свинарства працюють собі на збиток через надлишок свинини в країнах ЄС, де ціни в сусідніх з Німеччиною країнах знизилися в середньому на 20%, а також зростання собівартості української свинини на 25% за четвертий квартал 2020 р. через подорожчання кормів.

Варто зауважити, що м'ясне тваринництво має резерви для нарощування експорту. Але якщо галузь птахівництва в Україні вже працює за стандартами ЄС і її продукція активно експортується, а виробництво свинини майже покриває попит на внутрішньому ринку (хоча зараз страждає від ситуації з АЧС), то стосовно виробництва та реалізації яловичини відзначаються значні відставання.

Першочергові кроки, які нададуть поштовх до розвитку галузі м'ясного тваринництва в Україні вже в короткостроковій перспективі – це підтримка експортного спрямування з паралельною робо-

тою над розвитком внутрішнього ринку збуту. Також важливо, що яловичина – це дієтичний продукт, який не має обмежень на багатьох ринках з релігійних міркувань, на відміну від свинини. Тож для цієї продукції існує великий потенціал експорту у світі. Для українських виробників яловичини, котрі вирішили експортувати продукцію, необхідно пристосовуватися до умов ведення бізнесу на зовнішніх ринках з самого початку. Йдеться про високу якість та глибоку переробку м'ясопродукції. Такому товару, як жива худоба та напівтуші яловичини, має низьку додану вартість. Світові ринки зацікавлені у постачанні фасованих вирізок та стейків, заморожених та упакованих субпродуктів та інших видів переробленої м'ясної продукції.

В 2020 р. між Держпродспоживслужбою та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекцією та карантинном КНР (AQSIQ) підписано Протокол інспекційних, карантинних та ветеринарно–санітарних вимог відносно відкриття ринку Китаю для експорту української замороженої безкісткової яловичини. Крім того, у постачанні української яловичини в обсягах 2,5 тис т щомісяця зацікавлений ізраїльський ринок. Компанії цієї країни готові допомагати українським виробникам та експортерам у отриманні необхідних сертифікатів кошерності та у вирішенні інших ветеринарних питань.

Утім, одним з стратегічних ринків для української яловичини залишаються країни ЄС. Проте для виходу на нього ключовим завданням буде забезпечення моніторингу губчастої енцефалопатії великої рогатої худоби. Відновлення напряму м'ясного тваринництва можливе нині за умови розвитку експортного потенціалу галузі, що у сучасних реаліях передбачає насамперед зважений та системний підхід у реалізації державної аграрної політики. Тому, на наше переконання, нарощуванню експорту продукції тваринництва сприятиме розробка ефективної галузевої експортної стратегії.

2022 року продовжилась географічна диверсифікація збуту м'яса та субпродуктів українського виробництва. Нині вітчизняна м'ясопродукція експортується до країн Близького Сходу, інших частин Азії, Євросоюзу, СНД та Африки. При цьому частка країн ЄС у вартісному виразі збільшилась порівняно з 2021 р. і склала 39%.

Нідерланди, які протягом 2017-2019 рр. очолювали топ-10, повернули собі лідерство у рейтингу, закупивши торік в Україні понад

чверть (27,3%) вітчизняного експорту м'ясопродукції на суму 252 млн дол. США, зазначив науковець.

Саудівська Аравія, яка 2020 та 2021 р. лідирувала в рейтингу імпортерів українського м'яса, хоча й продовжила збільшувати вартісні обсяги закупівель цього виду агропродукції, перемістилася на друге місце. Ця близькосхідна країна закуповує в Україні виключно м'ясо птиці. При цьому перші закупівлі вона зробила у 2015 році. А вже у 2020 р. експорт українського м'яса птиці до Саудівської Аравії сягнув 83 тис. т на суму 136 млн дол. США. Торік обсяги імпорту українського м'яса до цієї країни склали 81 тис. т на суму 220 млн дол. США, збільшивши її частку до 23,8%.

Значними є також частки Словаччини (7%), Китаю (4,8%), ОАЕ (4,5%), Туреччини (3,6%).

Загалом ці країни принесли 71% доходів від продажів Україною м'яса на глобальному ринку, зазначив експерт.

Олійні культури являють собою одну з найважливіших складових експорту сільськогосподарської продукції та продовольства. Так, у 2021 р. найбільшу частку в структурі вищезазначеної групи становили: насіння ріпаку – 44 %, сої – 54 % і решта – насіння соняшнику. На нашу думку, подібна структура експорту олійних культур і майже повністю зумовлена державним впливом, зокрема введеними експортними митами на соняшник та запровадженням нульової ставки ПДВ на експорт ріпаку та сої. Законом України від 16.01.2020 № 466 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» виключено пункт 63 і підрозділу XX Кодексу.

На підставі цієї норми тимчасово звільнилися від оподаткування ПДВ операції з вивезення за межі митної території України в митному режимі експорту соєвих бобів та насіння свиріпи або ріпаку. Таким чином, з 23 травня 2020 р. операції з вивезення за межі митної території України в митному режимі експорту соєвих бобів (товарна позиція 1201 згідно з УКТ ЗЕД) та насіння свиріпи або ріпаку (товарна позиція 1205 згідно з УКТ ЗЕД) оподатковується за нульовою ставкою. Відтак, експортери сої та ріпаку матимуть право на відшкодування ПДВ.

До операцій з вивезення за межі митної території України в митному режимі експорту соєвих бобів та насіння свиріпи або ріпаку,

які були здійснені до 22 травня 2020 р. включно, застосовується режим звільнення від оподаткування [207].

Протягом досліджуваного періоду суттєвих змін в країнах – лідерах з експорту олійних культур не відбулося (табл. 2.27). Домінуючі позиції визнані за країнами ЄС. Зокрема це Німеччина (19,1%) від загальної вартості згаданої групи (експортовано на суму 343,0 млн дол. США, в тому числі насіння ріпаку – 91,5% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (733,6 тис т за ціною 427,9 дол. США/т), сої – 6,0% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (39,2 тис т за ціною 521,9 дол. США/т), Туреччина (15,1%) від загальної вартості згаданої групи (експортовано на суму – 271,1 млн дол. США, в тому числі сої – 85,2% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (607,6 тис т за ціною 380,3 дол. США/т), насіння ріпаку – 10,6% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (68,6 тис т за ціною 417,7 дол. США/т), Бельгія (13,3%) від загальної вартості згаданої групи (експортовано на суму – 239,8 млн дол. США, в тому числі насіння ріпаку – 99,5% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (571,8 тис т за ціною 417,1 дол. США/т), Нідерланди (10,4%) від загальної вартості даної групи (експортовано на суму – 186,8 млн дол. США, в тому числі насіння ріпаку – 72,5% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (324,7 тис т за ціною 417,1 дол. США/т), соя – 25,0% від загальної вартості експортованих олійних культур до вказаної країни (122,1 тис т за ціною 382,2 дол. США/т).

У 2021 р. частка країн ЄС у структурі українського експорту олійних культур становить 68,0%, зокрема ріпаку – 93,9 %, насіння соняшнику – 69,3%, соєвих бобів – 28,4 %.

Варто відзначити, що протягом останніх трьох років (2019–2021 рр.) спостерігається суттєве зниження експорту сої (20 – 50 %). Ми підтримуємо думку експертів, що основною причиною зниження відвантажень української сої на зовнішні ринки стало скорочення її виробництва у 2020 р. і, як наслідок, обмежена пропозиція та висока конкуренція між експортерами і переробниками. Важливу роль у цьому відіграла пропозиція переробників за сою з доставкою на завод ціни набагато вищої, ніж у трейдерів із доставкою до портів України.

Рейтинг країн за експортом насіння олійних культур

Країна			Країна			Країна		
	Вартість експорту, млн дол. США	До усього,		Вартість експорту, млн дол. США	До усього,		Вартість експорту, млн дол. США	До усього,
Туреччина			Туреччина			Німеччина		
Франція			Франція			Туреччина		
Бельгія			Іран			Бельгія		
Нідерланди			Португалія			Нідерланди		
Італія			Бельгія			Білорусь		
Польща			Польща			Англія		
Німеччина			Пакистан			Франція		
Російська Федерація			Нідерланди			Польща		
Литва			Ізраїль			Греція		
Португалія			Єгипет			Болгарія		
Єгипет			Ліван			Італія		
Угорщина			Греція			Єгипет		
Білорусь			Італія			Ліван		
Ізраїль			Іспанія			Китай		
Сполучені Штати Америки			Об'єднані Арабські Емірати			Ізраїль		
Греція			Німеччина			Іспанія		
Бангладеш			Бангладеш			Бангладеш		
Іран			Сирія			Румунія		
Сирія			Румунія			Угорщина		
Азербайджан			Австрія			Австрія		
Топ-20			Топ-20			Топ-20		
Усього			Усього			Усього		

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Незважаючи на позитивну тенденцію експорту насіння ріпаку як енергетичної культури, зокрема в країнах ЄС, вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники можуть стикнутися з новим обмежувачим бар'єром у вигляді подання звіту про викиди парникових газів. Конкуренти вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників – експортери ріпаку з Австралії та Канади швидко зорієнтувалися й підготували розрахунки стосовно обсягів викидів парникових газів по штатах (регіонах). І навіть більше – ці звіти вже схвалені Європейською Комісією майже 3 роки тому. Разом із тим в Україні звітність і розрахунки відносно кількості викидів парникових газів у процесі виробництва сільськогосподарських продуктів практично відсутні. Деякі розрахунки з певних культур значно перевищили прийнятні для ЄС показники. Передусім це стосується ріпаку. За оцінками науковців, викиди парникових газів для українського рі-

паку досягають 740–770 кг CO₂/т, тоді як у Австралії такі показники коливаються у межах 500 кг CO₂/т [208].

Відсутність потрібних дій у підготовці звітності і по-друге в зниженні викидів значною мірою може обмежити експорт українського ріпаку та кукурудзи на преміальній ринок ЄС, що призведе до зниження валютної виручки від реалізації сільськогосподарської продукції та продовольства.

Утримання позицій вітчизняних експортерів на ринках ЄС потребує зниження викидів парникових газів. Однак рішення впирається в розробку і прийняття відповідних рішень урядом України. На сьогодні в Україні сформована потужна база олійно-жирових підприємств, звідси забезпечується переробка насіння олійних культур та виготовлення рослинних жирів, що характеризується високою доданою вартістю. З цією метою запроваджено експортне мито на насіння соняшнику.

З економічної теорії відомо, що експортне мито може виконувати дві функції: фіскальну – для наповнення бюджету та запобіжну – для обмеження експорту. Подібний досвід став можливим завдяки обмеженню вивезення сировини (насіння) для її переробки всередині країни.

Діюче мито на насіння соняшнику поки виконує переважно фіскальну функцію. Так, у 2021 р. експортовано 187,9 тис т насіння соняшнику, з яких стягнуто майже 1,88 млн євро вивізного мита до державного бюджету, що у гривневому еквіваленті становить близько 60 млн грн. Крім того, світова економіка входить до стадії відновлення після кризи. Тому ціни на міжнародних ринках зростають майже для всіх сировинних товарів, оскільки кон'юнктура входить до нового сировинного циклу, коли ціни, в тому числі на зернові та олійні, досягають піку.

Рослинні олії також важлива складова аграрного експорту. У 2020 р. вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники виростили 18,5 млн т олійних культур, переробники виробили близько 18,5 млн т соняшникової, соєвої та рапсової олій, 6,6 млн т з яких експортери відправили на закордонні ринки. У цілому, з урахуванням експорту сафлорової, бавовняної та інших олій, які знаходяться на одній позиції зі соняшnikовою, обсяг торішнього олійного експорту зафіксовано на рівні 7,3 млн т у валютному еквіваленті це млрд дол. США.

У 2021 р. Україна експортувала рослинних олій та готових харчових жирів на 5,76 млрд дол. США. При цьому частка цього сегменту в загальному обсязі агроекспорту досягла 25,9%.

Нині в Україні кожен четвертий долар від аграрного експорту та кожен десятий долар від експорту взагалі відводиться надходженням від експортного продажу рослинних олій [209].

Як встановлено, українська рослинна олія та готові рослинні жири, продаються на 155 зарубіжних ринках та експортуються 760 компаніями. Чотири основні регіони присутності українських олій – Європа, Південно–Східна Азія, Азія та Близький Схід. Частка поставок у ці регіони становить 93% загального обсягу надходжень від олійного експорту. Ще 4% надходжень забезпечує експорт олій до країн Африки. Таким чином, у мізерно малих обсягах українські олії представлені лише на території країн Євразійського економічного союзу (Казахстан та ін.), в Австралії та США.

У структурі експорту рослинних жирів у 2021 р. найбільші частки припадають на: соняшкову олію – 93,8 %, соєву 4,1 % та ріпакову олію – 1,9 %. Протягом 2010–2020 рр. суттєвих змін серед країн – лідерів у досліджуваному сегменті не відбулося (табл. 2.28)

Серед країн, які закупили найбільші обсяги вітчизняної продукції олійно-жирового сегменту наступні. Індія (25,5%) від загальної вартості згаданої групи, зокрема експортовано на суму – 1445,8 млн дол. США, в тому числі олії соняшnikової – 99,4% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (1,92 млн т за ціною 746,5 дол. США/т).

Китай (19,6%) від загальної вартості згаданої групи, зокрема експортовано на суму – 1113,1 млн дол. США, в тому олії соняшnikової – 87,2% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (1,25 млн т за ціною 773,9 дол. США/т), олії соєвої – 6,7% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (99,3 тис т за ціною 746,2 дол. США/т), олії ріпакової – 6,1% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (82,2 тис т за ціною 825,1 дол. США/т).

Нідерланди (9,3%) від загальної вартості згаданої групи, зокрема експортовано на суму – 528,9 млн дол. США, в тому числі олії соняшnikової – 99,5% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (672,8 тис т за ціною 782,6 дол. США/т).

Іспанія (6,0%) від загальної вартості згаданої групи, зокрема експортовано на суму – 342,3 млн дол. США, в тому числі олії соняшникової – 99,9% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (443,1 тис т за ціною 772,2 дол. США/т), Ірак (5,7%) від загальної вартості згаданої групи, зокрема експортовано на суму – 323,7 млн дол. США, олії соняшникової – 100% від загальної вартості експортованих рослинних олій до вказаної країни (455,4 тис т за ціною 710,6 дол. США/т).

Таблиця 2.28

Рейтинг країн за експортом олій

Країна			Країна			Країна		
	Вартість експорту, млн дол. США	До усього,		Вартість експорту, млн дол. США	До усього,		Вартість експорту, млн дол. США	До усього,
Індія			Індія			Індія		
Єгипет			Китай			Китай		
Російська Федерація			Іспанія			Нідерланди		
Туреччина			Італія			Іспанія		
Італія			Іран			Ірак		
Іспанія			Нідерланди			Італія		
Нідерланди			Малайзія			Польща		
Білорусь			Туреччина			Франція		
Алжир			Єгипет			Сполучене Королівство		
Сполучене Королівство			Сполучене Королівство			Єгипет		
Грузія			Республіка Судан			Об'єднані Арабські Емірати		
Франція			Саудівська Аравія			Малайзія		
Іран, Ісламська Республіка			Ліван			Туреччина		
Польща			Алжир			Саудівська Аравія		
Саудівська Аравія			Об'єднані Арабські Емірати			Сполучені Штати Америки		
Казахстан			Польща			Ліван		
Сирія			Білорусь			Республіка Судан		

Продовження табл. 2.28

Об'єднані Арабські Емірати			Франція			Йорданія		
Узбекистан			Йорданія			Болгарія		
Республіка Судан			Оман			Казахстан		
Топ–20			Топ–20			Топ–20		
Усього			Усього			Усього		

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Варто зауважити, що значні обсяги рослинної олії реалізуються в країнах ЄС. У 2021 р. 32,1% становить частка країн ЄС у структурі українського експорту рослинних олій, зокрема ріпакової – 38,6 %, у тому числі Польща – експортовано 75,1% (39,7 тис т за середньою ціною 894,3 дол. США/т), Литва – 13,8% (7,30 тис т за середньою ціною 713,0 дол. США/т), та соняшникової – 30,3%, в тому числі: Нідерланди – експортовано 32,4% (672,8 тис т за середньою ціною дол. США/т), Іспанія – 21,3% (443,0 тис т за середньою ціною 772,2 дол. США/т), Італія – 17,6% (366,7 тис т за середньою ціною 783,4 дол. США/т).

Китайський напрямок для українського ринку соняшникової олії за підсумками 2020 р. став практично єдиним з основних, де експорт збільшився, незважаючи на загальне скорочення відвантажень згаданої продукції з країни (рис. 2.8). Частка української соняшникової олії в загальному обсязі імпорту даної продукції Китаєм також істотно зросла. Згідно з даними дол. США, загальний обсяг ввезеної до КНР соняшникової олії у 2020–2021рр. склав близько 1,7 млн т (–3%), з яких 64% припало на продукцію українського походження. У той самий час Китай у сезоні–2020/21 досить істотно скоротив імпорт соняшникової олії з Росії – до 440 тис т (–41%), у результаті чого частка російської продукції в загальному обсязі імпорту до КНР суттєво знизилася – до 26% проти 43% сезоном раніше і до 19% – у загальному обсязі споживання. Крім того, частка української олії в загальному обсязі споживання Китаєм у 2020/21рр. залишилася без змін – 45%. Імпорт соняшникової олії до Китаю в сезоні–2021/22 може зрости до 2,15 млн т і до 2,78 млн т – споживання, що може сприяти подальшому збільшенню експорту української олії в цьому напрямі.

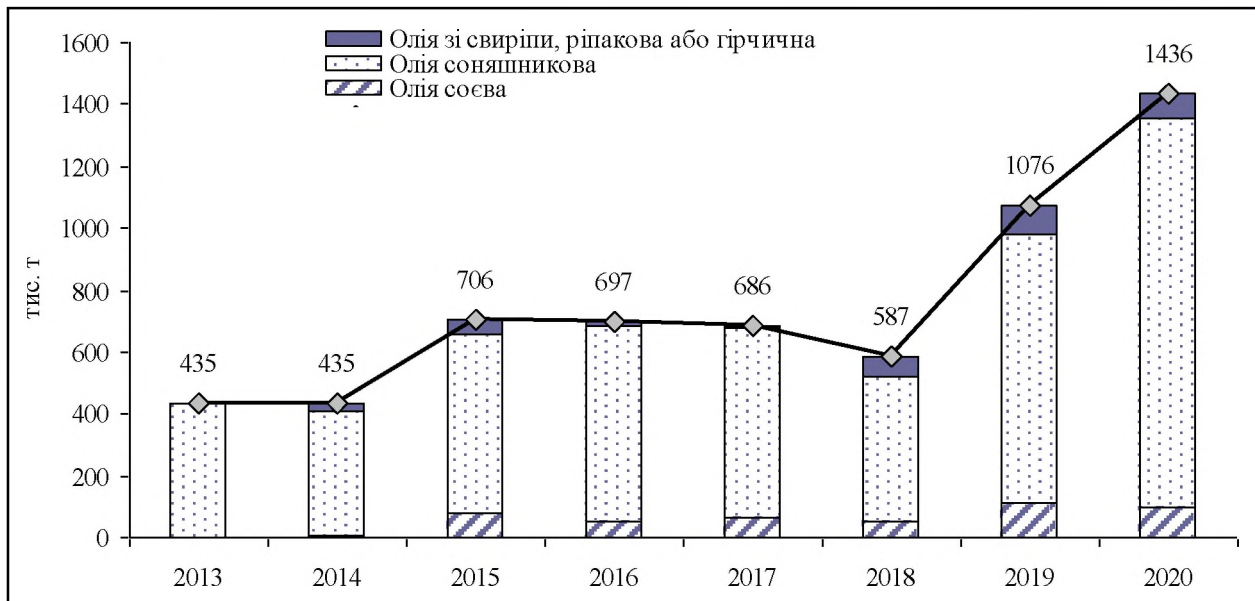


Рис. 2.8 Динаміка експорту рослинних жирів в КНР

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

За визначенням, протягом 2013–2021 років обсяги експорту рослинних жирів зросли більше ніж у 3 рази, головним чином за рахунок соняшникової олії. Як засвідчили результати досліджень, у 2021 р. від уряду надійшли пропозиції стосовно квотування та ліцензування експорту соняшникової олії. Обмеження експорту олії соняшникової для галузі, яка визначається як експортноорієнтована може завдати нищівного удару власне галузі та не вирішує питання зниження цін на олію соняшкову на внутрішньому ринку. Спроби обмежити експорт олії соняшникової матимуть негативні наслідки, зокрема:

- зупинка олійно–жирових підприємств, особливо середньої та малої потужностей, через неможливість відвантажувати олію соняшкову та шрот на експорт;
- зрив виконання укладених форвардних контрактів, що може потягнути за собою зовнішньоекономічні санкції до підприємств;
- втрата традиційних ринків збуту, зокрема Індії та Китаю, а це майже 40% експорту олії соняшникової. Місце України може зайняти Російська федерація;
- невиконання поставок олії соняшникової до країн ЄС, а це 30% експорту даної продукції з України, суперечить підписаній Угоді про Асоціацію між Україною та ЄС;

- втрата Україною іміджу надійного партнера на світовому ринку олії соняшникової та шроту, де вона до цього часу була, світовим лідером;
- стримування процесу зовнішньоекономічної торгівлі, зменшення надходжень валютної виручки, що в свою чергу матиме негативні наслідки для економіки країни в цілому;
- підвищення рівня безробіття в країні через закриття підприємств;
- відмова аграріїв від вирощування соняшнику, як наслідок дефіцит сировини для переробників протягом 2021-2022 років.

Запровадження квотування та ліцензування створюють ризики розвитку корупції при видачі ліцензій та розподілені квот. До того ж тільки спроби запровадити квотування і ліцензування експорту олії соняшникової призвели до панічних настроїв серед виробників та експортерів згаданої продукції, що може мати непередбачувані наслідки для всього олійного ринку.

В Україні не створені умови для максимальної переробки соєвих бобів та насіння ріпаку на вітчизняних потужностях. зазначені культури від самого початку нарощування їх виробництва в Україні розглядалися як експортно—орієнтовані. Державна позиція, спрямована на внутрішню переробку, завантаження вітчизняних потужностей, виробництво продукції з високою доданою вартістю (олія, шрот) та відповідне створення робочих місць, на жаль, відсутня. Через обмежені ресурси соєвих бобів та внаслідок їх експорту вперше за останні роки в Україну було імпортовано 20 тис т. соєвих бобів для завантаження вітчизняних потужностей.

В Україні за останні роки потужності з переробки соєвих бобів перевищили 5 млн т, включаючи переробку на мультифункціональних заводах. Потужності спеціалізованих підприємств з переробки соєвих бобів досягли 2,6 млн т/рік. Подальший розвиток ринку соєвих бобів в Україні може бути перспективним лише у разі створення умов для максимальної переробки згаданої сільськогосподарської сировини в середині країни. Продукти переробки соєвих бобів користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Нарощення потужностей олійно—жирової промисловості та зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин в агропідприємствах призводить до формування надлишку на внутрішньому ринку відходів харчової промисловості, що слугує складовою кормового

раціону. Разом із тим, світовий ринок тваринницької продукції продовжує збільшуватися. Пов'язано це зі зростанням населення планети, яке необхідно забезпечувати продуктами харчування. Тож попит на український шрот за кордоном тільки зростатиме. Проте, виправдано в країні залишати більше доданої вартості, що можливо, коли шрот вітчизняного виробництва використовуватиметься для відгодівлі ВРХ, а не лише у птахівництві.

Незважаючи на зменшення виробництва та експорту, в сезоні 2021/22 Україна залишилась найбільшим світовим експортером соняшникової олії з показником 4.5 млн т (в маркетинговому році 2020/21 – 5.3 млн т), росія експортувала 3.1 млн т, інші експортери разом – 3.5 млн т.

Частка України в глобальному експорті соняшникової олії в сезоні 2021/22 склала більше 40%.

Основні країни-імпортери олії – ЄС, Індія та Китай.

Експорт рафінованої соняшникової олії з України за сезон-2022/23 склав близько 535 тис. т (+5% до 2021/22рр.). Це стало не тільки максимумом за останні 3 сезони, але і другим за величиною показником за всю історію експорту даного продукту після 2019/20рр. (666 тис. т).

Основними імпортерами української рафінованої олії залишилися країни Євросоюзу з часткою 45% проти 44% у сезоні-2021/22. Приріст експорту в даному напрямку за сезон-2022/23 становив близько 7%.

Водночас варто відзначити більш суттєвий приріст у напрямку Малайзії (в 3 рази), Туреччини (в 3,8 рази), Йорданії (+25%) та ОАЕ (+25%).

У 2017 р. Україна продала у Францію різних товарів та іншої продукції загалом на 419 млн дол. США, але головною статтею українського експорту до Франції виявилися «Залишки та відходи харчової промисловості». Такі вітчизняні підприємства продали до цієї країни на суму 113,5 млн дол. США.

У ЄС згадані відходи у нас купують 26 країн, дехто на досить значні суми. До прикладу, Польща у 2017 р. купила відходів на 84,8 млн дол. США, Іспанія – на 76,3, Італія – на 59,7, Нідерланди – на 52,7 млн дол. США. Навіть маленьке Монако купує в Україні відходів на 1,29 млн дол. США на рік – і це основна стаття торгівлі

наших країн, де загальний український експорт до Монако 2017 р. – 1,3 млн дол. США.

На світовому ринку (за межами Європи) українські «залишки та відходи» теж мають стабільно високий попит – їх купують понад 100 країн світу. Лідирує тут Туреччина – у 2019 р. відходів було закуплено на 171,4 млн дол. США – значно більше, ніж Франція. Відходи харчового виробництва посіли четверту позицію у загальному обсязі українського експорту до Туреччини. Ізраїль та Індія у 2019-му закупили в Україні відходи на 29 млн дол. США кожна.

Серед «залишків і відходів», що продаються Україною, значна частка припадає на макуху–соняшникову, соєву та арахісову, а також висівки, буряковий жом і багасу. Все це цінна сировина, один з основних компонентів комбікормів. В 100 г макухи соняшнику міститься 30 г білка, що робить його поживнішим, ніж злакові корми. Крім цього, з різних видів макухи виробляють «Фітін» – ліки, які покращують роботу печінки та мозку.

За визначенням науковців, пивні дріжджі можна використовувати в косметичній та фармацевтичній галузі – дріжджові клітини допомагають виводити токсини з організму ефективніше, ніж це роблять абсорбенти на кшталт активованого вугілля. Тонна сухих пивних дріжджів коштує 22–23 тис грн, то вироблена з них фармацевтична основа – 120–130 тис грн. За умови правильного підходу, з загальної кількості відходів пивного виробництва кінцева утилізація проводиться лише у 2% загального обсягу. А 98% можуть використовуватись для переробки та експорту.

Як свідчать результати досліджень протягом 2010–2021рр. спостерігається стрімке зростання відходів харчової промисловості більше ніж у тричі, головним чином за рахунок зростання відходів олійно–жирових підприємств (макухи), які становлять в структурі експорту вищезазначеної групи близько 90 % (табл. 2.29).

Таблиця 2.29

Динаміка експорту відходів харчової промисловості

Показник	Рік					, %, до	
Борошно, крупи та гранули з м'яса або м'ясних субпродуктів							
Висівки, кормове борошно							
Відходи і залишки від виробництва крохмалю							

Макуха та інші тверді відходи і залишки							
Продукти рослинного походження та рослинні відходи							
Продукти, що використовуються для годівлі тварин							
Усього							

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Варто зауважити, що протягом досліджуваного періоду найбільші темпи зростання відзначаються у групі «Борошно, крупи та гранули з м'яса або м'ясних субпродуктів» – у понад 23 рази, та «Продукти, що використовуються для годівлі тварин» – 4,5 рази. Подібна ситуація зумовлена насамперед зростанням попиту на зовнішньому ринку.

За оцінкою експорту шроту (макухи), основу якого становить соняшниковий і соєвий, відбувається його поступове зростання головним чином за рахунок нарощення поставок у Китай, особливо протягом останніх років (рис. 2.9). Як показали результати досліджень, основний чинник – нарощення поголів'я сільськогосподарських тварин та птиці в КНР.

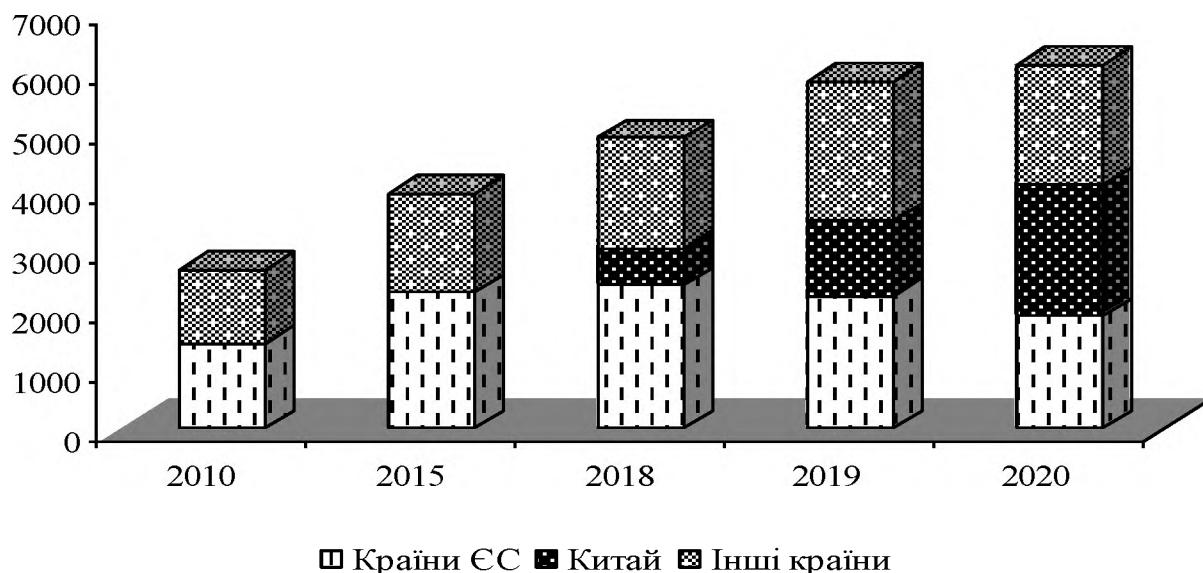


Рис. 2.9. Динаміка експорту шроту Україною, млн т

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Україна експортує шрот і макухи у 20 країн світу. П'ятірка лідерів імпортує 75,4% усього обсягу продуктів переробки олійних.

Це: Китай – 1 773 тис т, Франція – 406, Туреччина – 371, Іспанія – 288, Марокко – 281 тис т.

Частка Китаю досягає 43% усього експорту. У 2018 р. КНР з'явилася як новий покупець соняшникового шроту (Sunflower meal), що за рік імпортував близько 640 тис т., з яких рекордні 250 тис т. було відвантажено у грудні. Довгоочікуваний початок торгівлі відзначався ще наприкінці 2017 року, після підписання протоколу санітарних та фітосанітарних вимог під час експорту українського соняшникового шроту до КНР. Внаслідок цього на експортному ринку згаданого продукту посилювалася конкуренція і було зафіксовано зростання цін у портах. У першій половині травня 2018 р. китайські імпортери суттєво підвищили ціни на український соняшниковий шрот (335–345 дол. США/т. CIF), що пояснювалося високим попитом на тлі недостатньої кількості пропозицій продукту.

Китай провів коригування митних імпорتنих та експортних мит на 2019 р., скасувавши, зокрема, імпортне мито на товари, які можуть бути альтернативою соєвому шроту. Так, з 1 січня 2019 р. у КНР діє нульове мито при ввезенні ріпакового, бавовняного, соняшникового та пальмового шротів, які можна використовувати як заміну соєвого шроту у тваринницькій та комбікормовій галузях. Основною причиною такого рішення в уряді вказують прагнення зменшити використання продукту переробки сої, постачання якої до Китаю значно скоротилося в умовах торгового конфлікту зі США.

За 2021 р. Китай суттєво збільшив імпорт українського соняшникового шроту – до 1,774 млн т. Для порівняння, аналогічний період 2020–го, що становив 948 тис тон. Через високі імпортні мита китайським споживачам стає невигідно купувати американську сою. Тому вони проявляють інтерес до українського соняшникового шроту як до якісного і відносно недорогого джерела протеїну.

Нині 28 українських компаній–виробників продуктів переробки олійних отримали дозвіл митного відомства Китаю (Генеральної адміністрації з митних питань КНР) на експорт соняшnikової шроту.

У 2019–2021рр. відбувся значне зростання в рейтингу Індії як імпортера соняшnikової шроту, навіть не дивлячись на підвищені імпортні мита. Український соняшnikовий шрот дуже затребуваний завдяки високій кормової цінності, яка підтверджена великим вмістом в ньому розчинних протеїнів – не менше 68%.

Країни Європейського Союзу продовжують знижувати обсяги імпорту і в цьому сезоні. Нідерланди – основний імпортер шроту в Європейському союзі, скоротив імпорт на 71%.

Найбільшими експортерами шроту / макухи стали: Кернел – тис т, Бунге – 672, Alfa Trading – 275, COFCO – 257, Garsan – 248, Cargill – 233 тис т. Ця шістка лідерів серед експортерів експортує понад 60% від загального обсягу.

Країни ЄС за результатами 2023/24рр. (липень–червень) сумарно імпортували 19,75 млн т основних видів шротів (соняшниковий, соєвий та ріпаковий).

Цей показник виявився лише на 1% більшим, ніж обсяги імпорту попереднього сезону.

Водночас у структурі імпорту зафіксоване збільшення на 18% до показника попереднього сезону обсягів імпорту соняшникового шроту та зменшення імпорту соєвого і ріпакового шроту на 2% і на 3% відповідно.

Також спостерігається збільшення обсягів імпорту шротів з України та збільшення її частки як основного постачальника цієї продукції. Зокрема, за результатами 2023/24рр., згідно з даними Єврокомісії, Україна забезпечила 11% усіх імпортних партій основних видів шротів, поставивши до країн ЄС 2,1 млн т цієї продукції. У 2021/22рр. цей показник складав лише 5% (1,1 млн т).

Порівняно з показниками 2022/23рр. зафіксоване збільшення у 2,1 раза імпорту з України ріпакового шроту (до 148 тис. т), на 33% - соєвого шроту (до 531 тис. т) та на 14% – соняшникового шроту (до 1,44 млн т).

Водночас, за офіційними статистичними даними України, сумарний обсяг експорту основних видів шротів з України до країн ЄС у 2023/24рр. (липень – червень) склав 2,92 млн т, що на 36% перевищує показник попереднього сезону. Зокрема, обсяги експорту до ЄС ріпакового шроту оцінюються у 310 тис. т (більше в 4,3 раза), соняшникового шроту – 2,01 млн т (+28%) та соєвого шроту – 547 тис. т (+19%).

Загалом, незважаючи на те, що Україна суттєво поступається за обсягами постачань у натуральному вираженні основних видів шротів до країн ЄС, вона посідає третю позицію серед експортерів цієї продукції.

Вважаємо, що співпраця з КНР дуже перспективна. Експорт шротів з України до Китаю у 2020 р. досягнув 2,2 млн т, що в 3,6 рази більше, ніж у 2018–му. Проте з поширенням АЧС у Китаї попит на корм може знизитися. На думку науковців, Китай повинен купувати у нас не менше 500 тис т. Також, КНР планує нарощувати виробництво курятини, що стане ще одним чинником зростання попиту. Тобто, відбудеться взаємозамінність.

Як встановлено, основну частку в структурі експорту сільськогосподарської продукції та продовольства становлять товари з низькою доданою вартістю. При цьому, на відміну від азіатських та африканських ринків, на ринку ЄС спостерігається високий рівень конкуренції як за якістю, так і за ціною з місцевими сільськогосподарськими товаровиробниками, для яких існує суттєва державна підтримка на відміну від українських. Також відзначається перевиробництво агропродовольства, що спонукає до впровадження урядами країн ЄС захисних бар'єрів для протидії просуванню українських продовольчих товарів безпосередньо на ринок європейського союзу.

Крім того, на азіатських ринках сільськогосподарської продукції, особливо зернових відчувається суттєва конкуренція з боку виробників Російської Федерації, Казахстану, США. Зважаючи на це, розширення ринків збуту і створення потужного експортного потенціалу – один з найголовніших аспектів зовнішньоекономічної діяльності України, зокрема на виконання Експортної стратегії України.

Як наслідок, необхідно здійснити розробку концепції і запустити роботу інституту аграрних аташе для ключових експортних регіонів та включення широкого спектра агропродовольчої продукції до об'єктів підтримки в рамках діяльності Експортно–кредитного агентства (ЕКА).

На наше переконання, державні органи влади мають посилити діяльність в наступних напрямках:

- сприяти українським компаніям в участі у міжнародних галузевих виставках та у проведенні спільних з МЕРТ секторальних торгових місій;
- здійснювати пошук можливостей нарощування внутрішнього виробництва аграрної продукції, у тому числі й за рахунок наявних можливостей збуту на експортних ринках;

- підвищення рівня безпеки та якості харчових продуктів та сировини за рахунок впровадження на підприємствах систем управління якістю (ISO) та систем управління безпекою харчових продуктів (НАССР);
- продовження спільної роботи з Держпродспоживслужбою України, спрямованої на розвиток двосторонніх відносин з іноземними державами з метою просування сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки, у тому числі за підтримки МЗС та МЕРТ;
- підвищення рівня координації між державою, приватним бізнесом та некомерційними організаціями у відстоюванні національних інтересів на світових ринках сільськогосподарської продукції, насамперед через профільні асоціації.

2.3. Оцінка методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки

Сільське господарство – одне з найважливіших галузей народного господарства країн світу. В умовах функціонування глобалізаційних процесів торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольством немає певних обмежень. Країни з розвиненим аграрним сектором, забезпечуючи внутрішній ринок, виходять на внутрішні ринки інших країн світу з метою реалізації конкурентоспроможної продукції, витісняючи місцевих товаровиробників. При цьому значні обсяги державного бюджету держав світу спрямовуються на підтримку вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, а також на стимулювання нарощення експорту агропродовольства, переважно з високою доданою вартістю [210]. Значна увага державних органів зосереджена на підтримці експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, що викликано низкою чинників. По–перше, діяльність суб’єктів агробізнесу спрямовується на вирішення проблем продовольчої безпеки як окремої країни, так і світового співтовариства, враховуючи функціонування глобалізаційних відносин. Саме, державна підтримка сільського господарства дає можливість сформувати передумови до самозабезпеченості країни основними продуктами харчування за умов глобальної конкуренції. По–друге, нарощування обсягів експорту сільськогосподарської продукції та продо-

вольства стимулює приплив іноземної валюти до країни, що сприяє стабілізації валютного курсу національної грошової одиниці. Зв'язок експорту сприяє розвитку конкурентних переваг у країні через розширення виробництва та створення економічних кластерів. Згодом це дозволяє створювати конкуренцію як за якістю, так і ціною зарубіжним сільськогосподарським товаровиробникам на світовому ринку агропродовольства. По-третє, Україна приєдналася до системи угод, які регулюють заходи державної підтримки сільського господарства в рамках угод СОТ. У зв'язку з цим можна оцінити вплив заходів державної підтримки на обсяги експорту сільськогосподарської продукції, а також виявити найефективніші методи їх підтримки порівняно з іншими країнами світу.

Ринки сільськогосподарської сировини та продовольства схильні до високого ступеня державного регулювання. Науковці виділяють міжнародний, регіональний та національний рівні регулювання аграрних ринків. Найефективнішим вважається національний рівень.

Національне регулювання імпорту та експорту сільськогосподарської продукції й продовольства націлене на забезпечення населення країни продуктами харчування та на досягнення конкурентних переваг вітчизняних аграрних товаровиробників. Практично всі країни світу активно регулюють як імпорт, так і експорт агропродовольства, проте цей процес дуже конфліктний через гострі протиріччя між учасниками ЗЕД. Вони пов'язані з мінливими умовами виробництва, підвищеною увагою світового співтовариства до стану продовольчої безпеки, зміною рівня ефективності ресурсів, що використовуються в процесі виробництва сільськогосподарської продукції, загостренням конкуренції за ринки збуту [211].

Для України важливі внутрішні і зовнішні компоненти підтримки сільськогосподарських товаровиробників, тобто регулювання має бути спрямоване на задоволення потреб вітчизняного ринку України і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішньому. Актуальною складовою можна визначити питання розробки та практичної реалізації вітчизняної стратегії експорту сільськогосподарської продукції. Ця проблема тісно пов'язана з загальною проблематикою розвитку агровиробництва, проте має явно виражену специфіку. У такому контексті цікавий досвід зарубіжних країн.

У зарубіжній практиці регулювання експорту сільськогосподарської сировини та продовольства використовуються практично всі

існуючі у світовій практиці інструменти регулювання експорту. За охопленням товарних позицій, числу епізодів застосування заходів регулювання експорту аграрної продукції, за ефективністю впливу на національний сільськогосподарський сектор переважають заходи стимулювання [212]. Формування державою цілісної стратегії розвитку експорту сільськогосподарських товарів часто зустрічається серед країн з розвиненою економікою. Наявність таких стратегій характерна для країн з високим рівнем самозабезпечення продовольством. Найбільшого поширення набули спеціальні програми, у яких експортна складова гармонійно вбудована окремим елементом до переліку інструментів державного адміністрування. У розвинених країнах програми розвитку експорту включають комплекс заходів з підтримки загального рівня доходів товаровиробників та цінового регулювання.

У країнах, що розвиваються, експортна політика має другорядне значення і розглядається як один з важелів розвитку національного сільського господарства через використання переваг міжнародного поділу праці.

Одним з найважливіших структурних елементів політики підтримки національного товаровиробника слугує державна політика стимулювання експорту.

Нині, в період інтенсифікації інтеграційних процесів галузей сільського господарства, орієнтованих на експорт агропродовольства, шляхом модернізації матеріально-технічного забезпечення, створення системи логістики на всіх етапах товароруху від виробника до споживача зумовлюють необхідність формування пріоритетів удосконалення нормативно-законодавчого забезпечення реалізації механізму державного регулювання.

Стимулювання інтенсивного розвитку сільськогосподарської продукції визначається одним з важливих факторів, сприяє посиленню аграрного потенціалу експорту. Таким чином, в умовах макроекономічної стабілізації, що характеризується інтенсивним розвитком, стимулюванню конкуренції та розподілу доходів на всіх етапах функціонування агропродовольчого ланцюга, що формуються під впливом державного регулювання, а також розвиток внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу слугує засобом для зміцнення експортного потенціалу аграрного сектору України.

Стратегія інтенсивного розвитку, що передбачає протекцію та оздоровлення конкурентоспроможного середовища вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, має бути узгоджена з вимогами лібералізації зв'язків зовнішньої торгівлі. Так, більшість розвинених країн, виступаючих проти обмежень зовнішньої торгівлі, вирішальною мірою фінансують заходи, спрямовані на стимулювання інтенсивного розвитку сільського господарства та нарощення обсягів експорту. Водночас державні органи країн ЄС контролюють імпорту техніки, мінеральних добрив, хімічних препаратів, надаючи підтримку відповідним галузям народного господарства [213].

Реалізація експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств забезпечить вихід вітчизняної продукції на світовий ринок агропродовольства, відповідної кількості та якості. Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції зумовлює виділення чинників, що сприяють реалізації потенціалу аграрного експорту: залежність та взаємна дія експортного та інноваційного потенціалу, оцінка економічних, управлінських, екологічних, соціальних ризиків та їх вплив на експортний потенціал, конкурентоспроможність експортної продукції аграрного сектору України, підвищення ролі інноваційної складової виробництва сільськогосподарської продукції тощо.

Перебіг процесу сучасних аграрних реформ показує, що стимулювання розвитку експортоорієнтованих галузей сільського господарства вимагає проведення відповідних заходів, спрямованих на удосконалення нормативного–правового забезпечення їх діяльності, зокрема на підвищення якості продукції та мінімізації витрат. Як свідчать результати науковців, що стимулювання експорту сільськогосподарської продукції шляхом компенсації виробничих витрат нівелює мотивацію сільськогосподарських товаровиробників до мінімізації витрат шляхом впровадження інноваційних технологій. Також проведені дослідження дають підстави висловити думку, що компенсація виробничих витрат посилює диспаритет цін між вхідними матеріальними ресурсами та власне сільськогосподарською продукцією.

Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції має бути спрямоване передусім на підтримку конкурентоспроможної діяльності вітчизняного аграрного виробництва та завоювання гідної позиції на світових ринках. Серед інших пріоритетів визначено: збільшення надходження валюти, підвищення рівня зай-

нятості в сільських територіях, стимулювання участі України у світовому інноваційному ринку.

До основних механізмів стимулювання експорту відносяться:

- організація партнерства місцевої влади та підприємницьких об'єднань;
- участь місцевої влади в регіональних та міжрегіональних торговельних асоціаціях;
- поширення місцевою владою інформаційних матеріалів стосовно експортних та інвестиційних можливостей підприємств регіону;
- надання консалтингових послуг;
- реалізація довгострокових територіальних програм пошуку місцевих постачальників для іноземних імпортерів;
- проведення семінарів, бізнес-форумів, конференцій, виставок та обмін делегаціями за підтримки органів місцевої влади;
- підготовка кадрів у сфері міжнародної торгівлі;
- послаблення податкового тиску;
- покращання регуляторного середовища;
- акумулювання коштів на необхідні експортерам дослідження (створення пулів експортерів);
- державна підтримка фінансового лізингу та франчайзингу;
- формування інноваційної інфраструктури ринку та трансфер інновацій.

Також основу стимулювання експортної діяльності становить допомога держави малим і середнім підприємствам та їх залучення до експортної діяльності.

Зазначимо, що на стимулювання розвитку експортоорієнтованих галузей сільського господарства спрямовано значні обсяги фінансових ресурсів у форматі державної підтримки. Крім того, досить ефективним методом впливу на розвиток агропромислового експортного потенціалу слугує механізм оподаткування сільськогосподарських підприємств, який би гнучко реагував на посталі виклики та неочікувані складнощі, які відбуваються на теренах України.

За вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) та підписання Угоди про асоціацію з ЄС для вітчизняних виробників агропродовольства розширилися можливості збуту продукції європейським споживачам.

При цьому доступ до європейського ринку сільськогосподарської продукції та продовольства вимагає застосування адаптованих до європейських стандартів якості технічних регламентів, які регулюють безпечність та відповідну якість продукції на всіх етапах товароруху від виробника до споживача. На нашу думку це – нагальна проблема для виробників сільськогосподарської продукції та продовольства, особливо з високою доданою вартістю яку потрібно вирішувати.

За результатами опитування сільськогосподарських підприємств Київської, Вінницької та Хмельницької областей (134 опитаних), що здійснюють виробництво експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції основними чинниками, які перешкоджають нарощуванню експорту вказано визнано:

- недостатній рівень державної підтримки та відсутності її системності в часі;
- недостатній рівень розвитку інфраструктурного забезпечення експорту сільськогосподарської продукції, що призводить до зростання трансакційних;
- бюрократію митного оформлення товарів;
- низький рівень якості сільськогосподарської продукції та продовольства;
- відносно невисокий технологічний рівень виробництва та переробки вітчизняної сільськогосподарської продукції, що не забезпечую в більшості випадків високі якісні та кількісні показники ефективності;
- низький рівень популяризації вітчизняної продукції аграрного сектору України на міжнародних виставках та ярмарках.

В Україні з метою забезпечення нарощування експорту агропродовольства прийнята «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року», що передбачає щорічний приріст обсягів експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на рівні 3–4%.

Профільними міністерствами в Україні підготовлено два стратегічні документи, які визначають експортну політику в аграрній сфері: «Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки» та «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021 рр.».

Так, у першому нормативно–правовому акті передбачено основні пріоритети підтримки експорту сільськогосподарської продукції та продовольства в більшості випадків організаційного характеру, що в кінцевому результаті забезпечить його зростання на 20 % до кінця 2020 р. [214]

В «Експортній стратегії України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021 років» основна увага сконцентрована на залучення малих і середніх суб'єктів підприємницької діяльності у сферу міжнародній торгівлі. З цією метою визначено стратегічні напрями економічної діяльності, зокрема: виробництво харчових інгредієнтів, готових продуктів харчування та органічної продукції

За цим нормативно–правовим документом визначено формування інституційного забезпечення експорту вітчизняної продукції, що передбачає створення Експортно–кредитного агентства та Інституту підтримки та просування експорту.

Як зазначалося вище, стан функціонування суб'єктів експортної інфраструктури вважається важливим чинником, який забезпечує ефективне функціонування експортоорієнтованих галузей аграрного сектору України. Узагальнення досвіду країн світу дає підставу вважати, про існування двох основних моделей інфраструктурного забезпечення експорту агропродовольства.

Перша модель, яка на сьогодні використовується являє собою багатопрофільну модель інфраструктурного забезпечення суб'єктів господарювання у сфері виробництва агропромислових товарів, що відзначається своєю економічністю. Проте, під час застосування виявляється низка проблем юридичного та економічного характеру, що свідчить про її недосконалість.

Друга модель ґрунтується на створення спеціалізованих об'єктів інфраструктури аграрного сектору. Проте, як свідчить досвід України реалізація засад даної моделі вимагає значних інвестицій як приватних так і у вигляді державної підтримки відповідно до стратегії розвитку сільського господарства.

Зберігання зерна на елеваторах має на меті знизити сезонність його постачання та продажу, адже в період масового збирання ринкова ціна на зерно суттєво знижується. Із практики діяльності суб'єктів господарювання, особливо малих через недостатній рівень забезпеченості виробничими потужностями для доробки і зберіган-

ня вони змушенні реалізувати зібраний урожай «з поля», що суттєво знижує рівень прибутковості виробничо–господарської діяльності. Тобто, наявність і використання елеватора дає можливість створювати додану вартість шляхом поліпшення якості зерна, що, знаходиться на зберіганні.

Нині загальна потужність зберігання врожаїв зернових, бобових і олійних в Україні – 78,3 млн т, у свою чергу 58% цих потужностей належить корпоративному сектору аграрної економіки, де 42% – це елеватори. Основні потужності зберігання зосереджено в Одеській, Миколаївській, Кіровоградській, Полтавській і Вінницькій областях. У 2021 р. в Україні налічується 1237 елеваторів, це на 7% більше, ніж було у 2019 році. Із них сертифікованих, що можуть забезпечити весь спектр послуг, які не лише зберігають, а й поліпшують якість зерна – 800 од., з сумарною ємністю зберігання 42 млн т. За інформацією експертів зернового ринку, 95% елеваторів зберігають рно пшениці, 93% – ячменю та 82% – кукурудзи [216].

До найбільших власників елеваторів входять: компанія «Кернел» (60 елеваторів), Державна продовольча зернова корпорація України (53 елеватори), компанія «Нібулон» (24 елеватори), компанія «Миронівський хлібопродукт» (15 елеваторів).

Варто зауважити, що завдяки будівництву елеваторів та зерносовищ рівень втрат при зберіганні перебуває в межах 1– 1,5 % від загального обсягу виробництва (рис. 2.10).

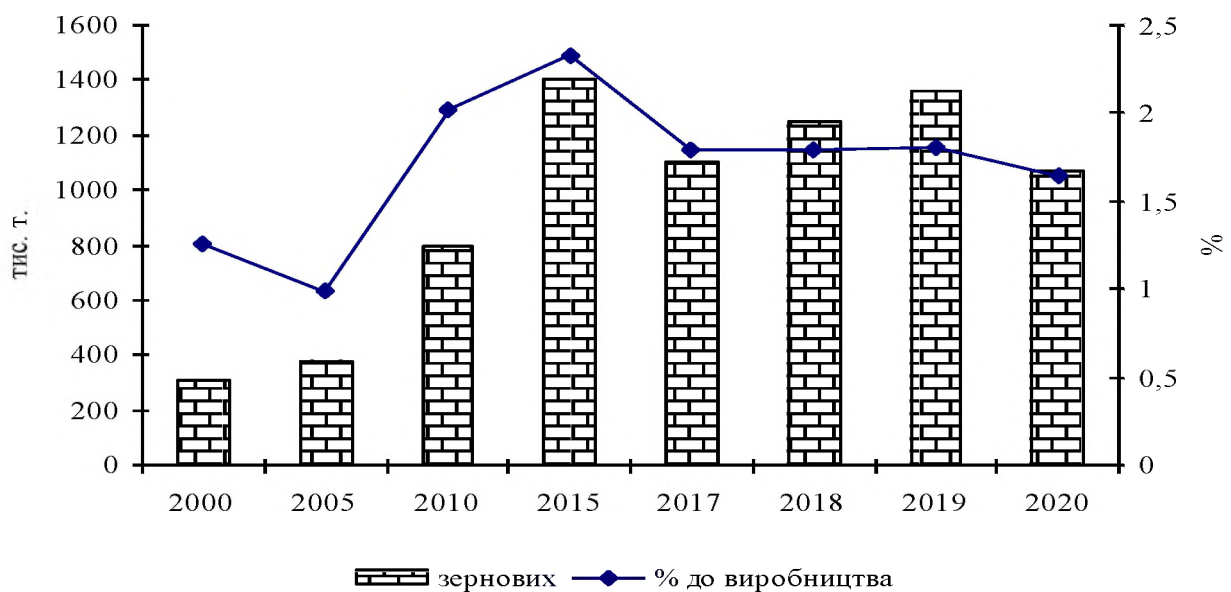


Рис. 2.10. Динаміка втрат зернових при зберіганні в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Разом із тим, у натуральних показниках спостерігається незначне зниження у 2020 р. проти 2019–го, що свідчить про реалізацію інноваційних технологій зберігання зернових.

З метою збільшення кількості зерносховищ та обсягів їх зберігання запроваджено програму фінансової підтримки сільгосптоваровиробників, що спрямовується на розвиток тваринництва і переробки сільськогосподарської продукції. За цією програмою, отримувачами бюджетних коштів є суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу. Сума державної підтримки, наданої протягом одного бюджетного року сільськогосподарському товаровиробнику або пов'язаним з ним особам досягає 50 млн грн. Цього достатньо для введення в експлуатацію однієї–двох зерносушарок у комплексі з супутнім устаткуванням для очищення, транспортування та зберігання зернових злакових та олійних культур.

Як свідчать результати дослідження протягом 2019–2021 рр. фінансування державної програми, спрямованої на компенсацію витрат на будівництво зерносховищ вирізняється своєю строкатістю (табл. 2.30). Така ситуація відштовхує потенційних суб'єктів – отримувачів фінансування за вищезазначеною програмою державної підтримки.

Таблиця 2.30

Динаміка фінансування державної програми по частковій компенсації витрат на будівництво зерносховищ

Показник	Рік			2021, %, до	
	2019	2020	2021	2019	2020
Отримано, млн грн					
Кількість отримувачів, од					
Отримано з розрахунку на одного суб'єкта, млн грн					
Державна підтримка сільського господарства – всього, млн грн					
До усього, %				–7,62 в.п.	2,18 в.п.
Кількість отримувачів, усього, од.					
До усього, %				–0,43 в.п.	–0,01 в.п.

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Так, протягом 2019–2021рр. кількість її отримувачів зменшилася майже в 4 рази. Це свідчить про низький рівень популярності даної програми серед суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу.

У наслідок дефіциту вагонів–зерновозів та з метою залучення фінансування їх будівництва на основі державно–приватного партнерства вони включені у 2018 р. і визначені як об’єкт державної підтримки за цією програмою. Подібна практика мала б бути продовжена і у 2019 році, але через вето президента фінансування їх придбання припинено. Оскільки, на думку урядовців, введення державної підтримки на часткове відшкодування вартості закупівлі зерновозів спричинить створення несправедливих вигод стосовно більшості суб’єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, особливо малих і середніх підприємств, адже на такий підхід зможуть претендувати тільки великі сільськогосподарські угруповання.

Як відомо, суб’єкти господарювання у сфері агробізнесу – це суб’єкти спеціального режиму з ПДВ, які здійснюють експорт виробленої сільськогосподарської продукції, мають право на отримання бюджетного відшкодування (п. 209.4 Податкового кодексу України (ПКУ)). Відповідно до п. 195.1 ПКУ операції з експорту товарів, якщо їх експорт підтверджено митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства. Із 01.01.2016 р., усі види сільгосппродукції експортуються за загальним порядком, що передбачає використання нульової ставки. Це дає право сільськогосподарським товаровиробникам–експортерам на відшкодування ПДВ з бюджету на основі підтверджуючих документів Різниця між нульовою ставкою та звільненням від ПДВ:

- звільнення – вартість ПДВ за ресурси включається до собівартості та не може бути перетворене на актив;
- нульова ставка – вхідний ПДВ можна перетворити на актив двома способами: зменшення поточних ПДВ у майбутньому або матеріальне відшкодування.

За даними фіскальних органів України, протягом 2014–2020 рр. спостерігається поступове зростання обсягів державного відшкодування ПДВ, що викликано зростанням обсягів експорту сільськогосподарської продукції (рис. 2.11).

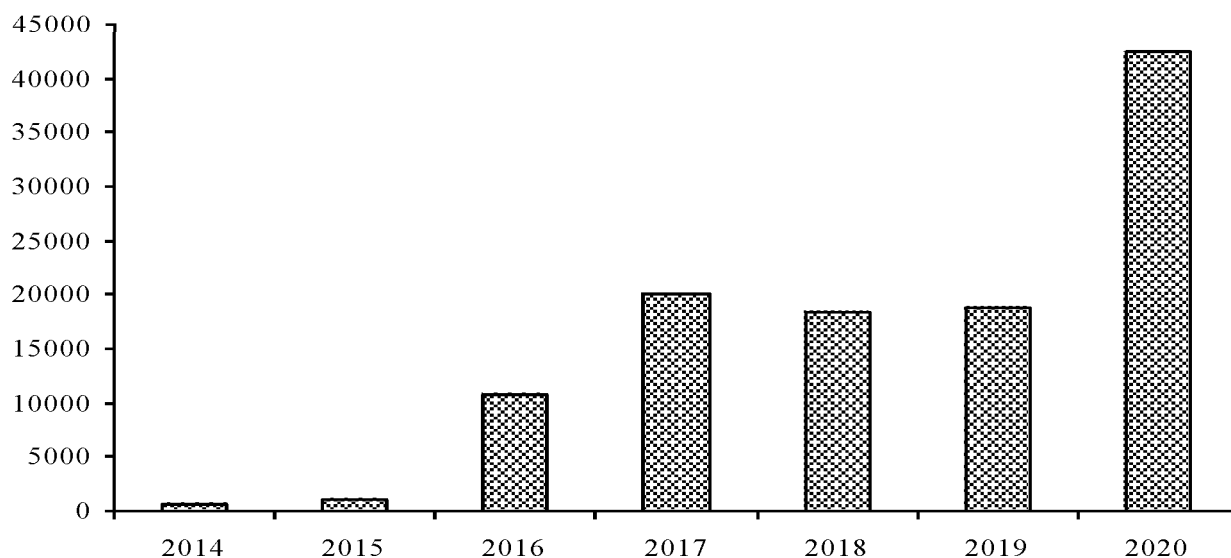


Рис. 2.11. Динаміка відшкодування ПДВ при експорті сільськогосподарської продукції, млн грн

Джерело: складено за даними Державної податкової служби України.

На сьогодні експорт сільськогосподарської продукції здійснюють переважно висококонцентровані, вертикально-інтегровані суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, з наявними об'єктами інфраструктурного забезпечення, що дає можливість сформувати однорідні за якістю товарні партії. Так, за даними Державної казначейської служби за січень 2022 р. найбільшими одержувачами відшкодування ПДВ серед агрокомпаній стали компанія «НІБУЛОН» 1212,4 млн грн, «Кернел-Трейд» – 897,9 млн грн,

Ми не підтримуємо думку деяких науковців стосовно заборони відшкодування ПДВ [218].

На нашу думку, невідшкодування ПДВ при експорті зерна також порушує Угоду про Асоціацію (Угода) між Україною та Європейським Союзом. Так, у ст. 31 Угоди зазначено, що: «Сторони не повинні запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки або будь-які інші заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджується у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію». Звідси, попри наявність пільги зі сплати ПДВ, аграрії все ж сплачують більшість податку на додану вартість, що потенційно підлягає відшкодуванню, під час оплати матеріально-технічних ресурсів.

Сільське господарство відзначається як єдина галузь ЗЕД, якій під час експорту не повертається ПДВ, що було сплачене до держа-

вного бюджету. Загалом в Україні функціонує близько 40 видів пільг зі сплати ПДВ, проте до жодної іншої галузі не застосовується дискримінація стосовно відшкодування ПДВ під час експорту. Тобто, агропромисловість несправедливо дискримінується порівняно з іншими галузями економіки. Разом із тим, існуючий механізм стимулювання експорту сільськогосподарської продукції формує підґрунтя для неправомірних дій сільськогосподарських підприємств–експортерів. До прикладу, у 2020 р. фіскальні органи виявили фактичне суттєве перевищення суми відшкодування ПДВ від експорту зернових та олій лише 42 найбільшими експортерами над сумою фактичних надходжень податку всіма виробниками цих товарів за півтора роки на 32,2 млрд грн. Значний рівень тінізації ринку можна визначити як одним з головних чинників такого дисбалансу.

Крім того, за даними НБУ станом на 01.01.2021 р. сума неповернення валютної виручки від експорту сільськогосподарської продукції складає близько 103 млн дол. США. Це поряд з іншими чинниками також зумовлено суттєвим податковим навантаженням на виробників сільськогосподарської продукції, де значну частку займає ПДВ.

Серед усіх галузей сільського господарства як найуразливішу можна виділити скотарство, оскільки відсутня суттєва державна підтримка та високе експортне мито на продаж її продукції. Після вступу України до СОТ з 50% експортне мито знизилося до 25%. Це стало позитивним чинником для галузі тваринництва, але не настільки, щоб відкрити додаткові канали реалізації вирощеної худоби. Нині скотарство рентабельне лише за рахунок виробництва молока. За оцінкою експертів вона може бути конкурентним, якщо мито знизиться до 5%. У зв'язку з цим до Верховної Ради України було внесено законопроект №3654 «Про внесення змін до Закону України «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину»» (про диференціації ставок), який передбачає його зниження до рівня 5%. Проте через певні об'єктивні і суб'єктивні обставини він не був прийнятий.

Стимулювання розвитку галузі м'ясного скотарства може призвести не тільки до збільшення поголів'я худоби, й підвищення кадрового потенціалу галузі. Україна має забезпечити захист власного ринку від зовнішньої експансії, вести активний пошук споживачів (покупців) готової продукції з високою доданою вартістю, а не лише сировини, відповідно до кон'юнктури ринку.

Можна стверджувати, що відміна вивізного мита дасть змогу розширити зовнішні ринки та збільшить прибуток товаровиробників. Українські виробники одержать реальний стимул утримувати господарства, нарощувати поголів'я худоби та більше експортувати за кордон. Це створить сприятливі умови для розвитку скотарства, племінної справи в Україні, а також забезпечить позитивні наслідки для економіки загалом.

На сьогодні, задля визначення можливих обсягів експорту сільськогосподарської продукції та продовольства посилюється роль галузевих самоврядних організацій за тісної взаємодії з профільним міністерством через підписання відповідних меморандумів. Так, 19 квітня 2021 р. було підписано меморандум між Міністерством економіки та торгівлі і асоціацією «Укроліяпром» щодо обмеження експорту олії та можливого введення заборони на експорт насіння соняшнику. Ним передбачено, що до кінця 2021 маркетингового року граничний обсяг експорту соняшникової олії перевищуватиме 5,38 млн т., або близько 98% від запланованого раніше обсягу експорту. Разом із тим, встановлено заборону на продаж насіння соняшнику за кордон.

Слушною видається думка представників профільних асоціацій, де з метою економічної підтримки населення та запобігання зростанню цін на олію, зниження ставки податку на додану вартість (ПДВ) на соціально значущі продукти є доцільним, як на молочні, м'ясні продукти, цукор, олію так і на хлібобулочні вироби. За досвідом країн ЄС, з 1 січня 2022 р. запроваджується нульова ставка ПДВ на виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції та продовольства, що суттєво знизить рівень цін на всіх етапах товарообігу.

Подібний процес взаємодії профільних асоціацій і міністерств економіки, торгівлі спостерігався і на ринку зернових культур. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства та основні асоціації зернового ринку 1 липня 2020 р. підписали Меморандум про узгодження позицій на ринку зерна на 2020/2021рр. Також, 17 серпня сторони підписано Додаток до Меморандуму про взаєморозуміння між Мінекономіки та учасниками зернового ринку у 2020/2021рр. в якому зафіксовано домовленість про граничний обсяг у згаданому році експорт пшениці – 17,5 млн т. При цьому було зазначено про відсутність можливих обмежень на експорт зернових та олійних не буде.

У рамках Меморандуму закріплено спільну стратегію забезпечення прогнозованого режиму експорту зерна, який гарантує продовольчу безпеку держави, який довів свою ефективність у попередні роки, адже наявна прогнозованість дій для всіх учасників аграрного ринку, а постійний моніторинг останнього забезпечує прогнозованість експорту зернових та стабільність ринку всередині країни.

У доповнення до Меморандуму з учасниками зернового ринку жовтня 2021 р. підписано Додаток 1 до Меморандуму, в якому визначені граничні обсяги експорту пшениці на рівні 25,3 млн т.

Важливим заходом регулювання експорту в умовах прояву епідемії COVID–19. Так, 22 квітня члени СОТ, у тому числі Україна, розповсюдили Спільну заяву стосовно забезпечення відкритої та передбачуваної торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією в рамках пандемії COVID–19. Це відбулось з метою злагодженого співробітництва для забезпечення глобальної продовольчої безпеки, зокрема й харчування, у відповідь на пандемію коронавірусної інфекції. У спільній заяві зазначено про важливість недопущення застосування невинуватених обмежень експорту сільськогосподарської продукції, що можуть порушувати глобальні ланцюги постачання та впливати на продовольчу безпеку інших країн

Варто зауважити, що частка від глобального експорту сільськогосподарських товарів і продовольства підписантів Заяви становить понад 63%. Також підписанти закликали усіх членів СОТ до координації дій у цьому напрямі.

Своєчасне й точне надання інформації про торговельні заходи, які стосуються сільськогосподарської та харчової продукції, рівнів виробництва, споживання та запасів, а також цін зменшує невизначеність і дозволяє урядам, трейдерам, споживачам і виробникам приймати обґрунтовані рішення – зазначили учасники Спільної заяви.

Серед іншого, автори Спільної заяви, декларують наступні прагнення:

- забезпечити відкритість та нерозривність ланцюгів постачання з метою продовження належного функціонування міжнародних ринків торгівлі сільськогосподарською продукцією та ресурсами, що відіграє важливу роль у запобіганні нестачі продовольства та забезпеченні глобальної продовольчої безпеки;

- утримуватися від створення внутрішніх запасів продовольства сільськогосподарської продукції, що традиційно експортується, з метою уникнення порушень або спотворень у міжнародній торгівлі;

- не встановлювати обмежень до експорту сільськогосподарської продукції та утримуватись від запровадження необґрунтованих торговельних бар'єрів на сільськогосподарську та аграрну продукцію, а також на ключові ресурси сільськогосподарського виробництва;

- у випадку запровадження надзвичайних заходів відносно сільськогосподарської та аграрної продукції, призначених для боротьби з COVID-19, застосування таких заходів повинно бути цілеспрямованим, пропорційним, прозорим, тимчасовим, відповідати правилам угод СОТ, а також не створювати невинуватених бар'єрів для торгівлі чи порушувати глобальні ланцюги постачання;

- якнайшвидшого інформування СОТ про будь-які заходи торгівлі, пов'язані з COVID-19, що впливають на сільськогосподарську та аграрну продукцію, включаючи надання необхідних наукових доказів відповідно до угод СОТ;

- підтримати зусилля СОТ та інших міжнародних організацій стосовно аналізу впливу COVID-19 на глобальну торгівлю й виробництво сільськогосподарської та аграрної продукції;

- участі у діалозі з метою поліпшення рівня готовності та спроможності реагувати на регіональні чи міжнародні пандемії, включно з координацією на багатосторонньому рівні для зменшення кількості обмежень експорту сільськогосподарської продукції, зокрема в рамках СОТ.

Для частини сільськогосподарської та харчової продукції ЄС і Україна застосовують безмитні тарифні квоти [220].

Встановлення безмитних тарифних квот не означає заборону на експорт понад квоти. Зокрема, українські компанії можуть без обмежень постачати товари і понад тарифну квоту, проте ці обсяги підпадають під загальний режим імпорту в ЄС. Тобто експорт у межах квоти обкладається митом 0%, експорт понад квоту – ввізним митом, визначеним Митним тарифом ЄС.

Комісія ЄС встановила безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів, причому по чотирьох видах встановлено додаткові обсяги. Також відповідно до умов ЗВТ між Україною та ЄС, розмір окремих

безмитних квот поступово збільшуватиметься протягом п'яти років (у середньому на 10% у рік).

Тарифні квоти (основні та додаткові) адмініструються за двома принципами:

- ✓ «перший прийшов – перший отримав» (для меду, обробленого зерна та борошна, оброблених томатів, виноградного соку, вівса, ін.);
- ✓ через систему імпорتنих ліцензій (для пшениці, кукурудзи, ячменю, ін.).

Українські експортери активно користуються можливостями безмитного експорту в рамках тарифних квот. У 2020 р. українські експортери використовували можливості 32 з 40 тарифних квот, 11 з яких закрили у повному обсязі й ще дві більше ніж на 95 % (у 2019 р. використали можливості в рамках 32 тарифних квот, у 2018 р. – у рамках 29 тарифних квот, у 2017 – у рамках 26 тарифних квот).

Повністю закрито 11 тарифних квот на кукурудзу, пшеницю, ячмінь, мед, цукор, виноградний та яблучний соки, оброблені томати, оброблений крохмаль, вершкове масло, м'ясо птиці та крохмаль.

Використовуються тарифні квоти на продукти переробки солоду та крохмалю (99,9%), оброблену продукцію з зернових (99,5%), яйця та альбуміни (84,5%), солод та пшеничну клейковину (90,3%), ячмінь, ячмінне борошно та гранули (80,4%), часник (78,6%), висівки, відходи та залишки (72,3%), яйця та альбуміни, додаткова

Важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС слугує положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Тут передбачено суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно–регуляторної бази.

Робота над створення ЗВТ, серед іншого, полягатиме у:

- скасуванні Україною та ЄС ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного;
- запровадженні правил визначення походження товарів;
- приведенні Україною своїх технічних регламентів, процедур, санітарних та фіто санітарних заходів та заходів задля безпеки харчових продуктів у відповідність з європейськими, завдяки чому ук-

раїнські промислові товари, сільськогосподарська та харчова продукція не потребуватимуть додаткової сертифікації в ЄС;

- встановленні сторонами найбільш сприятливих умов доступу до власних ринків послуг;
- запровадженні Україною правил ЄС у сфері публічних закупівель, що дозволить поступово відкрити для України ринок публічних закупівель ЄС;
- спрощенні митних процедур та запобіганні шахрайства, контрабанди, інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів;
- посиленні Україною захисту прав інтелектуальної власності.

Створення ПВ ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, протягом 10 років. Результатами запровадження ПВ ЗВТ між Україною та ЄС стануть тісна економічна інтеграція, створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу, покращення інвестиційного клімату та прозорі правила ведення бізнесу в Україні, збільшення вибору, підвищення безпечності та якості товарів, зниження цін для українських споживачів, можливість доступ українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринків третіх країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому світі стандарти.

Варто зауважити, що до набрання чинності Угодою про асоціацію Європейський Союз запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосується 94,7% від усього обсягу промислових товарів та 83,4% сільськогосподарських товарів і харчової продукції, що імпортуються Євросоюзом з нашої держави (терміном дії до 1 січня 2016 року).

Із 1 січня 2016 р. розпочалося тимчасове застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині поглибленої й всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Одночасно завершив свою дію режим автономних торговельних преференцій ЄС для України, започаткований 3 квітня 2014 року, в рамках якого в односторонньому порядку українському експорту надавався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ.

1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному обсязі. Протягом періоду з

даткові торговельні преференції на низку українських аграрних товарів. Із 1 січня 2018–го до 31 грудня 2020 р. діяли також додаткові торговельні преференції на пшеницю, кукурудзу та ячмінь.

Встановлення безмитних тарифних квот ЄС передбачено для 36 видів товарів. По чотирьох видах товарів встановлено додаткові тарифні квоти.

Україна встановила тарифні квоти для трьох видів товарів (м'ясо свинини, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці, цукор), по двох видах встановлено додаткові тарифні квоти.

Адміністрування тарифних квот ЄС здійснюється за двома принципами:

- «перший прийшов – перший обслуговується»: ячмінна крупа та борошно, м'ясо баранини, цукор, зерно зернових злаків, оброблене іншими способами, овес, продукти переробки солоду та крохмалю, гриби, часник, оброблена продукція з молочних вершків, інший цукор, виноградний та яблучний соки, цукрові сиропи, крохмаль, продукція з обробленого молока, харчові продукти, оброблена продукція з зернових, оброблені томати, солод та пшенична клейковина, цукрова кукурудза, оброблена продукція з цукру, сигари та цигарки, висівки, відходи та залишки, оброблена продукція з масла, манітол сорбіту, оброблений крохмаль, мед, етанол.

- через систему імпорتنих ліцензій: м'ясо птиці, свинина, сухе молоко яйця та альбуміни, молоко, вершки, згущене молоко та йогурти, пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули, ячмінь, ячмінне борошно та гранули, яловичина, вершкове масло та молочні пасти, кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули.

Адміністрування тарифних квот України відбувається за принципом «перший прийшов – перший обслуговується». Порядок контролю за розподілом тарифної квоти затверджено наказом Мінфіну від 11.12.2014 № 1203.

У 2019 р. було внесено зміни до Додатка І–А до Угоди про асоціацію в частині зміни зобов'язань Європейського Союзу, що стосується обсягів тарифних квот на м'ясо птиці в бік збільшення, що зробить можливим забезпечити збереження інтересів українських виробників м'яса птиці (Закон України «Про ратифікацію Угоди у формі обміну листами між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до торговельних преференцій відносно м'яса птиці та переробленого м'яса птиці, передбачених Угодою про асоціацію

між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 05.12.2019 № 345–ІХ).

В офіційному журналі ЄС 17.01.2020 опубліковано інформацію про набуття чинності Угоди у формі обміну листами між Європейським Союзом та Україною про внесення змін до торгових преференцій відносно м'яса птиці та переробленого м'яса птиці, передбачених Угодою про асоціацію, яка набуває чинності 01.02.2020, як це передбачено зазначеною Угодою у формі обміну листами.

Україна встановила безмитні тарифні квоти для трьох видів сільськогосподарських товарів з ЄС (м'ясо свинини, м'ясо птиці та цукор), а також передбачила додаткові обсяги для двох з них. Із 1 жовтня 2017 р. ЄС запровадив додаткові безмитні тарифні квоти на сільськогосподарську та харчову продукцію, яка користується найбільшим попитом в ЄС, терміном на три роки в рамках тимчасових додаткових торговельних преференцій ЄС для України.

Зокрема, збільшені такі безмитні квоти: мед (на 2500 т у рік), ячмінна крупа, оброблене зерно та борошно (на 7800 т), оброблені томати (на 3000 т), виноградний сік (на 500 т), овес (4000 т), кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули (на 625 тис т), пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули (65 тис т), ячмінь, ячмінне борошно та гранули (325 тис т). Більшість додаткових безмитних квот почали діяти з 1 жовтня 2017 р. ЄС, крім квот на пшеницю, кукурудзу та ячмінь, які використовуються з 1 січня 2018 р. [221].

Військова агресія негативно відобразилася на функціонуванні експортно орієнтованого сільського господарства країни. Через певні порушення логістики суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу змушені переорієнтувати значну частину товарних потоків на ринки країн ЄС.

У червні 2022 р. Європейський Союз офіційно скасував усі мита і збори з українського експорту, що спрямовується на європейський ринок, аби допомогти відновленню українського бізнесу, який постраждав внаслідок російської агресії.

Навесні 2022 р. запрацювали «коридори солідарності» для експорту української сільськогосподарської та промислової продукції на європейський та світовий ринки в умовах, коли Росія почала воєнну блокаду чорноморських портів України.

Надання підтримки з боку ЄС та запровадження преференційного режиму торгівлі, безумовно, відчутне для аграрного сектору України. Водночас відповідні заходи в умовах війни, на жаль, залишаються для галузі переважно реанімаційним інструментом. Зупинка або обмеження реанімаційних заходів у будь-якій формі призведуть до падіння аграрної галузі з усіма негативними соціально-економічними наслідками, а також можуть нести в собі ризики геополітичного масштабу.

Одним з основних чинників, який впливає на ефективне просування сільськогосподарської продукції та продовольства на європейський ринок – це відповідність їх якісних показників санітарним та фітосанітарним правилами ЄС, які гарантують, що споживачам постачаються безпечні харчі. Вони охоплюють харчову безпеку, здоров'я тварин і рослин, а також годівлю та утримання сільськогосподарських тварин та птиці.

Крім того їх можна застосовувати для захисту: здоров'я людей чи тварин від харчових ризиків, зокрема, добавок, забруднювачів, токсинів або хвороботворних організмів у їжі, напоях чи кормах, здоров'я людини від захворювань, де переносниками виступають тварини чи рослини, тварин або рослин від шкідників чи хвороб, або хвороботворних організмів, і здоров'я лісів і дикої флори.

Головні принципи, що діють на ринку ЄС, це: життя та здоров'я споживачів мають бути максимально захищені, продукція, імпортована до ЄС, має відповідати таким же вимогам, як і продукція, вироблена в ЄС, система контролю замість того, щоб фокусуватися на перевірці готового продукту, сфокусована на ризику, відповідальність за дотримання вимог безпечності несе оператор ринку, забезпечення гігієни та безпечності по всьому ланцюгу, превентивний контроль та превентивне забезпечення безпеки (НАССР), своєчасне інформування всіх задіяних сторін про існуючі та потенційні загрози через систему RASFF, відстежуваність продукції протягом всього ланцюга постачання – з метою своєчасного відклику в разі загрози здоров'ю споживачів.

У 2015 р. набув чинності Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Зазначений закон передбачає впровадження в Україні європейської моделі системи гарантування безпеки і якості продуктів харчування, що базується на процедурах НАССР. Також, 21 грудня 2017 ухвалено Закон

України «Про безпечність та гігієну кормів», відповідно до якого, вимоги по впровадженню системи НАССР розповсюджуються на операторів ринку кормів, що здійснюють виробництво, обіг та використання останніх. Основною метою впровадження системи НАССР буде слугувати гармонізація та адаптація вітчизняних стандартів у сфері якості та безпеки харчових продуктів та кормів до законодавства Європейського Союзу.

Підписання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Туреччиною, що відбулася в лютому 2022 р. відкриває для вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства новий ринок збуту. Водночас постає необхідність розробки заходів із підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції аграрного сектору на внутрішньому ринку в умовах зняття обмежень імпорту турецької продукції, зокрема тепличних овочів, тощо.

Угода про вільну торгівлю з Туреччиною стане однією з найвигодніших для України серед усіх, підписаних до тепер.

уреччина – одна з найбільш «захищених» економік. Традиційно для неї характерні досить високі імпорتنі мита. Так, їх величина на молочну продукцію становить 176%, м'ясу – 16%. Тому отримати вільний доступ до цього величезного ринку значне досягнення;

уреччина знаходиться в іншій кліматичній зоні та не може бути прямим конкурентом України з абсолютної більшості позицій аграрного виробництва. Більше того, Україна і Туреччина успішно доповнюють одна одну;

уреччина знаходиться близько до України і між країнами існує дешевий морський шлях. Із використанням Дніпра торгівлю можна наростити в рази. При цьому потенціал зростання експорту аграрної і харчової продукції з України до Туреччини вищий, ніж потенціал імпорту до України, оскільки в Україні на товари з Туреччини мінімальні чи нульові мита;

уреччина вже зараз один з найбільших ринків збуту для української аграрної продукції. Україна експортує до Туреччини олійні культури, олії, зернові, компоненти кормів для сільськогосподарських тварин, цукор, кондитерську продукцію, волоський горіх, бобові тощо. Тобто це ті продукти, які Туреччина сама не виробляє у достатніх обсягах, тому й купуватиме їх все більше в Україні. За деякими з цих продуктів Туреччина для України визнана основним ринком.

Тобто звідси, в Українських виробників з'явиться реальна можливість зміцнити позиції;

перспективним для України стає постачання живих бичків та м'яса яловичини. Це великий ринок збуту, практично закритий для нас раніше. Не менш важливі перспективи розвитку експортного потенціалу кондитерської продукції, що за часто являють собою продукти з високою доданою вартістю;

уреччина – великий реекспортер. Поставляючи продукти до Туреччини, в Україні з'являється можливість виходу на нові ринки збуту; більшення обсягів торгівлі – це завжди нові робочі місця та підвищення рівнів доходів населення. Тому згаданий фактор позитивний для України;

овари, які Туреччина постачає в Україну, і до появи угоди не обклалися митом. Основні позиції це мандарини, лимони, апельсини, ківі, персик, нектарин, абрикос, виноград столовий тощо. Тобто, частково йдеться про продукцію, яку Україна не вирощує за кліматичних умов. Турецькі помідори та огірки тепличні постачаються у період, коли вирощування згаданих продуктів в Україні коштує надто дорого, тож вони закривають дешеву нішу.

Україна – це сировинна країна, перед якою постало завдання створити вищі рівні додаткової вартості промисловості. І лише потім, за допомогою зон вільної торгівлі, спробувати відшукати для цієї промисловості ринки збуту. В такому випадку від підписання ЗВТ виграють винятково країни з вищим рівнем державної підтримки промисловості, адже сировинні країни здебільшого не укладають договорів про ЗВТ.

Проте, на нашу думку, у разі запровадження ЗВТ виявляються і негативні сторони. Так, відкриття внутрішнього ринку для турецьких товаровиробників буде завдано шкоди суб'єктам підприємницької діяльності у сфері тепличного овочівництва та молокопереробки, особливо при знищенні їхньої матеріально-технічної бази внаслідок військової агресії Росії проти України.

Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів слугує основним регулятором ринку харчових продуктів в Україні, яка здійснює державний контроль за впровадженням постійно діючих процедур, заснованих на принципах системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (НАССР). Відповідно до законодавства України, Державна

служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, починаючи з 20 вересня 2018 р. має право перевіряти потужності, які провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких відсутні необроблені інгредієнти тваринного походження на предмет впровадження системи НАССР.

В Україні вимоги до розробки та впровадження систем управління безпечністю харчової продукції за принципами НАССР задекларовано у:

- ДСТУ 4161–2003 «Система управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги»;
- ДСТУ ISO 22000:2007 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга».

Зрозуміло, що дотримуватися цих вимог також повинні й виробники сільгосппродукції, адже вони функціонують як ланки процесу виробництва харчових продуктів.

Вимоги до розміщення на китайському ринку продуктів харчування регулюються декількома законами, зокрема базовим Food також розповсюджуються на продукти харчування і сільськогосподарську продукцію та обов'язкові для всіх виробників і продавців харчових продуктів, харчових добавок і супутніх продуктів. Імпортовані харчові продукти мають відповідати державним стандартам Китаю з питань безпечності харчових продуктів. Проте варто зауважити, що під час контролю імпорту харчових продуктів китайські контролюючі органи зазвичай керуються не лише власними, а й європейськими або американськими нормативами і стандартами, особливо там, де відсутні національні вимоги. Крім того, у разі наявних розбіжностей між національними та зарубіжними показниками китайські контролюючі органи віддають перевагу застосуванню більш суворих вимог до імпортних товарів, до прикладу, чинних у ЄС і США.

Український виробник продуктів харчування тваринного походження при експорті в Китай повинен пройти процедуру акредитації, яка складається з трьох рівнів:

- схвалення країни експорту для певної категорії продукції;
- схвалення підприємства/виробництва у схваленій країні;

- схвалення певного виду продукції, що виробляється на схваленому виробництві, для експорту.

Акредитацією (схваленням) підприємств і продуктів займається урядовий орган КНР – Certification and Accreditation Administration дається через відповідний уповноважений орган України – Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів.

Наразі Україна схвалена для експорту до Китаю молочних продуктів, замороженої яловичини і меду. Тривають перемовини стосовно схвалення України як постачальника рибних продуктів, яєць та м'яса птиці.

Крім обов'язкової акредитації, український виробник повинен пройти процедуру реєстрації та отримання дозволу для закордонних потужностей на території Китаю в системі AQSIQ (General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine of the People's Republic of China). Така реєстрація діє 4 роки.

Кожна поставка продуктів харчування до Китаю повинна супроводжуватися ветеринарним сертифікатом, який видається уповноваженим органом України – Держпродспоживслужбою.

Процедура акредитації (схвалення) при експорті українських продуктів харчування рослинного походження складається з двох етапів:

- схвалення країни експорту для певної категорії продукції;
- схвалення підприємства/виробництва у схваленій країні.

Акредитацією підприємств і продуктів займається митний орган Китаю – General Administration of Customs of the People's Republic of China залежно від типу продукту. Заявка на акредитацію подається через уповноважений орган України – Держпродспоживслужбу.

Після реєстрації виробничої потужності для експорту до Китаю імпортер має отримати ліцензію GACC або AQSIQ, а поставка кожної партії продукції повинна супроводжуватись фітосанітарним сертифікатом, виданим Держпродспоживслужбою.

Вимоги до маркування продуктів харчування встановлені національними стандартами:

- GB 28050–2011 «The general rules for nutrition labeling of
- GB 2760–2014 Food Safety National Standards for the Usage of

Згідно зі встановленими вимогами, маркування повинно містити наступну обов'язкову інформацію: назва продукту, перелік інгредієнтів, вага нетто і склад, декларація про поживну цінність, дата виробництва, строк придатності, умови зберігання, назва, адреса і контактні дані виробника або дистриб'ютора, позначення стандарту. Рекомендовано також нанести інформацію про ідентифікацію партії, наявність алергенів, інструкцію з використання тощо.

Важливим елементом формування системи державної підтримки експорту сільськогосподарської продукції слугує формування її інституційної основи через створення Експортно–кредитного агентства (ЕКА). На думку урядовців, в умовах обмеженості логістичних ресурсів інструменти Експортно–кредитного агентства (ЕКА) стимулюватимуть експорт товарів із високою доданою вартістю [222]. Серед основних завдань Агентства стануть захист українських експортерів від ризику затримки платежів та фінансових втрат, впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках, участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами, співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями тощо.

Державне експортне кредитне агентство Данії (ЕКА), яке ще у квітні близько 50 данських фірм, пов'язаних з сільськогосподарською галуззю та енергетичними проектами в Україні. Із метою забезпечення спроможності ЕКА задовольнити попит експортерів 29 березня 2021 р. уряд України прийняв рішення докапіталізувати Експортно–кредитне агентство шляхом емісії облігацій внутрішньої державної позики на 1,8 млрд грн (близько 64,5 млн дол. США). Варто зауважити, що в нинішній складний період, ефективність регулюючих заходів, що впливають на стимулювання експорту, залежить від рівня обґрунтування самих заходів, в останню чергу від системи показників та стану інформаційної бази. Комплексність відповідних досліджень обґрунтовується на факторах, що створюються в умовах

державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції та потребує підходу в єдиному контексті. У тому числі – слід ухвалити рішення про конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та трансакційних витрат при експорті, взаємодія кількісної динаміки потенціалу експорту та інноваційної діяльності, характер спеціалізації експортоорієнтованих галузей сільського господарства, державна підтримка виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

Державне регулювання експорту сільськогосподарської продукції являє собою складову політики зовнішньої торгівлі країни, що реалізується в практичній діяльності. Тому досягнення динамічного консенсусу між міжнародної торгівлі лібералізацією сільськогосподарської продукції та системою державного підтримки доцільно з багатьох причин. При формуванні консенсусу відбувається наступне:

- розширюються можливості маневру серед заходів державної підтримки сільського господарства та курсів лібералізації зовнішньої торгівлі агропродовольства;
- формуються заходи із захисту внутрішнього аграрного ринку, розробка методів контролю по недопущенню монополізації виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- удосконалення системи державного регулювання сільськогосподарської продукції вимагає всебічної оцінки результатів заходів протекції, спрямованих на посилення потенціалу експорту. З цією метою передусім мають бути профінансовані витрати заходів державної протекції, спрямовані на зміцнення експортного потенціалу.

Зростання надходження грошових коштів, отриманих від експорту сільськогосподарської продукції трактується важливим та узагальненим показником заходів стимулювання експортноорієнтованого аграрного сектору. Поряд із цим згаданий показник, у багатьох випадках не може вважатися сумою прямої та непрямой ефективності. Насамперед зростання фінансових ресурсів, отриманих від експорту продукції, пов'язане з ефективністю заміни імпорту. При цьому ефективність заходів стимулювання експортного потенціалу виявляється у реалізації можливостей заміни імпорту на етапі виробництва, переробки та продажу. З іншого боку, слід враховувати, що непряма ефективність стимулюючих заходів в аграрному секторі, сприяє розвитку підприємницької діяльності.

Заходи державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції повинні передбачати особливості, що виходять з кола дії та масштабу діяльності тих, хто здійснює експорт. Зокрема:

- для суб'єкта господарювання, який виробляє експортну продукцію в широкому асортименті доцільнішим є створення умов постійного партнерства та сталої взаємодії. Справа в тому, що стійкі зв'язки надійні та підтримують інтереси тих, хто займається імпортом у колі постійного партнерства, тому виникають обмеження виходу ринку на нові сегменти;

- експорт повинен супроводжуватися розпізнаванням товарного знаку та формуванням іміджу надійного партнера.

Як показує досвід, термін дії угод безпосередньо залежить від нормативно-правового забезпечення їх укладання. Тому у системі державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції одним із найважливіших напрямів формування інституційного середовища має стати забезпечення організації інформаційного механізму вибору доцільніших форм взаємних угод.

З цією метою у документації експортних операцій сільськогосподарської продукції та продовольства повинні бути передбачені необхідні параметри угод, що належать до виробничого співробітництва.

Політика зовнішньої торгівлі має відповідати критеріям національної економічної безпеки. Таким чином, ґрунтуючись лише на порівнянні доходів та витрат, недостатньо оцінювати ефективність зовнішньоторговельних операцій.

Міжнародна торговельна позиція України кардинально змінилася упродовж останніх двох – трьох років, національна система підтримки торгівлі не встигає за динамікою розвитку і на сьогодні не повною мірою забезпечує якість та повноту спектру послуг, який зазвичай можна було б очікувати за подібних умов від регулятора. і який виконував би усі необхідні дії для ефективної та дієвої підтримки експортерів у забезпеченні ними потреб традиційних ринків та виходу на нові.

Проте недостатня інституційна присутність на ключових експортних ринках і низький рівень технічних навичок інституцій з підтримки торгівлі ще більше ускладнюють реалізацію орієнтованої на результат державної політики з просування експорту. З метою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на сві-

тових ринках будуть здійснені наступні заходи: створення Інституції з підтримки та просування експорту, Ради з міжнародної торгівлі при КМУ, Експортно–кредитного агентства, мережі підтримки торгівлі, єдиного веб–ресурсу для інформаційної підтримки українських експортерів, торговельних представництв у складі дипломатичних місій.

Особливо успішними виявляється діяльність Офісу з просування експорту (ЕРО). На сьогодні ЕРО швидко розвивається як дієвий інструмент, головна мета якого підтримати сучасну експортноорієнтовану екосистему, що має діяти за участі державних інституцій та бізнес спільноти, втілитися у створення інституції з підтримки експорту. Відповідно до наказу Мінекономрозвитку № 1861 від 03 листопада 2016 р. ЕРО набув правового статусу у як консультативно–дорадчого органу при Міністерстві.

На сьогодні ЕРО – невід’ємна складова розробки української політики з сприяння експорту. Його функції охоплюють чотири види діяльності: інформування експортерів, послуги для експортерів, освітні програми для експортерів та пропозиції стосовно бізнес можливостей. Бачення ЕРО та основна ціль його функціонування – це розвиток в Україні ефективної системи просування експорту, запровадження принципу «єдиного вікна» для експортерів і бізнесу, сприяння виходу українських експортерів на новий рівень, розвиток їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародних ринках, популяризація України та її продукції й послуг за кордоном.

Військові дії в Україні призвели до введення заходів обмеження критичного експорту сільськогосподарської продукції та продовольства. Російсько–українська війна змусила Кабінет Міністрів України вживати заходів, спрямованих на регулювання обігу харчових продуктів, для недопущення їхнього дефіциту. Для досягнення цієї мети 5 березня 2022 р. прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до додатків 1 та 5 Постанови КМУ № 1424 від 29 грудня 2021 року» [223].

На основі вказаного нормативно–правового акта вводяться обмеження на експорт харчової продукції з території України. Так, на низку продукції встановлено нульові експортні квоти. До цього переліку включено живу велику рогату худобу, морожене, необвалене та обвалене м’ясо великої рогатої худоби, жито, овес, гречку, просо,

цукор та сіль, придатні для споживання. Відповідно експорт зазначеної продукції поки неможливий.

Крім того, додатково передбачено обов'язкове ліцензування експорту таких товарів: пшениця і суміш пшениці та жита (меслину), кукурудза, м'ясо свійських курей, яйця свійських курей, соняшникова олія. Відповідальність за забезпечення ліцензування покладено на Міністерство економіки України. Дана постанова спрямована в першу чергу на вирішення продовольчої безпеки в умовах запровадження воєнного стану в країні.

Таким чином, як зазначено вище, процеси глобалізації не зменшили актуальності проблеми національної виробничої безпеки. Тому основними принципами довгострокової економічної стратегії мають стати поліпшення умов виходу на світові ринки робочої сили, товарів та послуг, відповідному рівні захист внутрішнього ринку, забезпечення виходу на ринок послуг, що має значення для економічного розвитку капіталу і технологій.

Система регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції насамперед повинна характеризуватися показниками рівня забезпечення продовольчої безпеки, підтримкою конкурентоспроможного місцевого виробництва та рівнем захисту внутрішнього аграрно–продуктового ринку.

Вважаємо, що в сучасних реаліях, оцінка рівня митного захисту внутрішнього аграрно–виробничого ринку і методологічних та інформаційних проблемах впливу його на захист національного аграрного ринку визначається одним з найважливіших напрямів регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією і вимагає удосконалення системи стимулювання експорту.

Крім того, у регулюванні зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими товарами митні тарифи застосовуються як важливий інструмент. При лібералізації політики зовнішньої торгівлі очевидним вбачається впровадження гнучкої тарифної практики, комбінування тарифів і застосування сезонних мит. У зазначеній системі регулювання мають передбачатися кількісні обмеження методів нетарифного врегулювання та залучатися методи фінансового регулювання (субсидування, аукціони, кредитування експорту) використовуватися активніше. На відміну від методів регулювання тарифів застосування згаданих методів вимагає спеціального підходу та підготовки. Використання вищезазначених підходів зумовлюється захистом

внутрішнього ринку та економічної рівноваги. Особлива підготовка виникає з необхідності адаптації економіко–правового механізму лібералізації зовнішньої торгівлі експорту сільськогосподарської продукції у відповідності до нових викликів до умов міжнародної торгівлі.

Вважаємо, що важливим фактором ефективного розвитку експортного потенціалу України потрібно вважати єдність методів тарифного регулювання та рівня розвитку галузі інституційного управління з урахуванням потреб та ресурсного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників. Одним з напрямів удосконалення системи державного регулювання експорту сільськогосподарської продукції вважаємо зниження транзакційних витрат. У цьому аспекті варто відзначити постійно зростаючу роль нормативно–правової бази. Ми вважаємо, що повноцінне відображення лібералізації підходів до регулювання зовнішньої торгівлі в нормативно–правовій базі створює вигідне середовище для зниження транзакційних витрат. Згадані зміни довозлять звести до мінімуму операції з відкриття валютних рахунків для фізичних та юридичних осіб, список ліцензованої та квотованої продукції експорту та імпорту. Одночасно, за лібералізації митного регулювання, ми очікуємо зменшення кількості зовнішньоекономічних операцій, які потребують особливої реєстрації та пильного нагляду. Також, повинна забезпечуватись повнота інформації стосовно місцезнаходження суб'єктів підприємницької діяльності зовнішньоекономічної діяльності, а товари, що перетинають кордон неухильно повинні бути представлені під своїм найменуванням і юридично вірно зареєстровані.

РОЗДІЛ 3.

ФІНАНСОВА ТА ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

3.1. Облік реалізації продукції на зовнішньому ринку агропродовольства

Сільськогосподарська продукція охоплює: живі тварини, м'ясо, рибу, молюски, молоко і молочні продукти, яйця, мед натуральний, овочі, живі дерева, каву, чай, горіхи, зернові, насіння, солод, крохмаль, олію, віск, цукор, какао, борошно, оцет і т.п.

Виникає питання, як це впливає на експорт, його оформлення та оподаткування. На оподаткування експорту – ніяк, так як правила експорту сільськогосподарської продукції такі ж самі, як і для інших товарів. Є групи товарів, які йдуть за нульовою ПДВ-ставкою, а є звільнені.

Однак статус сільськогосподарської продукції важливий для тих, хто на 4-й групі єдиного податку. Як відомо, для них частка реалізації такої продукції за попередній податковий (звітний) рік має бути не менше 75%, щоб не втратити групу. І ця частка має бути саме вироблена ними, а не закуплена як товар, що впливає з пп. 14.1.234 ПКУ.

Також нюанси є у митному оформленні сільськогосподарської продукції, зокрема можуть вимагатися:

- сертифікат якості;
- сертифікат походження;
- фітосанітарний сертифікат;
- карантинний сертифікат;
- ветеринарний сертифікат;
- наявність експортного мита.

Крім того, ще є квоти на сільськогосподарську продукцію та позиції експорт, яких підлягає ліцензуванню, що визначено постановою Кабміну «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2022 рік» від 29.12.2021 р.

№ 1424 (Постанова № 424). Через це проходження митниці сільськогосподарською продукцією варто розглянути детальніше.

Якщо ще не було експорту, то треба зарані зареєструватися на митниці. Дану процедуру достатньо зробити один раз. Це можна зробити й у електронний спосіб. ДПС має надіслати не пізніше наступного робочого дня відповідне повідомлення.

До звичних експортних документів належать: експортна митна декларація, ЗЕД-контракт (він може бути на мові держав, з якими Україна має митний союз, може бути й англійською мовою), виставлений рахунок (інвойс) на покупця-нерезидента, транспортні документи (CMR, авіанакладна, коносамент, Carnet TIR). Для заповнення митної декларації, особливо якщо це вперше, радимо скористатися послугами митного брокера.

Специфічні сертифікати, які потрібні для експорту сільськогосподарської продукції наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Сертифікація сільськогосподарської продукції

Сертифікація сільськогосподарської продукції		
Сертифікат	Коли і для чого	Хто видає та особливості дії
сертифікат якості товару	для зернових, так як вони можуть бути різного сорту, лабораторія має встановити вміст клітковини і т.п.	акредитована лабораторія
сертифікат походження товару, у т.ч. EUR-1	для ситуації, коли його хоче покупець, так як у його країні діє пільга по оподаткуванню товарів з України чи з інших відомих йому причин	Сертифікат EUR-1 (преференційний доступ на ринок ЄС) видає митниця. Сертифікати інших видів може видати Торговельно-промислова палата**
фітосанітарний сертифікат***	для продукції, яка потрапляє в Перелік № 1177*	державний фітосанітарний інспектор (Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів), строк дії сертифікату 14 днів
карантинний сертифікат		
міжнародний ветеринарний сертифікат	для продукції тваринного походження	держінспектор ветеринарної медицини або уповноважені (офіційні) лікарі ветеринарної медицини
* Перелік № 1177 – Перелік об’єктів регулювання для цілей імпорту, експорту та реекспорту, постановою Кабміну від 15.11.2019 р. № 1177; ** у період карантину почала діяти послуга з боку Торгово-промислової палати «електронна заявка» – можливість замовити сертифікат походження через її сайт разом з поштовою доставкою сертифіката до замовника; *** видається в електронній формі, а якщо цього потребує країна призначення – у паперовій (зміни за Законом від 12.05.2022 р. № 2246, чинний з 27 травня 2022 року)		

Питання і ліцензування експорту врегульовано Постановою Кабміну «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2022 рік» від 29.12.2021 р. № 1424 (далі – Постанова № 1424). У даній постанові є додаткові позиції з нульовими квотами, які наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Додаткові позиції з нульовими квотами

Додаткові позиції з нульовими квотами			
Найменування товару	Код згідно з УКТ ЗЕД	Найменування товару	Код згідно з УКТ ЗЕД
Жито	1002	Добрива мінеральні або хімічні, фосфорні	3103
Овес	1004	Добрива мінеральні або хімічні, калійні	3104
Гречка	1008 10 00 00	Добрива мінеральні або хімічні із вмістом двох чи трьох поживних елементів: азоту, фосфору та калію; інші добрива; товари цієї групи у таблетках чи аналогічних формах або в упаковках масою брутто не більш як 10 кг	3105
Сіль, придатна для споживання людьми	2501 00 91 00		

Також Постановою № 1424 введено і додаткові позиції, експорт яких будь-яких кількостях підлягає ліцензуванню (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

Додаткові позиції, які підлягають ліцензуванню

Додаткові позиції, які підлягають ліцензуванню			
Найменування товару	Код згідно з УКТ ЗЕД	Найменування товару	Код згідно з УКТ ЗЕД
Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин)	1001	Велика рогата худоба, жива	0102
М'ясо курей свійських	0207 11 0207 12 0207 13 0207 14	М'ясо великої рогатої худоби, морожене	0202
Яйця кур свійських	0407 21 00 00	М'ясо та їстівні м'ясні субпродукти, солоні або в розсолі, сушені або копчені; їстівне борошно з м'яса або м'ясних субпродуктів: м'ясо великої рогатої худоби	021020
Просо	1008 29 00 00	Цукор	1701

Ще одне організаційне питання експортних операцій, яке стосується всіх підприємств, а не тільки сільськогосподарських – валютне регулювання з боку НБУ (табл. 3.4).

Операції до 400 тис. грн не мають валютного нагляду з боку банків.

Таблиця 3.4.

Валютні обмеження експортних операцій

Валютні обмеження експортних операцій		
Валютний контроль	Обмеження	На що звернути увагу
строки розрахунків за зед-контрактами	120 к. днів - на період воєнного стану (діє з 08.06.2022, але застосовується до операцій починаючи з 05.04.2022) ¹ ; 365 к. днів - щодо операцій, які почалися до 05.04.2022	цикл «гроші-відвантаження» слід закрити за 120 к. днів, тобто: - якщо отримали попередню оплату, то слід відвантажити продукцію протягом 120 к. днів; - якщо відвантажили товар на експорт, то отримати гроші теж треба протягом 120 днів. при простроченні пеня 0,3% за кожний день прострочення, але не більше простроченої суми (починаючи з 121-го дня). її стягує дпс за результатами перевірки порушника-резидента ² . також обслуговуючі банки зобов'язані інформувати дпс про порушення строку розрахунків 120 к. днів
примусовий продаж іновалютної виручки експортера	скасований (постанова нбу від 06.02.2019 р. № 35)	уся іновалютна виручка зараховується на рахунок експортера
валютний нагляд відсутній	операції по експортно-імпортним контрактам до 400 тис. грн ³	на операції з «незначними розмірами» не поширюється вимога про розрахунки протягом 120 к. днів за експортно-імпортними контрактами (п. 23 розділу ііі постанова нбу від 02.01.2019 р. № 5). під незначним розміром вважається розмір валютної операції, який менший за розмір операції, яка підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу за законом від 06.12.2019 р. № 361
обмеження у валюті розрахунку з рф і білоруссю	заборонені будь-які валютні операції з використанням російських і білоруських рублів, а також у яких учасниками є юрособи/фізособи з рф і білорусі	дозволений переказ коштів (крім російських/білоруських рублів) на рахунки резидентів у банках за операціями з експорту товарів дозволені (п. 17 ² постанови № 18). якщо кошти надійшли в російських чи білоруських рублях, то обмін може здійснити банк на міжнародному валютному ринку на іншу валюту, наприклад долар, та зарахувати їх на рахунок клієнта
1 – обмеження згідно п. 14² постанови правління нбу від 24.02.2022 № 18 «про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» (далі – постанова № 18) з урахуванням постанови нбу від 07.06.2022 № 113. відлік часу банком починається з дати оформлення митної декларації (ек-10 «експорт»/ек-11 «реекспорт» або дати підписання акта приймання-передачі або іншого документа, який засвідчує передачу товару нерезиденту за умовами контракту. нагляд припиняється після надходження грошей на поточний рахунок; 2 – п. 1, п. 8 ст. 13 закону «про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 № 2473 3 – у разі, якщо банк виявляє подрібнення операції з метою уникнення валютного контролю, то він розглядає сукупність операцій як одну єдину		

Експорт – це остаточне вивезення товару, тобто митний режим, за яким українські товари випускаються у вільний обіг за межами митної території України без зобов'язань щодо їхнього зворотного ввезення (ч. 1 ст. 82 Митного кодексу України, МКУ). При цьому вони фізично уже можуть бути вивезені за межі митної території, але перебувати ще під митним контролем (ч. 1 ст. 83 МКУ).

У ст. 1 Закону «Про ЗЕД» від 16.04.1991 р. № 959 поняття експорту розглядається ширше і охоплює будь-який продаж товарів іноземному суб'єкту господарювання навіть і без обов'язкового їхнього вивезення за митний кордон. До експорту товарів за цим законом належить і реекспорт – зворотній вивіз товару, який був раніше ввезений на митну територію України (імпортований).

Спершу необхідно пройти акредитацію на митниці та отримати там обліковий номер, якщо цього ще не було зроблено. Робиться це на основі заяви 1-ЗЕД. Процедура проходять лише один раз. Далі для організації експорту товару необхідно виконати такі дії (ч. 2 ст. 83 МКУ):

- подати контролюючому органу необхідні документи на товари. Серед них можуть бути сертифікат якості товару. Для сільськогосподарської продукції (групи 1-25 УКТ ЗЕД) це ще й сертифікат походження товару (EUR-1), фітосанітарний сертифікат, карантинний сертифікат, міжнародний ветеринарний сертифікат;

- сплатити мито, якщо воно існує (бувають і безмитні режими). Дізнатися про експортні митні ставки, режими вільного експорту, експортний контроль можна, наприклад, за допомогою довідника на порталі QD Professional. Інформація доступна по кодам УКТ ЗЕД;

- у необхідних випадках отримати дозвіл (ліцензію) у Мінекономіки на проведення зовнішньоекономічної операції.

Зрозуміло, що до цих усіх процедур треба спочатку знайти покупця та укласти з ними зовнішньоекономічний договір (контракт) з використанням умов міжнародних поставок Інкотермс. Остання версія – Інкотермс 2020. Він може бути на мові країн, з якими Україна має митний союз, може бути англійською мовою.

Експорт товарів у залежності від обставин і умов ЗЕД-контракту може супроводжуватися такими первинними документами:

- інвойс (рахунок-фактура), виставлений на покупця-нерезидента – для ЗЕД це може бути первинним документом, за

умови його оплати, що не заперечують і податківці (лист ГУ ДФС у м. Києві від 31.03.2017 р. № 6964/10/26-15-14-05-04-22);

- накладні, пов'язані з попереднім придбанням товару;
- калькуляції, якщо продукція (товари) були вироблені самим постачальником;
- товаротransпортні документи – автомобільна CMR, авіанакладна Air Waybill, коносамент Bill of Lading, залізнична накладна Rail Waybill;
- акт приймання-передачі товару;
- навантажувальні відомості, пакувальні аркуші;
- Carnet TIR – книжка міжнародних дорожніх перевезень (за наявності).

Однак головним серед первинних документів, який спричиняє податкові наслідки – вантажна митна декларація (ВМД).

Експортна митна декларація (літерний код ЕК) охоплює митні режими вивезення, а саме: експорт, реекспорт, тимчасове вивезення, митний склад. Наприклад, Вантажна митна декларація з кодом ЕК10АА – це звичайна ВМД на вивезення товару в режимі експорту.

На подачу ВМД відводиться 10 днів з дати доставки товарів до митного органу. Якщо товар протягом 30 днів не потрапляє до митного режиму чи на склад тимчасового зберігання, то він переходить у власність Державної митної служби.

Дохід від реалізації продукції визначте в момент, коли одночасно дотримано всі умови:

- покупцеві передали всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції збільшаться економічні вигоди підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

У цілому існує два можливих підходи щодо визнання суб'єктами господарювання доходу від експорту:

- на дату оформлення ВМД. Цей підхід люблять податківці, але він не має нічого спільного з вимогами НП(С)БО 15 «Дохід». Так простіше, але не завжди правильно;

• на дату дотримання ВСІХ умов визнання доходу за п. 8 НП(С)БО 15 «Дохід». Це правильний підхід з точки зору стандартів бухгалтеру, але він складніший і вимагає аналізу умов ЗЕД-контракту та первинних документів по ланцюжку руху товару від експортера до покупця (табл.3.5).

Вищенаведені умови вказують на можливі складнощі у вирішенні дати визнання доходу при експорті. Єдине рішення тут відсутнє.

Таблиця 3.5.

Умови визнання доходу при експорті

Умови визнання доходу при експорті		
№	Умова визнання доходу з п. 8 НП(С)БО 15*	Коли настає виконання
1	покупцеві передаються всі ризики та вигоди, які пов'язані з правом власності на продукцію (товари)	визначається відповідно до базисної умови постачання Інкотермс у ЗЕД-контракті, або іншими положенням ЗЕД-контракту. Однак правила Інкотермс не регулюють момент переходу права власності. Ними встановлюється лише момент переходу ризиків по цим там іншим умовам поставки Інкотермс та розподіл обов'язків зі страхування та доставки товару
2	підприємство вже не здійснює управління та контроль над активом	момент визначається договором. Це перехід права власності. Як правило, це момент фізичної передачі товару покупцеві чи його представнику (перевізнику). Така думка висловлюється у листі Мінфіну від 03.02.2007 р. № 31-34000-20-10/4345. Також цей момент відповідає нормі ч. 1 ст. 334 ЦКУ: право власності на товар виникає з моменту передання майна, вручення його набувачеві або перевізнику. Первинні документи: коносамент, акт приймання-передачі, міжнародна автомобільна накладна (CMR) або будь-який інший аналогічний документ. Часто дата оформлення даних документів збігається з датою ВМД. Якщо у договорі взагалі нічого не зазначено, то застосовуємо ч. 1 ст. 334 ЦКУ, тобто дату передачі майна
3	сума доходу та виручки достовірно визначена	виконується в момент підписання договору
4	існує впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємством	
* дохід визнається на дату виконання останньої з невиконаних умов		

Прикладом складної ситуації може бути передача товару з розстроченням платежу. Якщо при цьому ще й у договорі вказано, що права власності переходить після остатнього платежу, то ситуацій ускладнюється ще більше. Робити датою визнання доходу дату переходу права власності неправильно, адже підприємство вже отримує економічні вигоди у вигляді платежів після передачі товару. Вважати датою визнання доходу фізичну передачу товару – це також спірно. У такому разі датою визнання доходу треба вважати дату передачі ризиків і вигод – дату за правилами Інкотермс, які визначені у договорі на поставку. При цьому дата передача ризиків і вигод може бути й після дати фізичної передачі товарів перевізнику. Наприклад, так відбувається в умовах групи D: DAP, DPU (в Інкотермс 2010 це DAP), DDP. Отже, умови Інкотермс слід розглянути детальніше.

Дотримання вищенаведених чотирьох вимог п. 8 НП(С)БО 15 не завжди співпадає у часі з оформленням ВМД. Наприклад, умова DAP (в Інкотермс 2020 – це DPU) в експортному контракті передбачає передачу ризиків щодо доставки товару у визначене місце, яке вже знаходиться за межами митної території України. Умова DDP взагалі передбачає доставку й передачу ризиків аж на складі покупця. За таких умов дата визнання доходу за п. 8 НП(С)БО 15 «Дохід» настає вже після дати оформлення ВМД.

Враховуючи всі ці складнощі з визначенням дати визнання доходу, ідеальним буде, аби у договорі ЗЕД усі моменти співпали на одну дату: момент переходу права власності на товар, моменту передачі ризиків та/або контролю над товаром за базисною умовою Інкотермс.

Умова Інкотермс EXW означає вивезення покупцем товару зі складу продавця. Її проблемою є те, що всі ризики передаються вже на місці знаходження продавця (експортера), а це значить, що саме покупець, а не продавець-експортер має оформляти всю процедуру проходження митниці. Однак така умова може викликати певні проблеми з застосуванням нульової ставки ПДВ.

ВМД обов'язково має бути оформлена від імені продавця (експортера). Інакше, не буде нульової ставки ПДВ.

З одного боку, умова EXW за ст. 1 Закону про ЗЕД відповідає поняттю експорту, адже ним вважається продаж товару нерезиденту навіть без його вивезення самим експортером.

З іншого боку, для отримання продавцем права на нульову ставку ПДВ потрібно у ВМД у графі 2 «Відправник/Експортер» мати саме продавця. Виходить, що митний брокер має все ж таки оформляти ВМД від імені експортера, що робить умову EXW у чистому вигляді практично неможливою, адже продавець по факту уже займається митною процедурою, чого робити не повинен. Більше того, якщо у ВМД як відправника вказати не його, то тоді йому ще й доведеться нараховувати ПДВ не тільки за ставкою 20%, але й за правилом «першої події» (п. 187.11 ПКУ).

Додамо, що така ситуація типова не тільки для України, тому в Інкотермс 2020 рекомендовано замість EXW застосовувати умову FCA, аби не створювати продавцю-експортеру проблем.

Щодо валютного контролю експортних операцій, то на 2024 рік ситуація така:

- 90 к. днів – на період воєнного стану граничний строк розрахунків за ЗЕД-контрактом (даний строк діє з 05.04.2022, до цього було – 365 к. днів). Це термін часу впродовж якого має відбутися закриття ЗЕД-контракту. Наприклад, якщо на експорт був відвантажений товар, то покупець має протягом цього часу повністю розрахуватися. Даний строк не застосовується щодо операцій, які менші 400 тис. грн. Дані обмеження встановлено п. 21 розділу II постанови правління НБУ від 02.01.2019 р. № 5 (з урахуванням вимог п. 14 постанови правління НБУ від 24.02.2022 № 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану»);

- з'явилися заборони та обмеження щодо операцій з росією і білоруссю у зв'язку з воєнним станом. Валютний нагляд банку за ЗЕД-контрактом починається з дати оформлення митної декларації (ЕК-10 «Експорт»/ЕК-11 «Реекспорт» або дати підписання акта приймання-передачі або іншого документа, який засвідчує передачу товару нерезиденту за умовами контракту. Нагляд припиняється після надходження грошей на поточний рахунок.

Зверніть увагу, що валютний нагляд відсутній щодо операцій по експортно-імпортним контрактам до 400 тис. грн. На операції з «незначними розмірами» не поширюється вимога про розрахунки протягом 90 к. днів за експортно-імпортними контрактами (п. 23 розділу III Постанови НБУ від 02.01.2019 р. № 5). Під незначним розміром вважається розмір валютної операції, який менший за розмір

операції, яка підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу за Законом від 06.12.2019 р. № 361.

Раніше існував ще обов'язковий продаж виручки експортерами по ЗЕД-контрактах. Однак скасований він був ще у 2019 році. Вся виручка залишається на рахунку експортера (постанова правління НБУ від 06.02.2019 р. № 35). На період воєнного часу обов'язковий продаж виручки також не вводився.

Розрахунки по експортних операціях неминує супроводжуватися курсовими різницями, правила обліку яких встановлює НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». При цьому застосовуються такі правила:

Умова розрахунку	Чи монетарна стаття заборгованості?	Чи є курсова різниця?
перша подія – відвантаження товару	так	так
перша подія – отримання авансу від покупця	ні	ні
	дохід визнається за курсом НБУ, що діяв на момент отримання авансу (п. 7 НП(С)БО 21)	

Курсові різниці рахуються лише по монетарним статтям, тобто у випадку погашення зобов'язань грошима. Зверніть увагу, що з початком воєнного стану курс НБУ став фіксованим, тому поки це буде продовжуватися курсових різниць немає бути.

Якщо отримано аванс, то стаття немонетарна, так як такі зобов'язання погашаються товарами.

У бухобліку виручку від продажу реалізованої сільгосппродукції проведіть за кредитом субрахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції». На дату визнання доходу облікову вартість готової сільгосппродукції включіть до витрат записом: Д-т 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» — К-т 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» (п. 7, 11 НП(С)БО 16 «Витрати»).

Якщо за умовами договору право власності на сільгосппродукцію переходить до іноземного покупця не в момент відвантаження зі складу, а пізніше – у визначеному пункті або за межами України, то з дати відвантаження продукції і до переходу права власності на неї обліковуйте продукцію на окремому аналітичному рахунку. Пропонуємо ввести рахунок 27/«Сільгосппродукція у дорозі». На дату визнання доходу спишіть її вартість на витрати. Інвалютні надходження від нерезидента зарахуйте на розподільчий рахунок. Обліковуйте кошти на субрахунку 316 «Спеціальні рахунки в інозем-

ній валюті». На поточний валютний рахунок кошти потраплять не пізніше наступного робочого дня (пп. 1 п. 52, п. 108, 110 Положення № 5). Щоб розрахувати дохід, керуйтеся вимогами НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» (Табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Визначення доходу від реалізації сільгосппродукції на експорт

Умови договору	Порядок перерахунку	Курсові різниці
Варіант 1. Експорт на умовах попередньої оплати	Дохід обчислюйте за курсом Нацбанку на дату надходження передоплати за продукцію на розподільчий рахунок (п. 6 НП(С)БО 21)	Заборгованість перед нерезидентом є немонетарною. Курсові різниці не розраховуйте (п. 7 НП(С)БО 21)
Варіант 2. Експорт на умовах наступної оплати	Дохід обчислюйте за курсом Нацбанку на дату визнання доходу (п. 5 НП(С)БО 21)	Заборгованість нерезидента є монетарною. Курсові різниці розраховуйте (п. 7, 8 НП(С)БО 21)
Варіант 3. Експорт на умовах часткової передоплати	У частині отриманої передоплати суму доходів визначайте як у варіанті 1, а в неоплаченій частині — як у варіанті 2	

Під час експорту розрахуйте курсові різниці, як різниці між курсами Нацбанку на звітну та попередню дати оцінки статті двічі – на дату балансу та на дату господарської операції.

Експортери сільгосппродукції курсові різниці:

- визначатимуть за грошовими коштами в іноземній валюті (субрахунки 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті», 316, 334 «Кошти в дорозі в іноземній валюті») та дебіторською заборгованістю за відвантаженою на експорт агропродукцією (субрахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»);

- не визначатимуть за кредиторською заборгованістю за передплатою, отриманою від іноземного покупця (субрахунок 618 «Розрахунки за авансами одержаними»).

Курсові різниці покажіть у складі:

- витрат за дебетом субрахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці» – якщо курс Нацбанку знизився;
- доходів за кредитом субрахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці» – якщо курс Нацбанку зріс (Інструкція № 291).

Отриману експортну виручку маєте право продати на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) у добровільному порядку. Для цього подайте обслуговуючому банку заяву на продаж

інвалюти довільної форми. Реквізити заяви визначає договір банківського рахунку, в т. ч. правила встановлення курсу продажу інвалюти (п. 7, 11 Положення № 2). Інвалюту банк продасть не пізніше ніж за п'ять робочих днів із дати списання коштів з поточного рахунку клієнта, крім інвалюти, що не належить до першої групи Класифікатора інвалют (п. 52 Положення № 5).

Валюту, яку спрямували для продажу на МВРУ, в бухобліку покажіть як кошти в дорозі на субрахунку 334. Якщо банк не продасть валюту в день списання з рахунку клієнта, за субрахунком 334 розрахуйте курсову різницю. МВРУ реалізуватиме валюту за комерційним курсом, що відрізняється від курсу Нацбанку на таку саму дату.

Продажну (сумову) різницю проведіть:

- за кредитом субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти» – якщо комерційний курс вищий за курс Нацбанку;
- дебетом субрахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти» – якщо курс МВРУ нижчий за курс Нацбанку.

Сплачену на користь обслуговуючого банку комісійну винагороду за продаж валюти включіть до адміністративних витрат (п. 18 НП(С)БО 16). Зазвичай комісію банк утримує з суми гривень, отриманих від продажу інвалюти. Тобто на поточний гривневий рахунок банк зарахує суму за мінусом комісії банку (п. 53 Положення № 5).

Якщо реалізуєте сільгосппродукцію за базисною умовою EXW «Франко-завод», яка передбачає вивезення покупцем продукції зі складу продавця, то здійснюєте експорт без вивезення. Згідно зі статтею 1 Закону № 959 експорт без вивезення підпадає під загальні норми валютного регулювання. Однак банк не проводить валютний нагляд за такою операцією за дотриманням граничних строків розрахунків (п. 20 Інструкції № 7). Тож строк у розмірі 365/180 календарних днів на такі операції не поширюється. Такої позиції дотримують і податківці у ЗІР, категорія 112.02.

Вивезення агропродукції без перетину митного кордону України в бухобліку покажіть у звичайному порядку: доходи та витрати – за вимогами НП(С)БО 15 та 16, курсові різниці – за НП(С)БО 21.

Зверніть увагу на ПДВ-особливості. Скористатися нульовою ставкою ПДВ під час експорту без вивезення не зможете, оскільки експортну МД продавець не складатиме. Операції з експорту сіль-

госп-продукції на митній території України оподатковують ПДВ у загальному порядку за основною ставкою 14% або 20%. Адже об'єктом оподаткування є операції платників податку з постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України відповідно до статті 186 ПК. Податкову накладну оформте як на звичайного неплатника ПДВ.

Щоб розрахувати базу ПДВ, вартість сільгосппродукції в інвалюті перерахуйте за курсом Нацбанку, що діяв на дату виникнення ПДВ-зобов'язань, а саме на дату події, що сталася раніше:

- на дату зарахування коштів від покупця на рахунок у банку;
- на дату відвантаження сільгосппродукції (п. 187.1 ПК).

3.2. Облік валютних різниць при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств

Нині, у період інноваційних технологій, усе частіше стираються кордони між країнами. А бізнес прагне вийти на нові ринки. Тому питання експорту й імпорту зараз навряд чи можна вважати специфічними. Операції в іноземній валюті відбуваються чи не щодня. Хоча зі зростанням уваги до таких операцій збільшується й кількість запитань.

Розгляньмо особливості обліку інвалютних операцій, коли та як рахувати курсові різниці.

Загальні терміни: що є що

Передусім наведімо декілька визначень іноземної валюти.

Іноземна валюта – це:

- ✓ валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу;
- ✓ платіжні документи в грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових одиницях;
- ✓ кошти в грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях і в діючій на території України валюті з вільною конверсією, які перебувають на рахунках і вкладах у бан-

ківсько-кредитних установах на території України та за її межами (ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII).

Іноземна валюта – це:

1) грошові знаки грошових одиниць іноземних держав у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави або групи іноземних держав, а також вилучені або такі, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу;

2) кошти на рахунках у банках й інших фінансових установах, виражені у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях (зокрема у спеціальних правах запозичення), що належать до виплати в іноземній валюті;

3) електронні гроші, номіновані в грошових одиницях іноземних держав та (або) банківських металах (ст. 1 Закону України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 р. № 2473-VIII).

У бухгалтерському обліку насамперед варто керуватися положеннями (стандартами) бухобліку. А профільний «інвалютний» стандарт – П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» – у питанні визначення терміна «іноземна валюта» є набагато лаконічнішим: іноземна валюта – валюта інша, ніж валюта звітності (п. 4 П(С)БО 21).

Своєю чергою, валютою звітності, певна річ, є грошова одиниця України, тобто гривня.

Отже, у розумінні бухгалтерського законодавства іноземна валюта – це всі види валют, окрім гривні.

Операціями в іноземній валюті є господарські операції, вартість яких визначена в іноземній валюті чи які потребують розрахунків в іноземній валюті. Саме таке визначення прописане в п. 4 П(С)БО 21.

Господарська операція – дія чи подія, яка спричиняє зміни у структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства (абз. 5 ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, Закон про бухоблік).

Особливості обліку операцій в іноземній валюті також безпосередньо залежать від того, з якою статтею балансу маємо справу: монетарною чи немонетарною.

Монетарні статті – статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов’язання, які будуть отримані чи сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей чи їх еквівалентів (п. 4 П(С)БО 21). Наприклад:

- грошова дебіторська заборгованість в інвалюті;
- грошова кредиторська заборгованість в інвалюті;
- іноземна валюта на рахунку підприємства та в касі;
- валютна позика;
- депозит в іноземній валюті тощо.

Немонетарні статті – статті інші, ніж монетарні статті балансу (п. 4 П(С)БО 21). Наприклад, товарна дебіторська/кредиторська заборгованість.

Особливість обліку операцій в іноземній валюті полягає в тому, як для відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності таку операцію потрібно перераховувати в гривні. Про те, що, коли та як перераховують, розповімо далі.

Загальні правила відображення операцій в іноземній валюті в обліку зазначені в П(С)БО 21. Ознайомимося з ними.

ПРАВИЛО 1

Операції в іноземній валюті під час первинного визнання відображають у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов’язань, власного капіталу, доходів і витрат) (п. 5 П(С)БО 21).

Тож, коли ми говоримо про первинне визнання господарської операції в іноземній валюті, цю інвалюту для відображення операції в обліку потрібно перерахувати в гривні за курсом НБУ на дату здійснення такої операції.

Валютний курс, за яким перераховують суму в інвалюті в гривні, – це курс НБУ:

«Валютний курс установлений Національним банком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни» (п. 4 ПС(Б)О 21).

Тобто операції в інвалюті перераховують у гривні тільки за курсом НБУ. Міжбанківський валютний курс України використовують лише для розрахунку доходу/витрат від купівлі/продажу валюти.

Операції з безготівкових розрахунків в інвалюті підприємство може відображати в гривні у сумі, визначеній у документах банку, з

урахуванням особливостей застосування банком валютного курсу на дату здійснення операції. Головне, аби таке відображення не суперечило вимогам податкового й митного законодавства у частині застосування валютного курсу.

Таке право було зазначено в П(С)БО 21 наказом Мінфіну України від 14.07.2014 р. № 754. Останній закріпив спецправила обліку інвалютних операцій у зв'язку з дією у 2014–2015 рр. двох курсів НБУ впродовж дня.

Нагадаємо: із квітня 2014 року по березень 2015 року Нацбанком було визначено дещо інший порядок установаження офіційного курсу гривні до іновалюти. Зокрема, починаючи із 04.04.2014 по 30.03.2015 включно курс НБУ діяв із часу його встановлення, а не з наступного робочого дня після дня затвердження, як було до цього (п. 9 Положення «Про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів», затвердженого постановою Правління НБУ від 21.11.2003 р. № 496, у редакції, що діяла з 04.04.2014 до 31.03.2015).

Норму було викладено більш ніж двозначно. Ми вважаємо, вона могла бути пов'язана з обов'язковим продажем іновалюти (такий обов'язок скасовано з 20.06.2019 постановою Правління НБУ від 18.06.2019 р. № 78) та дією двох курсів протягом дня. Адже валютні виписки банк зазвичай формує наприкінці дня. А зважаючи на це, зрозуміло, що курс валют у ній указувався вже інший – тобто той, який діяв із 14.00.

Нині протягом дня діє лише один курс НБУ, а тому така проблема (невідповідність курсу НБУ за операцією та випискою банку) фактично вирішена. Отже, зазначене спецправило вже не актуальне.

ПРАВИЛО 2

Суму авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, надану іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних засобів, нематеріальних активів тощо) й отримання робіт і послуг, під час включення до вартості цих активів (робіт, послуг) перераховують у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати сплати авансу.

У разі здійснення авансових платежів в іноземній валюті постачальникові частинами й одержання частинами від постачальника немонетарних активів (робіт, послуг) вартість одержаних активів (робіт, послуг) визнають за сумою авансових платежів із застосу-

ванням валютних курсів, виходячи з послідовності здійснення авансових платежів.

Суму авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, одержану від інших осіб у рахунок платежів для постачання готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, під час включення до складу доходу звітного періоду перераховують у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати одержання авансу.

У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від реалізації активів (робіт, послуг) визнають за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів (п. 6 П(С)БО 21).

Здавалося б, правило 2 складне й важке для сприймання. Але це не зовсім так.

Там, зокрема, акцентували увагу на спецправилах і нюансах. А наразі розгляньмо загальні норми.

Насамперед пропонуємо розглянути описані ситуації – перерахування авансу в інвалюті продавцю й отримання авансу в інвалюті від покупця.

Аналогічна ситуація буде й під час отримання попередньої (авансової) оплати в інвалюті за товари (експорт).

Відповідно, якщо передоплат декілька – то й курс потрібно брати на дату кожного такого авансу.

У такому разі потрібно керуватися правилом 1. Тобто виникнення грошової заборгованості (як і визнання доходу чи оприбуткування товару) відображаємо за курсом НБУ на цю дату.

Далі утворюється монетарна стаття (грошова дебіторська чи кредиторська заборгованість), оскільки постачання товарів буде оплачено інвалютою. І тут розпочинається найцікавіше.

На дату отримання оплати (погашення заборгованості) діятиме вже інший курс НБУ, аніж на дату виникнення цієї заборгованості. Така різниця згідно з П(С)БО є курсовою різницею.

Курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів (п. 4 П(С)БО 21).

Правила розрахунку курсової різниці:

1. Курсові різниці визначають лише за монетарними статтями балансу.

Тобто якщо говоримо, наприклад, про заборгованість, яку погашатимуть інвалютою, на дату такого погашення потрібно буде визначити курсову різницю.

2. Для розрахунку курсової різниці використовують лише курс НБУ.

Якщо уважно вчитатися у визначення курсової різниці, прописане в П(С)БО 21, то в ньому йдеться про «різні валютні курси». Тим часом той же П(С)БО 21 чітко зазначає: валютний курс — це установлений НБУ курс грошової одиниці України (гривні) до грошової одиниці іншої країни. А тому для розрахунку курсових різниць використовують лише курс НБУ. Це правило є надзвичайно важливим, оскільки під час відображення в обліку операцій в інвалюті ви можете зіштовхнутися з різними видами курсів валют: комерційним курсом банку, крос-курсом, курсом МВРУ тощо. А тому, розраховуючи курсову різницю, пам'ятайте: потрібно брати лише курс НБУ.

3. Курсові різниці визначають на кожну дату балансу й дату здійснення господарської операції.

Таке правило закріплює безпосередньо п. 8 П(С)БО 21: визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводять на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції.

Дата балансу. Датою балансу є дата, на яку складено баланс підприємства. Зазвичай датою балансу є кінець останнього дня звітного періоду (п. 3 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»).

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Утім, проміжна фінансова звітність складається за результатами першого кварталу, першого півріччя, дев'яти місяців. Крім того, відповідно до облікової політики підприємства фінансову звітність можна складати за інші періоди (ч. 1 ст. 13 Закону про бухоблік).

Своєю чергою, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у п. 1 р. II уточнює, що баланс підприємства складають на кінець останнього дня звітного періоду. Підприємства, які складають фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність за НП(С)БО, складають проміжну фінансову звітність, яка охоплює відповідний період (I квартал, перше півріччя, дев'ять місяців), нарастаючим підсумком із початку звітного року у складі балансу та звіту про фінансові результати.

Тобто за загальним правилом баланс складають станом на 31 березня, 30 червня, 30 вересня (для проміжної фінзвітності) та на 31 грудня (для річної).

Отже, курсові різниці слід визначати за курсом НБУ, який діяв станом на 31.03, 30.06, 30.09, 31.12. Лише ті суб'єкти, які складають фінзвітність раз на рік (наприклад, підприємства-єдинники групи 3), визначають курсові різниці на дату балансу – 31.12. Про те, хто нині може не складати проміжну фінзвітність, читайте в коментарі «Зміни до порядку подання фінзвітності: новації для малих підприємств і не лише».

Дата господарської операції. Такою датою є дата фактичного здійснення операції в інвалюті (погашення монетарної статті тощо).

Механізм розрахунку та відображення курсової різниці

Розрахунок курсової різниці здійснюють за такою формулою (3.1):

$$КР = СГО \times (K2 - K1), \quad (3.1.)$$

де:

КР – сума курсових різниць;

СГО – сума господарської операції (монетарної статті);

K1 – курс НБУ на дату виникнення монетарної статті чи дату балансу (залежно від того, яка подія сталася пізніше);

K2 – курс НБУ на дату визначення курсової різниці (на дату балансу чи на дату розрахунків).

У бухгалтерському обліку курсові різниці відображають залежно від результату такого розрахунку та виду операції:

якщо, то такий результат:

- для кредиторської заборгованості – 945 «Витрати від операційної курсової різниці» чи 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць»);

- для дебіторської заборгованості – 714 «Дохід від операційної курсової різниці» чи 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці»);

якщо, то такий результат:

- для кредиторської заборгованості – включають до доходів (на субрахунок 714 чи 744);

- для дебіторської заборгованості – списують на витрати (на субрахунок 945 чи 974).

За загальним правилом дохід від курсової різниці обліковують на рахунках 714 або 744. А витрати – на 945 чи 974.

Вибір рахунка (операційний дохід/витрати чи ні) залежить від того, за якою операцією (заборгованістю тощо) визначають такі курсові різниці. Тобто головну роль відіграє цільовий характер операції (див. лист Мінфіну України від 24.03.2004 р. № 31-04200-20-25/4757).

У профільному валютному стандарті П(С)БО 21 є норма, у якій прописано: визначення курсових різниць за монетарними статтями в іновалюті проводять на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею. Як розраховувати – у межах операції чи за всією статтею - зазначають в обліковій політиці (п. 8 П(С)БО 21).

Який би варіант підприємство не обрало, загальний вплив на фінрезультат від обох варіантів буде однаковий.

Однак розгорнуто значення доходів і витрат від курсових різниць відрізнятимуться. Про це потрібно пам'ятати, адже можливі випадки, коли вибір способу розрахунку курсових різниць на дату операції (за сумою операції чи за всією статтею) безпосередньо впливатиме на обсяг показників (20-мільйонний «доходний» критерій), на підставі яких визначають у податковому обліку, чи зобов'язане підприємство застосовувати «податкові» різниці, передбачені р. III ПКУ, чи ні.

Без коригувань (як у бік збільшення, так і в бік зменшення) на всі різниці, визначені р. III ПКУ (крім різниці щодо від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих років), можна визначати прибуток до оподаткування, якщо річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн грн.

У разі якщо підприємство з річним доходом не більш ніж 20 млн грн приймає рішення не проводити коригування, про це треба буде зазначити в декларації. Щойно дохід за податковий рік становитиме понад 20 млн грн, доведеться, починаючи з такого року, під час визначення об'єкта оподаткування застосовувати всі згадані коригування.

Наступне питання: як відображати у фінзвітності курсові різниці – згорнуто чи розгорнуто?

Згідно з п. 3 р. IV НП(С)БО 1 згортання статей активів і зобов'язань, доходів і витрат є неприпустимим, крім випадків, передбачених відповідними НП(С)БО або МСФЗ.

У НП(С)БО відсутні вказівки щодо згортання доходів і витрат від курсових різниць. Тому підприємства, які складають фінансову звітність за П(С)БО, мають відображати курсові різниці в бухобліку та подавати їх у фінзвітності розгорнуто.

Інакша ситуація у МСФЗ-звітуючих підприємств.

Нагадаємо: параграф 35 МСБО 1 «Подання фінансової звітності» передбачає, що підприємство має подавати на нетто-основі прибутки та збитки, що виникають від групи схожих операцій, скажімо, прибутки й збитки від курсових різниць.

Нетто-основа – це і є чисте (згорнуте) подання статей фінансової звітності. Однак у цьому ж параграфі 35 МСБО 1 міститься застереження про те, що коли такі доходи й витрати є суттєвими, вони повинні бути представлені розгорнуто. Детальніше це питання ми розглядали в матеріалі «Курсові різниці у МСФЗ».

Податок на прибуток. Податок на прибуток необхідно обчислювати виходячи з бухгалтерського фінрезультату (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригованого на різниці, передбачені ПКУ.

Різниці, які коригують фінрезультат – це, зокрема, амортизаційні різниці, різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень), різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій (пп. 134.1.1 ПКУ). Такі різниці коригують бухгалтерський фінрезультат як у бік зменшення, так і в бік збільшення бази.

Різниць, пов'язаних із відображенням операцій в інвалюті, у ПКУ не передбачено, тож усе, як відображено в бухобліку за цією операцією, так і лишиться з метою оподаткування.

Єдиний податок. А тут ситуація не така однозначна.

Відповідно до пп. 2 п. 292.1 ПКУ доходом єдинника є будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень цієї юрособи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній п. 292.3 ПКУ.

У разі якщо дохід у грошовій формі отримано в інвалюті, то діятимуть норми п. 292.5 ПКУ. Якщо з єдинником розраховалися в інвалюті, тоді суму отриманої валюти необхідно перерахувати в гри-

вні згідно з офіційним курсом НБУ на дату здійснення операції. Така перерахована сума і є оподатковуваним доходом для єдинника.

Своєю чергою, специфіка полягає в тому, що, оскільки курс НБУ – річ доволі не постійна, частенько виникають курсові різниці, які обчислюють за правилами П(С)БО 21.

Зокрема, якщо під час здійснення інвалютних операцій виникає збільшення курсу валюти, це жодним чином не впливає на збільшення податкового доходу єдинника, адже єдиний податок нараховують на загальну суму грошової виручки від здійснення такої операції вже за курсом отримання валюти (п. 292.5 ПКУ).

Тобто в бухгалтерському обліку виникне дохід від збільшення курсових різниць, а в податковому – ні.

Неоднозначна ситуація й із курсовими різницями щодо іноземної валюти на дату балансу. Податківці наполягають на включенні позитивних курсових різниць до податкового доходу. Зокрема, у підкатегорії 108.01.02 розділу «Запитання – відповіді з Базы знань» ЗІР (zir.sfs.gov.ua) вони зазначають:

Юридична особа – платник єдиного податку третьої групи визначає курсові різниці від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції згідно з вимогами положення (стандартів) бухгалтерського обліку.

При цьому позитивне значення курсових різниць від перерахунку іноземної валюти включається до складу доходів такого платника податку. Від’ємне значення курсових різниць від перерахунку іноземної валюти не зменшує базу оподаткування єдиним податком».

Однак погодитися із такою позицією податкового органу доволі важко, принаймні, через існування двох причин.

По-перше, справді, згідно з п. 8 П(С)БО 21 позитивні курсові різниці, отримані від перерахунку валюти, входять до складу операційних доходів. І ніхто не сперечається, що в бухобліку перерахунок інвалюти на дату балансу – обов’язок (п. 7 П(С)БО 21). Проте це в бухгалтерському обліку. У р. XIV ПКУ для єдинників прямо не прописано обов’язку визначати курсові різниці на дату балансу й оподатковувати їх.

По-друге, доходом юрособи-єдинника є дохід, отриманий у грошовій формі, а також у матеріальній або нематеріальній формі, ви-

значеній п. 292.3 ПКУ (абз. 2 п. 292.1 ПКУ). На дату балансу жодних надходжень на рахунок єдинника не відбувається, тому грошовий дохід одразу «відпадає». Лишається дохід, виражений у матеріальній та нематеріальній формах. За своєю суттю дохід від позитивних курсових різниць на дату балансу є швидше абстрактним доходом, тобто доходом у нематеріальній формі. Для єдинників він чітко визначений у п. 292.3 ПКУ, і в останньому немає жодного слова, ба навіть натяку, про курсові різниці. Детальніше це питання ми розглядали в матеріалі «Курсові різниці в юрособи-єдинника: чи виникає дохід».

Також заслуговує на увагу відповідь податківців у підкатегорії 108.01.02 розділу «Запитання – відповіді з Базы знань» ЗІР (zir.sfs.gov.ua) на запитання «Чи виникає дохід у ЮО – платника ЄП третьої групи від продажу іноземної валюти, отриманої від здійснення операцій з експорту товарів, робіт, послуг?». Цитуємо:

«Якщо іноземна валюта, яка надійшла на валютний рахунок платника єдиного податку від здійснення операції з експорту товарів (робіт, послуг), продається до дати звітного балансу (протягом одного кварталу), то у складі доходу враховується тільки позитивна різниця між доходом, отриманим від продажу цієї валюти, та доходом, отриманим від здійснення перерахунку такої іноземної валюти в гривні на дату її надходження на валютний рахунок.

Якщо іноземна валюта, яка надійшла на валютний рахунок платника єдиного податку від здійснення операції з експорту товарів (робіт, послуг), до кінця кварталу (до дати звітного балансу) обліковується на рахунку, то на дату закінчення звітного кварталу платник має здійснити перерахунок такої іноземної валюти відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку з відповідним врахуванням у складі доходу тільки позитивної різниці від здійснення такого перерахунку.

У разі продажу іноземної валюти після дати звітного балансу у складі доходу враховується тільки позитивна різниця між доходом, отриманим від продажу цієї валюти, та доходом, отриманим від здійснення перерахунку такої іноземної валюти в гривні на дату закінчення попереднього звітного кварталу».

Як бачимо, фіскальні органи висловлюються за оподаткування не лише позитивних курсових різниць від перерахунку інвалюти на дату балансу, а й прибутків від продажу такої інвалюти.

3.3. Особливості фінансової діяльності при здійсненні експорту сільськогосподарської продукції

Операції з вивезення сільгосппродукції за межі митного кордону України оподатковують ПДВ за ставкою 0% (п. 185.1, пп. 195.1.1 ПК). Під час експорту товарів датою виникнення податкового зобов'язання з ПДВ є дата оформлення митної декларації, яка відображає завершення процедури митного оформлення експортної операції, що визначається за фактом проставлення посадовою особою митного органу на всіх аркушах такої декларації відбитку особистої номерної печатки, що засвідчує факт перетинання митного кордону України. У разі електронного декларування - за фактом засвідчення електронним цифровим підписом посадової особи митного органу електронної митної декларації, після перетворення її у візуальну форму. На дату виникнення податкового зобов'язання платник ПДВ – експортер складає податкову накладну з урахуванням офіційного курсу гривні до іноземних валют, який Нацбанк установив у попередній робочий день (ЗІР, категорія 101.09).

З початком війни, в Україні виникла дуже серйозна проблема через зупинку адміністрування ПДВ, стала відсутність його відшкодування, зокрема при експорті товарів. Наслідком цього є складнощі з фінансуванням аграріїв на проведення весняно-польових робіт через відсутність оборотних коштів, а також заниження ціни на експортовану агропродукцію на суму невідшкодування.

За інформацією від членів УКАБ, якщо раніше для 95% відшкодування ПДВ вистачало камерального підтвердження і лише 5% вимагало перевірки, то у 2022 році ситуація кардинально протилежна – тільки 5% підтверджується камерально, решта – перевіряється.

Відшкодування ПДВ в аграрній галузі здійснюється в компаніях, які є експортерами сільськогосподарської продукції. До таких операцій застосовується нульова ставка оподаткування, тобто відповідна ставка ПДВ 14% чи 20% (залежно від продукції) за певних умов підлягає відшкодування.

Варто наголосити, що цей процес сам по собі не працює, якщо хтось розглядає даний напрямок як потенційну діяльність. Адже спочатку потрібно пройти всі перевірки від податкової, що займає великий проміжок часу. І найбільша проблема якраз виникає в під

час аналізу всіх декларацій. Досить часто податкова знаходить іноді реальні помилки або невідповідності, іноді нереальні. Частіше ми стикаємось саме з нереальними

По-перше, податкова перевіряє компанію на наявність можливості вести відповідну діяльність. Наприклад, підприємство є виробником сільськогосподарської продукції та займається експортом. Відповідно треба підтвердити весь процес діяльності документально.

По-друге, податкова аналізує держреєстр майнових прав на нерухоме майно — скільки реально становить земельний банк компанії.

По-третє, перевіряється середня врожайність у регіоні та аналізується зазначений обсяг продукції в документах на відшкодування ПДВ.

По-четверте, податкова також перевіряє придбані імпортні ТМЦ.

Тобто повністю аналізують бізнес сільськогосподарської компанії. І якщо є хоч одна невідповідність або порушення — це підстава для відмови у відшкодуванні ПДВ.

Ні для кого не секрет, що в Україні досі наявний ринок готівкового товару. І досить часто це вводиться в обіг саме через сільськогосподарські підприємства. Тобто товар, який компанія не вирощувала, вона продає як власноруч вирощений. Наприклад, маючи земель на вирощування 100 тонн умовної культури — компанія продає тисячі тонн. Відповідно таким чином вводить його в обіг і потім податковій складно з цим боротися.

Основний ризик для податкової — це те, що компанія є нереальним суб'єктом діяльності та існує лише на папері.

Сільськогосподарські компанії досить часто користуються послугами збирання врожаю на аутсорсі, тобто не мають у власної техніки на господарстві. Проте для податкової це може бути однією з причин для перевірки. Відповідно компанія повинна надати всі необхідні документи, платежі, актив прийняття та виконання робіт, договір про надання послуг по збору врожаю і т.д. Тим самим це допоможе мінімізувати питання від податкової і пришвидшити процес відшкодування ПДВ.

Якщо компанія має власний вантажний автотранспорт, яким експортує продукцію, то для відшкодування ПДВ обов'язково треба показати податковій такий перелік документів:

- ТТН на перевезення;
- декларації;

- документи на водіїв;
- списання паливно-мастильних матеріалів;
- шлях який цей транспорт проїхав і т.д.

Адже товар, який надійшов — повинен мати митну декларацію і завдяки цьому документу компанія отримує право на подачу декларації ПДВ з нульовою ставкою.

Крім того, варто зауважити, що можуть форс-мажорні ситуації, які не залежать від компанії. Наприклад, робота з контрагентами. Часто податкова обґрунтовує не повернення ПДВ тим, що є питання до контрагентів. Хоч сільгоспвиробник не має доступу до відповідної інформації і не може знати напевно настільки ризикований контрагент, проте є непрямі ознаки, що допомагають мінімізувати такі ситуації.

По-перше, перш ніж підписувати договір, варто перевірити чи є контрагент платником податків.

По-друге, з'ясувати чи немає в нього податкового боргу по відповідному реєстру.

По-третє, подивитися реєстр судових справ на предмет наявності судових спорів з податковою.

По-четверте, перевіряти контрагентів можна в реєстрі судових рішень щодо кримінальних проваджень, у реєстрі боржників. Також переглянути код ЄДРПОУ щодо змін власників компанії або що.

Отже, варто обов'язково звертати увагу на те, щоб:

1. усі первинні документи компанії були в наявності;
2. облік відповідав дійсному стану речей;
3. усі папери від контрагентів по операціям до яких вони залучені — також були в наявності.

Режим експортного забезпечення — це режим, який за певних обставин може ускладнити процедуру експорту, відшкодування ПДВ за експортований товар.

Для уникнення ситуацій з неотримання валютної виручки із 04.03.2023 р. КМУ отримає право на запровадження режиму експортного забезпечення. Він застосовуватиметься щодо експорту зернових культур, олії і макухи. Цей Закон вже підписаний президентом України та вступив у законну дію.

Адже цими змінами в податковий кодекс Кабміну надане право вводити режим експортного забезпечення, але це повинна бути окрема постанова. У ній повинно бути зазначено: культура з кодом

УКТ ЗЕД на яку вводиться режим (автоматично на зернові, олійні не вводиться) та протягом якого періоду діятиме експортного забезпечення (вона не є безмежною, поки не скасують). Також повинна зазначатися мінімальна експортна вартість цього товару.

У рамках цього Закону йдеться про те, що всі розрахунки за експорт такої продукції повинні відбуватися виключно у готівкових коштах, ніяких взаєморозрахунків і т.д. І виключно на рахунки експортера, які відкриті на території України.

Хоч на цей час такої постанови не має, але цей режим може бути введений у будь-який час.

Режим експортного забезпечення передбачає дві процедури:

- перша – звичайна, як завжди постачається товар, створюється митна декларація, здійснюється експорт після того, як отримали закриту експортну декларацію і подається податкова декларація з ПДВ з нульовою ставкою по цьому податку;
- друга – необхідно звернутися до свого банку для того, щоб він відзвітував в НБУ про обсяг закритих експортних операцій за останні пів року. Відповідно орієнтуючись на ці дані НБУ розраховує ліміт для компанії і подає дані митній службі. Якщо сільгоспвиробник поставляє товар у межах ліміту (щомісяця перераховується), то він проходить процедуру, яка працює без змін.

За основу беруть митні декларації за останні пів року, які зняті з експортного контролю. Тобто, за які компанія вже отримала оплату. Наступний етап – це процес повернення валютної виручки, протягом якого гроші за експортований товар повинні зайти в Україну. Нині він становить 180 днів. Потім банк знімає з експортного валютного контролю відповідну операцію компанії і бачить, що гроші за декларацію вже отримані. Після чого сумуються всі закриті митні декларації. Перераховуються в гривню за курсом НБУ на дату митної декларації. Відповідно від цієї суми береться одна третина. Тобто умовно середній двомісячний експорт за минулі пів року. Таким чином компанія отримує місячний ліміт.

Якщо компанія перевищила розрахований ліміт, то вона підпадає під ускладнену процедуру експорту і ПДВ. Дані процеси об'єднані для того, щоб уникнути певних махінацій з експортуванням товару.

Крім того, що компанія повинна бути в межах ліміту, у неї не має бути порушень валютного законодавства протягом останніх 12 місяців. Але якщо раптом є певні недотримання і були застосо-

ували санкції, тоді вона позбавляється права на використання спрощення процедури. Навіть якщо працювати в межах ліміту, то все одно застосовується ускладнена процедура.

Перед тим, як відкрити митну декларацію на всю вартість товару, який сільгоспвиробник хоче експортувати – він повинен зареєструвати податкову накладну як на постачання продукції всередині України. Тобто, з відповідною ставкою відобразити в ній ставку ПДВ як свої зобов'язання. Відсоток залежить від виду продукції, наприклад, на олію чи інші продукти переробки ставка 20%, а іншу – 14%.

Лише після цього компанія може подати митні декларації. Отримати дозвіл від митниці й здійснити експорт. Наступний крок – отримання грошей на рахунок. Після чого банк відзвітує в НБУ, а потім у податкову. І останній етап – отримання дозволу на коригування ставки з 14% на 0%. Орієнтовно протягом місяця компанія отримує відповідь щодо наявності від'ємного значення ПДВ та чи має право на його відшкодування.

Варто також врахувати ще кілька важливих аспектів:

По-перше, податкова накладна 14%, яка спочатку подається і нульовий розрахунок коригування – не підлягають блокуванню. Тобто, податкова не може заблокувати чи зупинити їх реєстрацію передбачену законом;

По-друге, в постанові зазначено, що фактурна ціна не може бути менша за ту, яка вказана в митній декларації.

Настільки ми розуміємо, ніде не використовується формула фактурної ціни саме мінімальна вартість. Коли Кабмін вводить режим експортного забезпечення на певний товар, то повинен зазначити УКТ ЗЕД товару, строк на який вводиться, відповідно мінімальну ціну. Дана мінімальна ціна якраз буде мінімальна експортна ціна, нижче якої у вас просто не приймуть митну декларацію на реєстрацію. Тому що ПДВ і податкова накладна повинні реєструватися від тої суми, яка буде зазначена в митній декларації. Для того, щоб не ухилялися, не зменшували штучно вартість товару і відповідно розмір ПДВ, на який будете реєструвати податкову накладну вводиться цей ліміт.

Однак варто також розуміти, що вартість товару на іноземних біржах не завжди відповідає вартості експорту товару в Україні. Тож велике питання як змінюватиметься ціна. Відповідно в контра-

кті буде зазначена одна вартість, а постанова Кабміну вимагатиме зовсім іншу. Все це накладає певні перестороги й зобов'язує дотримуватися чіткого контролю всіх процесів.

Згідно з Законом України зовнішньоекономічні операції (експорт продукції або переказ коштів за кордон) понад 400 тисяч грн підлягають валютному контролю. Це робиться для збереження валютного балансу всередині країни. НБУ встановлює на цей момент строк отримання оплати за такий товар 180 днів, однак він регулярно змінюється. Тобто з моменту поставки закриття митної декларації грошові кошти за цей товар повинні зайти на рахунок компанії на території України. Після чого банк повинен пересвідчитися, що гроші за продукцію були отримані. В іншому випадку, і грошові кошти і товар можуть бути вивезені за кордон без повернення.

Отже, через рік-два в Україні не залишиться ні грошей, ні товару, ні бюджету, ні валютного балансу. Строк 180 днів не може бути продовжений.

У випадку, якщо заборгованість за товар складає, наприклад, 10 млн грн, то гроші можуть надходити частками. І після того, як залишок контрагента стає 400 тисяч і менше, то з валютного контролю знімають автоматично операцію і санкції до компанії не застосовуватимуться. Строк рахується з дати митного оформлення експорту товару. За його порушення застосовується пеня в розмірі 0,3% від вартості не отриманих грошей. Але не більше 100% від усієї суми митної декларації.

Однак є нюанси, які можуть допомогти компанії збільшити строк 180 днів:

- наявність офіційного форс-мажору в країні платника – якщо він дійсно за непередбачених умов не зміг сплатити кошти;
- подання з боку компанії позову про стягнення коштів з боржника нерезидента, але в цьому випадку є підводні камені.

Варто уважно проаналізувати договір і вивчити умови щодо місця проведення судових процесів. Однак врятувати компанію від відповідальності може лише отримання коштів від контрагента.

Отже, український виробник повинен бути готовий до будь-яких форс-мажорів, думати про ПДВ і про відповідальність за порушення валютного законодавства. Дуже прискіпливо вибирати свого постачальника-покупця та уважно вивчати умови договору поставки. Це

допоможе уникнути ситуацій, за яких він може зазнати збитків в розмірі 214%.

У випадку експортної поставки з зернотрейдерами, які працюють на території України сільгоспвиробнику варто обов'язково перестрахуватися, а також врахувати всі нюанси.

По-перше, проаналізувати їх репутацію;

По-друге, чітко вивчити контракт і умови співпраці;

По-третє, коли саме буде оплачений товар.

У разі несплати зернотрейдером вашої продукції, сільгоспвиробник має важіль тиску, а саме – не відкрити митну декларацію. Тобто, експортувати продукцію без цього документи вони не можуть, тому що не є експортером.

Насправді експорт дає сільгоспвиробнику великі можливості, але водночас багато відповідальності та різних нюансів. Крім того, вимагає більш скрупульозного підходу до вибору контрагентів і власного виробництва, контролю над отриманням і формуванням первинних документів обліку та звітності компанії.

Експортери сільгосппродукції – платники податку на прибуток збільшують фінрезультат на суму доходу від продажу та зменшують його на собівартість реалізованих товарів. Доходи/витрати від курсових різниць вплинуть на податково-прибутковий облік також за правилами бухобліку. Адже об'єкт оподаткування податком на прибуток – фінрезультат до оподаткування за даними фінзвітності, відкоригований на податкові різниці (пп. 134.1.1 ПК).

Високодохідні платники мають зважати на податкові різниці за підпунктом 140.5.5-1 ПК. Необхідно збільшити фінрезультат на суму 30% вартості товарів (крім операцій, визнаних контрольованими відповідно до ст. 39 ПК), реалізованих на користь:

нерезидентів, зареєстрованих у державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабміном відповідно до підпункту 39.2.1.2 ПК;

нерезидентів, організаційно-правова форма яких включена до переліку, затвердженого Кабміном відповідно до підпункту «г» підпункту 39.2.1.1 ПК, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у т. ч. податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи.

Не застосовуйте ці вимоги, якщо операція не є контрольованою та суму таких доходів платник податку підтверджує за цінами, визначеними за принципом «витягнутої руки» відповідно до процедури, встановленої статтею 39 ПК, але без подання звіту.

Законом України від 09 травня 2024 року № 3706-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей експорту окремих видів товарів у період дії воєнного стану» (Закон № 3706-IX), який опубліковано 20.06.2024, тимчасово на період дії воєнного стану в Україні встановлено особливості здійснення та оподаткування ПДВ операцій з експорту окремих видів товарів в рамках запровадження режиму експортного забезпечення (далі – РЕЗ).

Згідно із Законом № 3706-IX особливості РЕЗ регулюються Законом України від 16 квітня 1991 року № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі – Закон № 959-XII) Податковим та Митним кодексами України (далі – ПКУ, МКУ відповідно).

Рішення про запровадження РЕЗ приймає Кабінет Міністрів України після приведення у відповідність та прийняття усіх необхідних нормативно-правових актів та забезпечення можливості обробки інформації, визначеної Законом № 3706-IX, ЦОВВ.

На період дії РЕЗ (з моменту прийняття відповідного рішення Кабінетом Міністрів України) оподаткування ПДВ операцій з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів здійснюється з урахуванням особливостей, визначених пунктом 97 підрозділу 2 розділу XX ПКУ.

Так, експорт окремих видів товарів може здійснюватися лише зареєстрованими платниками ПДВ. Суб'єктам підприємницької діяльності, які не зареєстровані як платники ПДВ, здійснювати експорт окремих видів товарів в період дії РЕЗ забороняється.

Перелік товарів, щодо яких застосовується РЕЗ (далі – окремі види товарів), визначено абзацом другим статті 192 Закону № 959-XII. Зокрема, до них належать ряд зернових та олійних культур (пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, соя, ріпак, соняшник), рослинні олії (соняшникова, соєва, ріпакова, гірчична) та відходи, одержані при їх виробництві (в т.ч. макуха), мед та горіхи волоські.

Винятки, до яких відповідні вимоги з експорту окремих видів товарів в рамках запровадження РЕЗ не застосовується, передбачені 10 – 12 абзацами статті 192 Закону № 959-XII, а саме:

– вивезення як припасів транспортними засобами комерційного призначення відповідно до статті 229 МКУ;

– вивезення (за наведеним переліком), які здійснюються платниками ПДВ у супроводі фітосанітарного сертифіката, виданого з урахуванням положень пункту 15 розділу IX Закону України від 30 червня 1993 року № 3348-XII «Про карантин рослин».

Експорт товарів у рамках запровадження РЕЗ здійснюється лише за умови, що передбачені зовнішньоекономічним договором контрактні (зовнішньоторговельні) ціни не нижчі мінімально допустимих експортних цін на такі товари.

Інформація про мінімально допустимі експортні ціни на окремі види товарів розміщується на офіційному вебсайті Міністерства аграрної політики та продовольства.

При здійсненні вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів платник податку зобов'язаний до дня подання митної декларації для митного оформлення таких товарів за кожним таким товаром скласти окрему податкову накладну та зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН).

У такій податковій накладній:

– може бути зазначено тільки один товар за одним кодом згідно з УКТ ЗЕД;

– одиниці виміру товарів зазначаються у кілограмах;

– у податковій накладній має бути вказано дата та номер договору (контракту) на вивезення окремих видів товарів за межі митної території України. У податковій накладній, що складається за операціями з вивезення товарів за межі митної території України на підставі форвардного контракту, зазначається відповідна відмітка про форвардний контракт.

Податкова накладна, складена з порушенням таких вимог, не приймається до реєстрації в ЄРПН.

Оподаткування операцій з експорту окремих видів товарів в період дії РЕЗ здійснюється за ставками, визначеними підпунктами «а» і «г» пункту 193.1 статті 193 розділу V ПКУ для операцій з постачання таких товарів на митній території України (20 % та 14 % відповідно).

Платники податку, діяльність яких відповідає критеріям, встановленим підпунктом «а» підпункту 97.2 пункту 97 підрозділу 2 розді-

лу ХХ ПКУ, при складанні податкової накладної за операціями з експорту окремих видів товарів в період дії РЕЗ застосовують ставку податку 0 %.

Зокрема, до таких платників податку відносяться платники, по яких протягом попередніх 12 календарних місяців (до 11 листопада 2024 року – за фактичний наявний період, починаючи з 11 листопада 2023 року) сума неотриманих грошових коштів за операціями з експорту окремих видів товарів, за якими банком не був завершений валютний нагляд за дотриманням таким платником установлених Національним банком України граничних строків розрахунків (після їх закінчення), не перевищує 20 % загальної суми операцій з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів, щодо яких закінчилися встановлені Національним банком України граничні строки розрахунків.

Реєстрація в ЄРПН податкової накладної, складеної на операцію з експорту окремих видів товарів в період дії РЕЗ, незалежно від того, яка ставка податку вказана в такій податковій накладній (0 % чи 20 % або 14 %) може бути зупинена в порядку та на підставах, визначених Кабінетом Міністрів України відповідно до пункту 201.16 статті 201 розділу V ПКУ.

Податкова накладна, яка була складена на операцію з експорту окремих видів товарів в період дії РЕЗ, та не була зареєстрована в ЄРПН, не надає платнику податку можливості розпочати митне оформлення такого товару.

Якщо з дати реєстрації в ЄРПН податкової накладної, складеної за операціями з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів, минуло 30 календарних днів і протягом такого періоду не оформлено митну декларацію на такі товари, реєстрація такої податкової накладної в ЄРПН скасовується.

Після складання податкової накладної за операцією з експорту окремих видів товарів у період дії РЕЗ та її реєстрації в ЄРПН коригування такої податкової накладної може здійснюватися шляхом складання розрахунків коригування лише за дотримання певних умов та в кілька етапів, а саме:

Етап 1

До початку оформлення митної декларації, що засвідчує факт вивезення таких товарів за межі митної території України, у разі зміни

кількісних або вартісних показників товару складається розрахунок коригування першого типу (далі – РК_1).

РК_1 може бути складено як на збільшення, так і на зменшення вартості та/або кількості товару. При цьому, обсяг експортної операції, на яку оформлюється митна декларація, не може перевищувати обсяг цієї ж операції, вказаний у податковій накладній з урахуванням її коригування.

РК_1 підлягає реєстрації в ЄРПН виключно до початку митного оформлення.

Реєстрація в ЄРПН РК_1 може бути зупинена в порядку та на підставах, визначених Кабінетом Міністрів України відповідно до пункту 201.16 статті 201 розділу V ПКУ.

Етап 2

Після завершення вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту товарів та подання усіх необхідних додаткових декларацій для митного оформлення за відповідною митною декларацією з метою приведення показників податкової накладної у відповідність з показниками митної декларації може бути складений розрахунок коригування другого типу (далі – РК_2).

На цьому етапі зміни ставки оподаткування не відбувається.

РК_2 може бути складений тільки на зменшення суми операції, вказаної у податковій накладній.

РК_2 підлягає реєстрації в ЄРПН. Якщо показники податкової накладної з урахуванням поданого на реєстрацію РК_2 не відповідають показникам митної декларації, такий розрахунок коригування не буде зареєстровано.

В ЄРПН може бути зареєстровано тільки один РК_2.

Блокування реєстрації в ЄРПН РК_2 не здійснюється.

Після реєстрації в ЄРПН РК_2 коригування кількісних та вартісних показників податкової накладної, складеної за операціями з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів, не дозволяється.

Етап 3

Після завершення розрахунків за операцією з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів банк інформує ДПІС шляхом направлення відповідного повідомлення.

Отримане від банку повідомлення направляється платнику через електронний кабінет платника податків.

Після отримання в електронному кабінеті повідомлення про завершення розрахунків за вказаною експортною операцією платник податку може змінити ставку та суму ПДВ, вказані в податковій накладній, складеній за операцією з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів, якщо в такій податковій накладній була вказана ставка податку 20 % або 14 % та нарахована відповідна сума ПДВ.

Таке коригування здійснюється шляхом складання розрахунку коригування третього типу (далі – РК_3), в якому коригуванню підлягає виключно ставка податку і нарахована сума податку.

В ЄРПН може бути зареєстровано тільки один РК_3.

Блокування реєстрації в ЄРПН РК_3 не здійснюється.

Після реєстрації в ЄРПН РК_3 (а для платників податку, які мали право скласти податкову накладну із застосуванням ставки 0 % – РК_2) забороняється внесення будь-яких змін до зареєстрованої в ЄРПН податкової накладної.

Операції з вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту окремих видів товарів відображаються у складі податкової декларації за звітний (податковий) період, на який припадає дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформленої відповідно до вимог митного законодавства, незалежно від дати складання податкової накладної на вказану операцію.

У разі виникнення від'ємного значення суми, розрахованої згідно з пунктом 200.1 статті 200 розділу V ПКУ, за рахунок коригування податкових зобов'язань на підставі підпункту «в» підпункту 97.4 пункту 97 підрозділу 2 розділу XX ПКУ така сума підлягає бюджетному відшкодуванню відповідно до підпункту «б» пункту 200.4 статті 200 розділу V ПКУ.

Якщо сільгоспвиробник є платником єдиного податку третьої групи, то дохід від реалізації продукції на дату надходження коштів на банківський рахунок збільшить об'єкт оподаткування (п. 292.1, 292.6 ПК). Дохід, виражений в інвалюті, перерахуйте у гривні за офіційним курсом гривні до інвалюти, встановленим Нацбанком на дату отримання такого доходу (п. 292.5 ПК). Якщо на рахунок платника єдиного податку надійшла виручка за мінусом банківських по-

слуг, то постає питання: яку суму обрати для розрахунку доходу – повну суму виручки чи за вирахуванням послуг. Податківці наполягають на тому, що включати до доходу слід усю суму виручки з урахуванням витрат на банківські послуги (ІПК ДПС від 07.11.2019 № 1226/10/18-28-04-04-13/ІПК). Аби уникнути непорозумінь із контролерами, слід пристати до їх думки.

Позитивні курсові різниці збільшать оподатковуваний дохід платника єдиного податку. Від’ємні різниці жодним чином не впливають на об’єкт оподаткування (ЗІР, підкатегорія 108.01.02).

РОЗДІЛ 4.

УДОСКОНАЛЕННЯ

ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ

ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Стратегічні напрями розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією Україною в умовах глобалізації

Складні економічні умови, що виникли через війну Росії з Україною, загострили світову продовольчу кризу. На думку багатьох експертів згадана обставина спричинить голод у багатьох країнах світу, особливо де переважає населення з низьким рівнем купівельної спроможності.

Крім того, військові дії завдати суттєвих збитків логістиці агропродовольства, що вимагатиме здійснення значних інвестицій у їх відновлення. Наявна ситуація потребуватиме запровадження своєчасної специфічної державної підтримки. Як наголошувала голова Єврокомісії Урсула фон Дер Ляйєн, що «Їжа стала частиною кремлівського арсеналу терору, і ми не можемо цього терпіти» [224].

У 2021 р. на частку Росії та України в структурі реалізації припадало: пшениці – 28%, ячменю – 29, кукурудзи – 15, сояшникової олії – 75%. Війна між країнами безпосередньо порушує транспортне сполучення у Чорноморському регіоні, через який пролягають ключові маршрути постачання пшениці, фуражного зерна та продуктів із сояшнику на світові ринки, особливо на Близький Схід та Північну Африку. Інші країни–виробники продовольства могли б нагодувати решту світу, але 23 з країн-експортерів агропродовольства оголосили про жорсткі обмеження експорту продуктів харчування і навіть про його повну заборону через екстремальні кліматичні явища і побоювання внутрішнього дефіциту. Серед таких країн – Індія, яку охопила аномальна спека. Нині у світі 400 мільйонів людей залежать від постачання продовольства з України та Росії. До того ж

російська армія, ймовірно, намагатиметься знищувати українські склади із продовольством [225].

Ми підтримуємо думку експертів, що уряд країни–агресорки на-вмисне намагається викликати глобальний дефіцит продуктів, щоб у другій половині 2022 р. спровокувати заворушення у різних регіонах світу та використовувати їх як привід початку діалогу про пом'якшення антиросійських санкцій [226].

Наслідки продовольчого шоку відчуває весь світ. Найбільше постраждали 48 країн, багато з яких надто залежать від імпорту з України та Росії, в основному це країни з низьким рівнем доходу. Близько половини з них особливо вразливі через серйозні економічні проблеми, слабкі інститути та нестабільність.

Поряд із людськими жертвами зростають і фінансові витрати. Згідно з оцінкою, представленою експертами МВФ, внаслідок збільшення витрат на імпорт продовольства та добрив у країнах з низьким рівнем продовольчої безпеки у 2022–му та 2023 р. навантаження на агрегований платіжний баланс збільшиться на 9 млрд дол. США. Це призведе до виснаження міжнародних резервів таких країн та погіршиться їх здатність оплачувати імпорт продовольства й добрив [227].

У багатьох регіонах, незважаючи на те, що ціни на продовольство дещо знизилися з недавніх піків, збереження високих цін на продовольство та енергоносії посилює кризу, пов'язану зі зростанням вартості життя, яка, ймовірно, призведе до поглиблення бідності та підірве економічне зростання, потенційно посиливши політичну нестабільність.

У результаті директивні органи багатьох країн задіють заходи податково–бюджетної політики для захисту людей від продовольчої кризи. За оцінками науковців, тільки у 2022 р. країнам, які піддаються високим ризикам, знадобиться 7 млрд дол. США для того, щоб допомогти найбіднішим домашнім господарствам [228].

Розв'язана Росією війна суттєво вплинула на стан продовольчої безпеки в Україні – країна посіла останнє місце в Європейському рейтингу (26 місце з 26) [229]. Стан продовольчої безпеки в Україні суттєво погіршився – країна посідає 71 місце серед 113 країн, хоча торік її місце було 58–м. Про це свідчать дані звіту про Глобальний індекс продовольчої безпеки (Global Food Security Index, GFSI), під-

готовлений Economist Impact за підтримки міжнародної науково–дослідної сільськогосподарської компанії Cortev Agriscience.

За показником Доступність продуктів харчування Україна отримала 48,1 бала зі 100 та посідає 93 місце у світі та 26 місце з 26 країн Європи. Найслабшими факторами цієї метрики в країні слугують політичні та соціальні бар'єри, інфраструктура ланцюга постачання, розвиток сільськогосподарських досліджень та стратегія доступу до продуктів харчування. Найгірший показник вітчизняної продовольчої безпеки – постійність та адаптивність (43,5 бала зі 100 та 94 місце у глобальному рейтингу), що відображає суттєві проблеми доступу та управління водними ресурсами, а також недоліки в системі управління ризиками.

Єдиний показник з позитивною динамікою – фактор якості та безпеки їжі, за яким Україна отримала 71,3 бали зі 100 або 52 рядок глобального рейтингу. За оцінками експертів, українці вживають достатньо білка належної якості, а харчові продукти загалом безпечні, хоча раціон середнього українця не відрізняється різноманітністю.

Війна між Україною та Росією негативно відбивається на суспільно–політичному житті країни, що характеризується численними людськими жертвами, зруйнованими містами і селами та порушеннями тісних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, що в кінцевому результаті привело до значних матеріальних збитків. За розрахунками науковців, станом на січень 2023 р. загальна сума задокументованих збитків, завданих інфраструктурі України внаслідок повномасштабного вторгнення, оцінюється в 140,2 млрд дол. США (за відновною вартістю). В основу розрахунків становлять матеріали органів місцевої та центральної влади, публічні звіти громадян, суб'єктів підприємницької діяльності та відкриті джерела інформації. Також оцінено прямі й непрямі збитки, потреби у відновленні [230].

За результатами 2022 р. за наближеними даними Державної служби статистики України виробництво зернових культур скоротилося на 37% порівняно з попередніми рекордними показниками 2021 р. до 53,9 млн т. Водночас виробництво олійних культур зазнало скорочення на 24% до 17,5 млн т. Таке значне зменшення обсягів виробництва зумовлено наступними факторами:

- тимчасовою окупацією частини українських територій;
- веденням бойових дій на частині територій, що унеможливорює господарську діяльність;

- замінуванням звільнених територій;
- зниженням урожайності порівняно з 2021 р.;
- ускладнений та суттєво розтягнутий в часі збір врожаю через дощову погоду восени та ін.

Галузь тваринництва постраждала менше, порівнюючи з рослинництвом, але тут також спостерігаються значні негативні наслідки. За результатами 2022 р. виробництво м'яса всіх видів скоротилося на 11% порівняно з 2021–м та знаходилося на рівні 3,0 млн т, молока – 7,7 млн т (-12%), яєць – 11,6 млрд шт (-18%). Основними причинами скорочення в цьому напрямку є:

- окупація частини виробничих потужностей;
- руйнування виробничих потужностей та фізична загибель частини поголів'я під час бойових дій;
- тимчасове розривання виробничого ланцюга забезпечення підростаючим поголів'ям на початку війни в невизначених умовах (в основному стосується птахівництва) тощо.

Внаслідок російської агресії загинуло майже 400 тис. бджолосімей, 95 тис. кіз та овець, 212 тис. голів великої рогатої худоби, 507 тис. голів свиней і майже 11,7 млн голів птиці. Вартість втрачених сільськогосподарськими виробниками ресурсів тваринництва та бджільництва становить орієнтовно 362 млн дол. США.

Зростання вартості енергоносіїв призвело до суттєвого здорожчання процесу виробництва. Зокрема, через ріст цін на паливо українські сільгоспвиробники втратили 485 млн дол. США, а внаслідок зростання витрат на добрива вони недоотримали 377 млн дол. США прибутку. Цілком логічним наслідком скорочення обсягів виробництва – скорочення експорту. Однак головна причина не у виробництві, а в блокуванні морських портів російськими військами, котрі були традиційним експортним шляхом для України. Лише за рахунок значних відвантажень на початку р. напередодні війни, клопітким старанням у побудові альтернативних маршрутів через західні кордони та роботі «зернового коридору» вдалося досягти порівняно непоганих результатів у поточних умовах.

За результатами 2022 р. експортовано 38,4 млн т зернових культур, що на 24% менше аналогічного показника минулого року, 7,9 млн т олійних культур (у 2,1 раза більше) та 4,6 млн т рослинних олій (-17%) [231].

Динаміка зростання експорту олійних культур пояснюється зменшенням експорту продуктів їх переробки (олії й макухи) та необхідністю аграріїв отримувати кошти для здійснення своєї подальшої діяльності. В основному це стосується насіння соняшнику. Проте наявна тенденція негативно впливає на українську економіку, оскільки змушує зменшувати виробництво продуктів з доданою вартістю.

Утім, найбільшочішою та вагомою проблемою для діяльності аграріїв стає збільшення розриву між світовою та внутрішніми цінами. Якщо до початку війни цей розрив становив до 40 дол. США на тонні, то зараз майже 150 дол. США на тонні для зернових. Як наслідок, це додаткові витрати виробника, які включають логістичні витрати, страхування та всі ризики, котрі тепер перетворилися на проблему лише української сторони. В таких умовах важко розраховувати на рентабельність виробництва, що прямо впливає на наступну посівну, яка буде надзвичайно складною через обмеження фінансових ресурсів.

Подібна ситуація спостерігається і в молочному скотарстві. Проте, на відміну від інших галузей сільського господарства, на технологічний процес виробництва молока не впливають негативні чинники зовнішнього середовища військового стану, серед яких відсутність світла, пального і т.п.

Війна між Україною та Росією негативно відбивається на суспільно-політичному житті країни, що характеризується численними людськими жертвами, зруйнованими містами і селами та порушеннями тісних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Падіння ВВП України за підсумками р. попередньо склало 30,4% [232].

Щоб запобігти фінансовому колапсу, уряд запровадив обмежувальну монетарну політику (введення контролю над капіталом, обмеження банківського сектору) і стимулюючу фіскальну політику (оголошення про відтермінування податків, субсидій і інші заходи, спрямовані на підтримку бізнесу та фінансового сектору).

Військова агресія Росії проти України спричинила до кардинальної перебудови системи державного управління, зокрема у сфері зовнішньої торгівлі. За перші години повномасштабного вторгнення була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік товарів критичного імпорту» № 153 від 24.02.2022, що затверджує перелік товарів критичного імпорту та зобов'язує Національний банк України забезпечити здійснення валютних платежів за імпорт

таких товарів. Серед позицій: свійська птиця, яйця у шкаралупі, кукурудза, ветеринарне обладнання. Так, у перше було запровадження поняття «товари критичного імпорту» у вигляді переліку певних груп товарів. Згаданою Постановою запроваджено особливий порядок купівлі іноземної валюти в Україні, зокрема дозволено здійснювати купівлю іноземної валюти для проведення мобілізаційних та інших заходів (потреб), визначених законами України, що регулюють відносини у сферах забезпечення національної безпеки та оборони, та для транскордонних переказів з метою оплати товарів критичного імпорту.

Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану» № 236 від 09.03.2022 р. запроваджено спрощену процедуру розмитнення товарів на період дії на території України воєнного стану та визначено перелік товарів, до яких застосовується відстрочення сплати митних платежів.

Зокрема вищезазначеним нормативним актом передбачається два способи здійснення митного оформлення товарів: за спрощеною процедурою – шляхом подання попередньої митної декларації, без пред'явлення таких товарів митному органу; за загальною процедурою – за місцем перетину митного кордону України або в будь-якому митному органі, шляхом подання митної декларації, заповненої у звичайному порядку.

До товарів, до яких застосовується відстрочення сплати митних платежів, належать: лікарські засоби; медичні засоби; продукти харчування (м'ясо, риба, молоко, овочі, олія, кава, чай та деякі інші); товари військового призначення; товари критичного імпорту, перелік яких затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24.02.2022 № 153 «Про перелік товарів критичного імпорту».

З метою запобігання гуманітарній кризі в Україні, стабільності ринку та задоволення потреб населення у критичних продовольчих товарів Уряд встановив нові правила експорту сільськогосподарських товарів шляхом прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додатки 1 і 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021р. № 1424» № 207 від 05.03.2022. Відповідно до неї заборонено експортувати овес, просо, гречку, цукор, сіль, жито, велику рогату худобу живу, м'ясо та субпродукти з ВРХ, морожені розсольні, сушені або копчені. Окрім того, ліцензу-

ванню підлягає експорт низки соціально важливих товарів: пшениця, кукурудза, м'ясо курей свійських, яйця курей свійських, олія соняшникова. Це означає дозвіл експорту із відповідним інформуванням Уряду та видачею безоплатної ліцензії протягом доби.

Станом на 24.03.2022 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову № 352 «Про внесення змін у додаток 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424», виключивши з переліку товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню, кукурудзу та соняшкову олію. Зазначимо, що ліцензування на експорт кукурудзи та соняшникової олії Уряд запровадив 05.03.2022 р. Практична реалізація нормативного акта полегшить експорт вищезазначених товарів, оскільки останній суттєво знизився через військове вторгнення на територію України та блокування агресором українських портів у Миколаєві, Маріуполі, Бердянську та Одеській області, через які екпортувалося 95–98% зернових. До портів зерно перевозили переважно залізницею.

Необхідність скасування ліцензування експорту кукурудзи та соняшникової олії обумовлена тим, що в Україні неможливо зберегти весь урожай без експорту, навіть якщо задіяти всі елеваторні потужності. Окрім цього, зберігання зараз підлягає і минулорічний врожай зернових. Більше того, необхідність одержання ліцензії створювала неабияку бюрократичну тяганину та труднощі в роботі підприємств, задіяних в агросекторі.

9 квітня 2022 р. Кабінет Міністрів України ухвалив постанову № 422, якою скасував заборону на експорт великої рогатої худоби та м'яса великої рогатої худоби, що діяла з 6 березня 2022 р. Відтепер, експорт вказаних категорій товарів можна здійснювати за умови отримання ліцензії на експорт від Мінекономіки. Конкретний перелік товарів, експорт яких дозволяється відповідно до Постанови 422, виглядає наступним чином:

- велика рогата худоба, жива (код 0102 УКТ ЗЕД);
- м'ясо великої рогатої худоби, морожене (код 0202 УКТЗЕД);
- м'ясо та їстівні м'ясні субпродукти, солоні або в розсолі, сушені або копчені;
- їстівне борошно з м'яса або м'ясних субпродуктів: м'ясо великої рогатої худоби (код 021020 УКТ ЗЕД).

На сьогодні, в умовах війни, забезпечення ефективної логістики, створення нових логістичних зв'язків, позбавлення зайвої бюрокра-

тизації процесів переміщення товарів і транспортних засобів через кордон – критично важливе питання для захисту сільськогосподарського виробництва та збереження за Україною статусу гаранта продовольчої безпеки. Росія намагається застосувати голод як зброю. Кабінет Міністрів України створив Координаційну раду з питань логістики в сільському господарстві. Про це йдеться у Постанові Кабінету Міністрів України «Про утворення Координаційної ради з питань логістики в сільському господарстві» № 427 від 09.04.2022. Новий орган має опрацьовувати всі питання, пов'язані з логістичним забезпеченням функціонування транспорту та дорожнього господарства. Координаційна рада виконуватиме такі завдання:

- формування та реалізація державної політики у сфері транспорту, дорожнього господарства, розвитку транзитного потенціалу і логістики;
- визначення механізму підвищення якості транспортних та інформаційних технологій логістичної інфраструктури;
- вдосконалення логістики перевезень;
- підвищення ефективності процедур здійснення державного контролю під час переміщення товарів і транспортних засобів через державний кордон;
- скорочення витрат на міжнародні та внутрішні перевезення товарів;
- удосконалення моніторингу міжнародних перевезень;
- зменшення часу на транспортування товарів до пункту призначення;
- забезпечення кваліфікованим персоналом логістичної інфраструктури;
- удосконалення нормативно–правової бази з питань транспорту, дорожнього господарства, державної митної та податкової справи, здійснення державного контролю під час переміщення товарів і транспортних засобів через державний кордон тощо. Новостворена Координаційна рада взаємодіятиме з органами центральної та місцевої виконавчої влади, місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями, їх об'єднаннями, експертами, а також іншими консультативно–дорадчими органами.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додатки 1 і 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424» № 759 від 01.07.2022 скасовується ліцензування

експорту пшениці і суміші пшениці та жита (меслин). Крім того, скасовано заборону на експорт та введено ліцензування експорту вівса. Водночас вводиться заборона на експорт мінеральних або хімічних, азотних добрив.

Через війну Україна втратила близько 13 млн т елеваторних потужностей. Дослідження Conflict Observatory встановило, що станом на 15 вересня 2022 р. приблизно кожне шосте (15,73%) українське зерносховище (силос, елеватор, бункер та склад для зберігання зерна й насіння) були знищені, пошкоджені Росією та підпорядкованими їй силами або потрапили під їхній контроль з початку вторгнення 24 лютого:

- Обсяг знищених і пошкоджених зерносховищ уздовж лінії фронту сягає 3,1 млн т;
- На додачу до них елеватори місткістю ще 6,2 млн т на час проведення дослідження перебували на окупованих територіях (їх у фінальному рейтингу не враховували) [233]. Дефіцит місткостей для зберігання врожаю на думку експертів у 2022 р. може становити мінімум 20 млн т [234].

Тож для заміщення дефіциту елеваторних потужностей використовуватимуть різні варіанти, серед яких рукави, перебудова сівозміни. Ми підтримуємо думку експертів, що поліетиленові рукави (silo bag) – це альтернатива силосним сховищам та елеваторам. Вони можуть сягати від 30 до 1500 м у довжину і до 3 м у діаметрі. Але в Україні частіше за все використовують мішки діаметром 2,7 м і від 60 до 90 м у довжину. До 24 лютого щорічно у країні зберігали в рукавах від 5 до 6 млн т зернових. Для порівняння: Аргентина щорічно в рукавах зберігає близько 42 млн т. Фактично через зручність та дешевизну, рукави у цій південноамериканській країні дали поштовх для розвитку сільського господарства. Переваги зберігання зерна в рукавах пояснюються тим, що:

- зазвичай зерно не потрібно далеко везти для зберігання;
- не потрібно будувати елеватори або чекати у чергах до них;
- є можливість точніше сортувати зерно;
- відсутня необхідність в обробці зерна від шкідників;
- зберігання може досягати 18 місяців (а за правильного підходу і до 24);

- зберігання не залежить від погоди: дощ, сніг, прямі сонячні промені, спека і холод від -50°C до $+50^{\circ}\text{C}$. Фактично – відсутність обмежень.

Експерти зі зберігання зерна в рукаві наголошують, що зерно не потрібно додатково обробляти протруйниками перед зберіганням. Оскільки зерно герметично закривається рукавом, через 10–20 днів у ньому гинуть всі шкідники. Подібне відбувається за споживання зерном ще деякий час кисню тому, а також використання його комахами і мікроорганізмами. Так, рівень кисню зменшується, шкідникам стає нічим дихати, і вони гинуть. Водночас вуглекислий газ – природний консервант, що сприяє збереженню зерна.

За рахунок коштів Міжнародних фінансових донорів, якими виступили уряди Канади (52 млн дол. США), Японії (6 млн дол. США) та австралійська благодійна організація Minderoo Foundation закуплено 31000 рукавів, із них 25401 одиниць видано 1488 суб'єктам підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу для зберігання 5 млн т зерна.

Понад 2 тис. мікро, малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників отримують послуги зі зберігання зерна у рамках ініціативи AGRI (Agriculture Resilience Initiative) від USAID. Для цього USAID закупило понад 8 тис. рукавів для зберігання зерна, 29 зернопакувальних машин та бункерів–перенавантажувачів. Агентство також підтримало встановлення модульних сховищ/ангарів для зберігання зерна загальною місткістю 77 тис. т.

Важливим інструментом підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні за рахунок коштів іноземних фінансових донорів слугує Програма фінансової підтримки малих агровиробників від Європейського Союзу розрахована на близько 10 тис. виробників сільськогосподарської продукції та 1,2 тис. сільськогосподарських підприємства, які утримують корів, із загальним охопленням 32 тисячі тварини.

За умовою програми, фінансування надається суб'єктам підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу, які обробляють від 1 до 120 га сільськогосподарських угідь. Фінансова підтримка надаватиметься в розмірі 3100 грн за один гектар, але не більше 372 тис. грн. Також 5300 грн за корову одержать господарства, які утримують від 3 до 100 тварин, але не більше 530 тис. грн.

Основна умова участі у програмі – реєстрація в державному аграрному реєстрі, який працює вже близько місяця. ДАР підтягує інформацію по ідентифікованих тварин, а також дані з реєстру речових прав на земельні ділянки із Державного земельного кадастру для того, щоб можна було визначати: чи відповідає сільськогосподарське підприємство тим критеріям, які встановлені програмою, чи ні.

Одним із головних пріоритетів аграрної політики України у короткостроковій перспективі, поряд із досягненням сталості галузі та продовольчої безпеки, варто відзначити збільшення експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, оптимізація імпорту, зростання позитивного зовнішньоторговельного сальдо в цілому по країні та агропродовольства зокрема, при цьому дотримуючись критеріїв продовольчої безпеки за основними видами продуктів харчування.

Практична діяльність експортерів сільськогосподарської продукції та продовольства свідчить, що просування продукції на зовнішні ринки пов'язане з подоланням існуючих зовнішньоторговельних бар'єрів, які встановлюються здебільшого на захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції експортерів. Тому до найважливіших зовнішніх факторів, що впливають на можливість збільшення експорту, слід зарахувати умови доступу на ринки країн–імпортерів, які визначаються митно–тарифним регулюванням, а також системою заходів нетарифного регулювання.

Практика свідчить, що загалом система заходів має включати конкретний набір коштів та інструментів внутрішньонаціонального та міждержавного рівня. Особливу увагу має бути приділено заходам, направленим:

- на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства;
- удосконалення національних і міждержавних норм та правил регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольством;
- забезпечення відповідної якості й стандартизації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування; створення цілісної системи просування продукції аграрного сектору на України зовнішні ринки.

У сфері підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції і продовольства необхідно здійснювати оптимізацію витрат на виробництво і збут продукції сільськогос-

подарської продукції, одночасно підвищуючи її якість шляхом модернізації виробництва та переробки сільськогосподарської продукції на основі застосування інноваційних технологій (рис. 4.1).

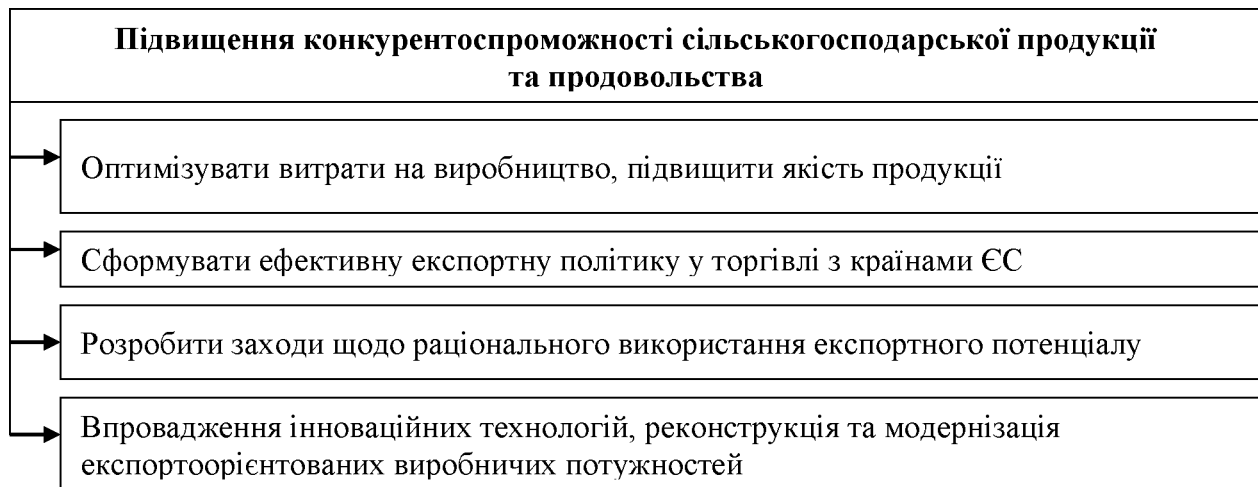


Рис. 4.1. Основні заходи у сфері підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та агропродовольства України на зовнішньому ринку

Джерело: власна розробка автора.

Виділяється два шляхи модернізації аграрного сектору – землемісткий і ресурсощадний. Вважаємо, що модернізації сільськогосподарського виробництва має бути пов’язаний із інформаційними технологіями. Інформаційні технології у сільському господарстві, що отримали назву «точне землеробство», передбачають диференційоване використання ресурсів на різних неоднорідних ділянках поля. Насамперед «точне землеробство» – це збалансоване поєднання всіх складових сільськогосподарського виробництва: створення високоврожайного насіння, оцінка агрокліматичних умов ґрунтів (здійснюється системами глобального супутникового стеження за допомогою електронних карток полів), диференціальний полив та строго дозоване внесення добрив (застосування багатофункціональних зрошувальних систем), повністю комп’ютерне управління всім технологічним процесом (з використанням сучасних ІТ–технологій), контроль за сівозмінами, електронну звітність про історію польових робіт [235].

Поряд із запровадженням екологічно чистих технологій у сільськогосподарське виробництво необхідно проводити роботу з поліпшенням рослин і тварин на генетичному рівні. У найближчому майбутньому на інноваційному шляху розвитку особливе значення матимуть селекційно–генетичні інновації, необхідні для введення у

виробництво сортів та гібридів рослин, стійких до несприятливих умов, хвороб та шкідників. Необхідно здійснювати великомасштабний відбір елітних генних ресурсів; клонування генів з контролем важливих ознак та складання карт взаємодії важливих шляхів; створення та складання молекулярних модулів для відтворення важливих ознак, що задовольняють вимогам людини до високої ефективності та екологічної чистоти; створення системи методів та інфраструктури відтворення молекулярним клонуванням на стандартизованій основі у масових заводських обсягах. Таким чином, можливе створення нових порід свиней, великої рогатої худоби, овець та птиці з швидкими темпами росту, високим вмістом білка, високою м'ясною продуктивністю та засвоюваністю, а високими імунними характеристиками.

Цілі модернізації полягають у тому, щоб не завдати шкоди аграрному бізнесу та споживчому ринку. Ринкова модель сільського господарства – це обмін, вільний від моральних зобов'язань, де продається й купується все, що має попит. Саме споживчий попит посідає важливе місце серед елементів формування сільськогосподарських програм. У зв'язку з цим прийняття програм модернізації сільського господарства потребують перебудови всієї системи управління сільським господарством. Для модернізованого сільського господарства потрібні сучасні знання і кадри, що володіють ними, в системах управління.

Вважаємо, що модернізація сільського господарства має ґрунтуватися на наступних принципах:

- постійна оцінка кон'юнктури внутрішнього та світового ринку агропродовольства;
- максимально пристосовувати аграрний сектор до випуску продукції для національного та міжнародного ринку;
- розвивати й заохочувати у аграрному секторі творчий підхід щодо підвищення якості та кількості продукції;
- зміцнювати позиції стосовно доставки того чи іншого сільськогосподарського продукту на національний та міжнародний ринок;
- домогтися переваги у конкурентній боротьбі у сфері збуту сільськогосподарської продукції, підвищуючи при цьому технічний рівень та якість продукції;
- орієнтувати стратегію модернізації сільського господарства на перспективу.

Подальшу модернізацію сільського господарства можна розглядати як застосування заходів «зеленого кошика», що здійснюються з допомогою державних програм та фінансовані з бюджету.

«Зелений кошик» передбачає найширший спектр послуг і витрат: дослідницькі роботи у галузі контролю за шкідниками та захворюваннями, підвищення кваліфікації працівників, зайнятих у сільському господарстві, поширення досвіду і консультаційної допомоги, інспектування, маркетингу та збуту, інфраструктурних послуг, державних закупівель та громадського зберігання запасів товарів для продовольчої безпеки та багатьох інших, що видається реальним шляхом вагової підтримки аграрної галузі.

У сфері сільського господарства виникає необхідність звернути увагу на наведені нижче напрями:

- застосування сучасних інтенсивних агротехнологій у виробництві сільського господарства;
- підвищення родючості ґрунту шляхом ефективного використання води та меліоративного стану землі;
- інтенсивний розвиток тваринництва та рибництва;
- забезпечення новими, сучасними, високоефективними та економними техніками галузі сільського господарства;
- розвиток переробки продуктів сільського господарства;
- поповнення галузі сільського та водного господарства висококваліфікованими кадрами, вдосконалення системи та інші.

Таким чином, проблема пошуку шляхів модернізації сільського господарства, удосконалення аграрних перетворень фігурує ключовою проблемою як для аграрної теорії, так і господарської практики.

Для виявлення переваг у застосуванні тих чи інших сучасних технологій на своїх підприємствах, першочергових завдань держави для здійснення технологічного прориву у галузі рослинництва проведено експертне опитування керівників та спеціалістів сільськогосподарських організацій різних форм господарювання.

Опитування показало (опитування включало 213 керівників сільськогосподарських підприємств Київської, Черкаської та Вінницької областей), що за наявності можливості для здійснення технологічного розвитку галузі рослинництва віддали б перевагу ґрунтозахисним, ресурсозберігаючим технологіям з мінімальною (нульовою) обробкою, з широким застосуванням засобів хімізації, багатофункціональних комбінованих посівних та обробних агрегатів 70,8 % респонден-

тів, високоінтенсивним технологіям із широким застосуванням засобів хімізації, багатофункціональних комбінованих посівних та ґрунтообробних агрегатів 25% респондентів, ґрунтозахисним, ресурсозберігаючим технологіям без застосування засобів хімізації 14,6 % респондентів. Для здійснення технологічного прориву у галузі рослинництва держава, на думку експертів, насамперед має: запровадити регулювання цін на ресурси, що постачаються сільському господарству, та сільськогосподарську продукцію для ліквідації диспаритету цін та забезпечення самофінансування галузі (понад 83 % експертів), розширити практику пільгового кредитування сільгосптоваровиробників з орієнтацією на довгострокові кредити для повної модернізації технологічних процесів у рослинництві, придбання комплектів багатофункціональних агрегатів для повного технологічного циклу вирощування найважливіших культур (понад 10 % експертів), розширити практику закупівель продовольства для державних потреб (за цінами, що забезпечують достатній рівень рентабельності сільгоспвиробництва) та сприяти розвитку ринків продовольства, зернових бірж та ін. (більше 6% експертів).

Узагальнюючи світовий досвід та з огляду на довготривалі інтереси нашої країни, можна стверджувати, що основними стратегічними напрямками технологічного розвитку галузі рослинництва у найближчій перспективі мають стати: перехід на ресурсозберігаючі технології обробітку культур, адаптовані до конкретних природно-кліматичних умов (застосування багатоопераційної техніки та висок врожайних сортів), ґрунтозахисної низьковитратної технології тощо); активне впровадження екологічного (біологічного) та точного землеробства, нанотехнологій та ін. Аналіз тенденцій технологічного розвитку і заходів, що намічаються чинними нормативно-правовими і фінансовими документами, показує, що вони не можуть кардинально виправити сучасний стан галузі рослинництва України, не дозволять зробити технологічний ривок з метою виходу на лідируючі позиції на світовому ринку.

Серед заходів технічного регулювання зовнішньої торгівлі найважливішими можна виділити: стандарти якості, санітарні та фітосанітарні норми. При цьому важливо враховувати базові положення Угоди СОТ щодо застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які зобов'язують визнавати право члена СОТ на захист життя й здоров'я людини, тварин та рослин. Це зумовлює використання у багатьох кра-

їнах цілого арсеналу методів та інструментів, включаючи вимоги до товару; карантинні заходи та правила; методи обробки та сертифікації; аудит та інспекцію; лабораторні випробування; упаковку та маркування.

Законодавство у галузі якості та безпеки аграрної продукції має охоплювати вимоги не лише до самої продукції, а й до суб'єктів, які здійснюють виробничу діяльність, а також контроль у цій галузі. Насамперед це стосується розробки технічних регламентів у сфері забезпечення безпеки харчової продукції та сільськогосподарської сировини на такі види продукції, як молоко, м'ясо, зернові. Конкретні показники безпеки повинні бути гармонізовані з вимогами міжнародного ринку та періодично переглядатися з метою усунення технічних бар'єрів під час торгівлі. До основних заходів у сфері підвищення якості та стандартизації продукції відносяться наступні (рис. 4.2.)

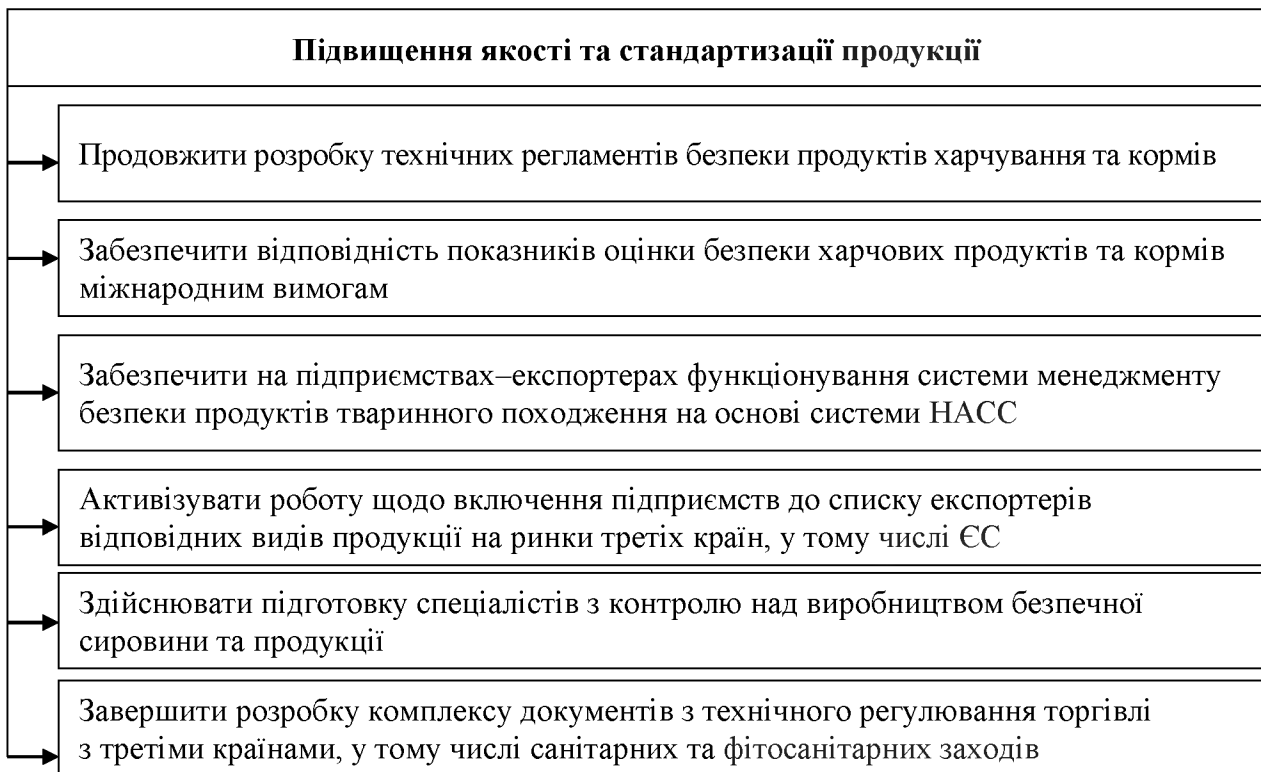


Рис. 4.2. Основні заходи у сфері підвищення якості та стандартизації сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні

Джерело: власна розробка автора.

Крім того, у галузі підвищення якості та стандартизації продукції потрібно:

- створити єдиний компетентний орган, який нести відповідальність за контроль, організацію та координацію роботи всіх струк-

тур, що визначають якість продукції. Його робота має бути заснована на принципі незалежності від відомчих інтересів, яке функціонування – здійснюватися на постійній основі;

- відповідно до Програми розроблення технічних регламентів в Україні завершити розробку технічного регламенту з безпеки продуктів харчування. Об'єктами нормування виступають як продукти харчування, так і процеси їх виробництва;

- організувати навчання спеціалістів підприємств–експортерів та сільськогосподарських підприємств сировинної зони вимогам ЄС при контролі виробництва безпечної сировини та продукції;

- забезпечити на підприємствах–експортерах функціонування системи менеджменту безпеки продуктів тваринного походження на основі системи аналізу ризиків і критичних контрольних точок (НАССР) та сертифікацію таких систем менеджменту тощо. Створення й реалізацію правових, організаційних, фінансово–економічних та інших необхідних умов для забезпечення високої якості й безпеки товарів споживчого призначення загалом та продовольчих зокрема варто вказати важливими державними завданнями.

У нормативно–правових актах, які регламентують продовольчу безпеку країни виділено, що продовольча безпека визначається не лише як один з ключових векторів забезпечення національної безпеки країни у середньостроковій перспективі, фактор збереження її державності та суверенітету, а й якнайважливіша складова демографічної політики. Стратегічною метою продовольчої безпеки використовуються забезпечення населення країни безпечною сільськогосподарською продукцією, рибною та іншою продукцією з водних біоресурсів та продовольством. Гарантією її досягнення можуть слугувати стабільність внутрішнього виробництва, а також наявність необхідних резервів та запасів [236].

Важливе місце у діяльності з виробництва харчових продуктів має бути відведено дотримання екологічних вимог. Як зазначають різні експерти, існуючі екологічні вимоги можна поділити на три великі групи:

іжнародні чи міжурядові рамкові стандарти. Метою такого виду документів визнана гармонізація різних програм сертифікації у різних країнах через створення універсальних рамок умов для екологічних стандартів. Хоча ці документи не можуть бути безпосередньо використані в будь–якій країні, але вони дозволяють розуміти

принципи, що знаходиться в їх основі, а також розрізняти версії програм екосертифікації в усьому світі. Прикладами таких документів є: Міжнародні базисні стандарти IFOAM, Харчовий кодекс IFOAM та ін.

сновні діючі стандарти та директиви. Документи такого виду регулюють певні ринки екологічної продукції. По іншому, вони встановлюють базові мінімальні «екологічні» вимоги, які мають бути виконані у повній відповідності з маркуванням, товаром (умови процесів виробництва, зберігання, транспортування і реалізації) та ринком (умови зберігання, транспортування й способи реалізації). Прикладами таких документів є: Директиви ЄС №2092/91 та Regulation 4/2007; Американська національна органічна програма дол. США/NOP; Японський сільськогосподарський стандарт JAS та інших. Для країн, як Швейцарія, Чехія, Болгарія, Ізраїль, Аргентина, Австралія, діють екологічні регламенти, еквівалентні Постанови ЄЕС № 2092/91.

тандарти екологічного виробництва окремих суб'єктів ринку. Документи такого виду регулюють діяльність приватних організацій, які працюють на певних ринках екопродуктів. До прикладу, стандарти таких компаній, як Demeter, Naturland, Bioland, Geae, Ekowin і т.д.

Варто зауважити, що на даний момент єдині державні знаки (ліцензійні символи) екологічно безпечних продуктів мають країни ЄС, США, Канада, Японія, Австралія, Таїланд, Тайвань, Індія, Бразилія.

Маркування продовольчих товарів, що вказує на екологічну безпеку та органічне виробництво продуктів харчування, відіграє важливу роль у забезпеченні якості продовольства та здорового харчування населення.

Цілями державної політики у сфері здорового харчування розрізняють збереження та зміцнення здоров'я населення, профілактика захворювань, зумовлених неповноцінним та незбалансованим харчуванням.

Основними завданнями державної політики у галузі здорового харчування визначено:

- розширення вітчизняного виробництва основних видів продовольчої сировини, що відповідає сучасним вимогам якості та безпеки;

- розвиток виробництва харчових продуктів, збагачених незамінними компонентами, спеціалізованих продуктів дитячого харчування, функціонального призначення, дієтичних (лікувальних та профілактичних) харчових продуктів та біологічно активних добавок до їжі, у тому числі для харчування в організованих колективах;

- розробка та впровадження у сільське господарство та харчову промисловість інноваційних технологій, включаючи біо– та нанотехнології;

- удосконалення організації харчування в організованих колективах, забезпечення повноцінним харчуванням вагітних і жінок, які годують, а також дітей віком до 3–х років, у тому числі через спеціальні пункти харчування та магазини, удосконалення дієтичного (лікувального та профілактичного) харчування у лікувально–профілактичних закладах як невід’ємне частини лікувального процесу;

- розробка освітніх програм для різних груп населення з питань здорового харчування;

- моніторинг стану харчування населення.

Вважаємо, що основними напрямками реалізації державної політики у галузі здорового харчування виокремлюють наступні:

- розробка та прийняття технічних регламентів, що стосуються продуктів харчування;

- законодавче закріплення посилення відповідальності виробника за випуск не відповідної встановленим вимогам та фальсифікованої харчової продукції;

- розробка національних стандартів, що забезпечують дотримання вимог технічних регламентів стосовно харчових продуктів та продовольчої сировини;

- удосконалення механізмів контролю якості продуктів, вироблених на території України.

Враховуючи основні підходи до диверсифікації експорту, визначено найважливіші напрями та заходи просування вітчизняної аграрної продукції на зовнішній ринок агропродовольства. Практика свідчить, що загалом система заходів повинна включати конкретний набір коштів і інструментів внутрішньонаціонального та міждержавного рівня. Вважаємо, що особливу увагу слід приділяти заходам, направленим:

- на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства;
- вдосконалення національних та міждержавних норм та правил регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольством;
- забезпечення відповідної якості та стандартизації продукції;
- створення цілісної системи просування сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішній ринок.

Серед заходів технічного регулювання зовнішньої торгівлі найважливішими визначають стандарти якості, санітарні та фітосанітарні норми. При цьому важливо враховувати базові положення Угоди СОТ до застосування санітарних та фітосанітарних заходів, які зобов'язують визнавати право члена СОТ на захист життя чи здоров'я людини, тварин та рослин. Це зумовлює використання у багатьох країнах цілого арсеналу методів та інструментів, включаючи вимоги до товару, карантинні заходи та правила; методи обробки й сертифікації, аудит та інспекцію, лабораторні випробування; упаковку та маркування.

Законодавство в галузі якості та безпеки аграрної продукції має охоплювати вимоги не лише до самої неї, а й до суб'єктів, які здійснюють виробничу діяльність, а також контроль у цій галузі. Насамперед це стосується розробки технічних регламентів та стандартів у сфері забезпечення безпеки продуктів харчування та сільськогосподарської сировини. Конкретні показники безпеки повинні бути гармонізовані з вимогами міжнародного ринку та періодично переглядатися з метою усунення технічних бар'єрів під час торгівлі.

У зв'язку з тим, що експорт вітчизняної аграрної продукції більшою мірою орієнтований на ринки європейських та африканських країн і Китай, дуже важливо здійснити низку заходів з вдосконалення зовнішньоторговельних відносин у рамках цього інтеграційного формування.

Наразі у взаємній торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством держав–членів не застосовуються тарифні обмеження, а також відсутня практика використання спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів. Проте продовжує мати місце використання низки обмежувальних нетарифних заходів у сферах, пов'язаних із правилами конкуренції, у галузі технічного регулювання та держзакупівель, кількісних обмежень, у ряді випад-

ків санітарних і фітосанітарних норм та стандартів. найсуттєвішими бар'єрами при взаємній торгівлі на тепер визначено:

- у торгівлі рослинницькою продукцією – відсутність єдиного переліку карантинних об'єктів (шкідників, рослин, збудників хвороб рослин та рослин (бур'янів), а також взаємного визнання сортів рослин та засобів щодо їх захисту;

- у торгівлі продукцією тваринництва – відсутність єдиної системи ідентифікації, реєстрації та відстежуваності сільськогосподарських тварин та продукції тваринного походження на митній території.

- сільськогосподарські виробники окремих галузей часом опиняються у дискримінаційному становищі внаслідок різного рівня оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

- існують бар'єри загального характеру, що стосуються переважно конкретних галузей або товарів, такі як:

- відмінності вимог у сфері захисту інтелектуальної власності, у тому числі відсутність єдиних вимог, що висуваються до реєстрації товарних знаків та брендів;

- у торгівлі кондитерськими виробами існує проблема недотримання єдиних вимог до мови маркування кондитерської продукції та інших солодошів;

- наявність адміністративних бар'єрів.

Тому для реалізації основних положень Концепції узгодженої (скоординованої) агропромислової політики держав–членів ЄС необхідно напрацювати заходи, що забезпечують уніфікацію вимог у сфері виробництва та обігу продукції, єдиних підходів регулювання загального аграрного ринку.

Крім того, до проблем технічного характеру у взаємній торгівлі держав–членів ЄС, а також при торгівлі з третіми країнами, які потребують обов'язкового вирішення, слід зарахувати відсутність низки міждержавних стандартів для реалізації вимог технічних регламентів, що встановлюють як вимоги до продукції, так і до методів випробувань та контролю.

Актуальним визнається вирішення проблеми гармонізації національних і міждержавної систем оцінки якості продукції з міжнародними та за потреби з країнами–імпортерами, що зумовлює вирішення цілого комплексу завдань у рамках ЄС, основні з яких наступні:

- розробка та затвердження технічного нормативного правового акту з оцінки якості продукції ;
- забезпечення метрологічним обладнанням усіх заінтересованих організацій;
- створення єдиного компетентного органу, який нестиме відповідальність за контроль, організацію та координацію роботи всіх структур, що визначають якість продукції. Його робота має бути заснована на принципі незалежності від відомчих інтересів, а його функціонування – здійснюватися на постійній основі;
- завершення розробки технічних регламентів з безпеки продуктів харчування та ін.

Для України досить істотним чинником підвищення ефективності експортно–імпортних операцій, досягнення запланованого зовнішньоторговельного сальдо може слугувати оптимізація імпорту з урахуванням найраціональнішого використання виробничого потенціалу країни. Імпорт, з одного боку, сприяє формуванню на ринку конкурентного середовища, поліпшенню асортименту продовольства, задоволенню потреби у тих продуктах харчування, які за природними та іншими умовами не виробляються в Україні, з іншого – нерегульований імпорт може призвести до витіснення з внутрішнього ринку вітчизняних товарів та завдати шкоди національній економіці.

Проведені дослідження дозволили виявити основні напрями оптимізації імпорту та розвитку імпортозамінних виробництв, що базуються на наступних підходах: економічна доцільність імпорту сільськогосподарської сировини і продовольства повинна визначатися насамперед забезпеченням продовольчої безпеки, економічну ефективність імпорту на макро- та мікрорівнях, імпорт продукції, що у країні не виробляється чи виробляється у недостатній кількості, можливість покриття витрат імпорту виручкою від експорту, а також розвитком імпортозамінних виробництв.

При цьому, розглядаючи проблему імпортозаміщення, варто пам'ятати, що ухвалена в Україні Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 р. передбачає його активізацію на основі зростання виробництва продукції глибокої переробки, що, безумовно, пов'язане з необхідністю завезення в країну багатьох компонентів для виробництва тієї чи іншої продукції [237].

Як свідчить аналіз вищезазначеного програмного документа у 2026 р. в структурі експорту агропродовольства остерігатиметься суттєве зростання продукції з високим рівнем доданої вартості, що характерно для товарів первинної переробки та готової продукції переробної промисловості, за умови реалізації комплексу заходів організаційного, технологічного та законодавчого характеру, спрямованих на адаптації діяльності всіх суб'єктів агропродовольчого ланцюга до вимог країн ЄС (рис. 4.3).

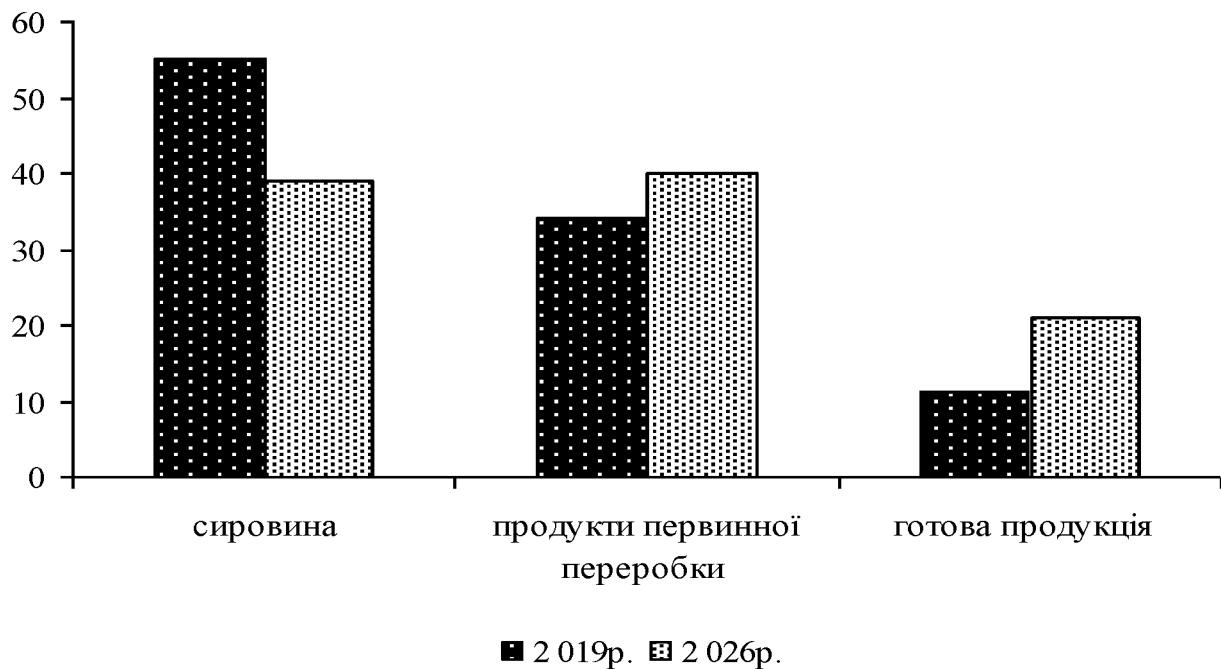


Рис. 4.3. Структура експорту продукції аграрного сектору та харчової промисловості відповідно до стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року

Джерело: розроблено автором.

Встановлено, що з низки чинників кліматичного, технологічного та інноваційного характеру існує об'єктивна необхідність імпорту деяких видів сировини (плодів і овочів) та різного виду харчових і кормових добавок, особливо білкових. У свою чергу, нарощування експорту продукції тваринництва слід здійснювати з урахуванням розвитку імпортозаміщення кормів, розведення вітчизняних племінних тварин та диверсифікації структури експорту.

Актуальним видається здійснювати розвиток імпортозамінних виробництв тих видів сільськогосподарської продукції, потреба в яких не може бути перекрита внутрішніми зусиллями. Часто це товари, що мають високу додану вартість і витрати на організацію ви-

робництва яких у довготривалій перспективі виявляється найефективнішими.

Спільно з торговими партнерами необхідно розробити та вжити комплексу заходів щодо захисту внутрішнього продовольчого ринку від не чесної конкуренції з боку іноземних експортерів, що включають узгодження тарифних мит на імпорту продукції з третіх країн, а також нетарифних заходів.

Вважаємо, що в Україні нарощування експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини має стати одним із стратегічних напрямів розвитку аграрної сфери економіки та її окремих підгалузей, особливо експортно—орієнтованих, продукція яких постійно затребувана на світовому агропродовольчому ринку. При цьому тенденції світової торгівлі продовольчими товарами і сільськогосподарською сировиною та сучасні умови функціонування світової продовольчої системи свідчать, що подальший розвиток вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства слід розглядати з позиції врахування одночасної взаємодії комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів, основними з яких вирізняються:

- значні потенційні можливості нарощування виробництва окремих видів продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, традиційно конкурентоспроможних та постійно затребуваних на світовому агропродовольчому ринку;
- рівень і масштаби використання інноваційних технологій у аграрній сфері економіки загалом та у сільському господарстві зокрема, можливості переведення його окремих підгалузей на інноваційно—інвестиційну модель розвитку;
- стан і можливості розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку та його окремих продуктових сегментів, особливо орієнтованих на експорт їхньої продукції;
- надійне забезпечення національної продовольчої безпеки, можливість прискореного імпортозаміщення у раціональних розмірах за окремими видами сільськогосподарської та продовольчої продукції, основними та оборотними засобами виробництва;
- товарна і географічна спрямованість зовнішньої торгівлі вітчизняними продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною з урахуванням перспективи їх розвитку, а також

кон'юнктури продуктових сегментів світового агропродовольчого ринку;

- можливі перспективи участі країни у світовій торгівлі окремими видами сільськогосподарської і продовольчої продукції, у регіональних та міжнародних інтеграційних об'єднаннях.

Нарощування зусиль держави з підтримки вітчизняного експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, використання більш ефективного організаційно—економічного механізму, спрямованого на стимулювання його розвитку, неможливе без розробки та реалізації чіткої національної експортної політики у аграрній сфері економіки. У зв'язку з цим експортна політика розвитку українського експорту сільськогосподарської і продовольчої продукції, безумовно, будучи частиною державної аграрної та зовнішньоторговельної політики, повинна формуватися та реалізовуватися державою. Її мета полягає у створенні сприятливих умов насамперед для виробників і експортерів вітчизняної сільськогосподарської та продовольчої продукції. Вона повинна будуватися на основі дотримання загальновизнаних принципів та норм міжнародного права, а також зобов'язань, що випливають з міжнародних договорів країни, бути «прозорою», відзначатися динамізмом і реалізовуватися з використанням ефективних методів та системи заходів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності взагалі та у сфері експорту продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини, зокрема.

Національна експортна політика у аграрній сфері економіки це насамперед впорядкована діяльність держави та застосовування нею сукупності принципів і системи заходів при вирішенні проблем, пов'язаних з розвитком вітчизняного експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції. Хоча останнім часом у країні склався певний набір нормативних правових актів, проте через низку причин вони — не єдина система формування та реалізації більш виваженої експортної політики у аграрній сфері економіки. Безумовно, успішно вирішувати завдання цієї політики можна лише спираючись на такі основоположні принципи, як:

- комплексний і динамічний характер діяльності з підтримки експорту, що передбачає взаємодоповнення та взаємодію різних рівнів, форматів та системи заходів підтримки для отримання синергічного ефекту;

- інтегрованість економічної діяльності відносно підтримки експорту сільськогосподарської і продовольчої продукції у вирішенні актуальних завдань модернізації, диверсифікації та підвищення динамізму розвитку аграрної сфери економіки та її окремих галузей;
- створення конкурентоспроможної і доступної для широкого загалу вітчизняних товаровиробників національної системи підтримки експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції;
- поєднання системного, універсального та індивідуального підходів у діяльності з організації і підтримки експорту з метою створення загальних сприятливих умов для його розвитку за одночасного врахування специфічних потреб у підтримці різних категорій вітчизняних виробників та експортерів сільськогосподарської та продовольчої продукції;
- чіткий «розподіл праці» та зон відповідальності державних і громадських структур, інститутів розвитку у сфері підтримки вітчизняного експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції при посиленні координації цієї діяльності у міжвідомчому та загальнонаціональному форматах;
- послідовне нарощування можливостей регіональної і зарубіжної інфраструктури підтримки та просування вітчизняного експорту для забезпечення ширшого охоплення, оперативності і адресності економічної діяльності з підтримки експорту окремих видів сільськогосподарської та продовольчої продукції вітчизняного виробництва;
- забезпеченість українських суб'єктів підприємницької діяльності достатнім для вирішення завдань з розвитку експортної діяльності переліком універсальних та водночас спеціальних заходів, механізмів й інструментів підтримки та просування вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства на зовнішній ринок.

Нинішні умови воєнного стану призвели до змін у обсягах та структурі експорту агропродовольства за 2022 рік порівняно з іншими роками звітного періоду.

У 2022 р. Україна експортувала агропродовольчої продукції на суму 23,4 млрд дол. США, тобто на 16 % менше, ніж 2021 року. Втім цей показник став другим у незалежній історії нашої країни, незважаючи на повномасштабну війну, що триває з лютого 2022 р. (рис. 4.4).

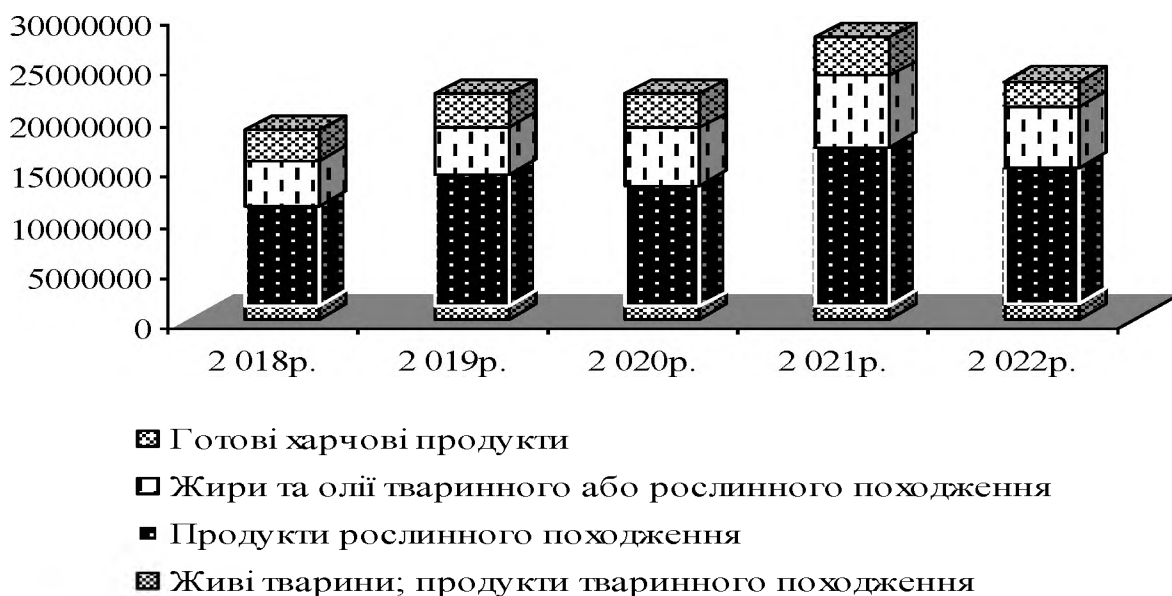


Рис. 4.4. Динаміка та структура експорту агропродовольства, тис. дол. США

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Ключовим питанням для експортерів 2022 р. стала адаптація до забезпечення всіх необхідних процесів у повністю змінених реаліях функціонування сільськогосподарського сектору країни. Загалом по продуктах з доданою вартістю ситуацію вдалося стабілізувати й утримати під контролем, а окремі позиції навіть продемонстрували зростання. Збільшилася сумарна виручка від експорту м'ясної та молочної продукції, картоплі, заморожених овочів. З іншого боку, скоротилися доходи експортерів із переважної більшості найменувань плодовоовочевої продукції, яєць, меду, продуктів переробки зернових та різних кондитерських виробів. При цьому експортні ціни на товари українського виробництва, зокрема мед і яйця, надалі зростають.

Вартість експорту м'яса і субпродуктів становила 925 млн дол. США, що на 9 % більше, ніж у 2021 році. Абсолютна частина виручки в цій групі припала на м'ясо птиці – 853 млн дол. США (+19 %), хоча його кількісні обсяги експорту зменшилися на 10 % до 413 тис. т.

За 2022 рік виручка від експорту молокопродуктів досягла 251 млн дол. США, збільшившись на 41 % відносно 2021-го. У цій товарній структурі основні доходи отримані від збуту на зовнішніх ринках сухого і згущеного молока – 90 млн дол. США (+57%), вершкового масла і молочних паст – 82 млн дол. (+56%), сирів – 42 млн

дол. США (+58%), незгущеного молока і вершків – понад 16 млн дол. США (+58%), сироватки – близько 16 млн дол. США (–31%).

Триває зниження показників експорту яєць – 27 тис. т (–32%) на суму 42 млн дол. (–7%). Разом з тим експортна ціна для України стала ще вищою, досягнувши у 2022 р. 1 562 дол/т або 40 612 дол/контейнер 26 т.

Виручка українських експортерів меду зменшилася на 5%, до 137 млн дол. США у натуральному виразі експорт теж знизився – 48 тис. т

(–17%). У той же час продовжується тенденція збільшення вартості солодкого продукту бджільництва на міжнародному ринку, 1 тонна меду коштувала торік 2 853 дол. США.

Доходи від експорту плодів, ягід та горіхів за підсумками 2022 р. становили 313 млн дол. США, відставши від рекордного рівня 2021–го на 15%. Основну виручку галузеві підприємства отримали за рахунок заморожених ягід і фруктів – 192 млн дол. США (–11%), волоських горіхів у шкаралупі та без – 80 млн дол. США (–30%), яблук і груш – 19 млн дол. США (+28%), ягідних культур – близько 14 млн дол. США (+12%). Стосовно кількісних змін, відбулося збільшення в сегменті заморожених плодів – 84 тис. т (+11%), зерняткових – 46 тис. т (+56%), не змінився експорт ягід – 4 тис. т, однак мало місце зниження по волоських горіхах – 25 тис. т (–28%).

У 2022 р. суттєво зросла роль Євросоюзу для збуту багатьох найменувань продовольства з України. Так, понад 80% доходів вітчизняних експортерів плодово–ягідної продукції і меду отримано від продажів до ЄС.

У сучасних умовах формування та реалізацію національної експортної політики сільськогосподарської продукції продовольства слід базувати на науково обґрунтованих засадах. До основних із них насамперед чергу необхідно віднести комплексний характер формування та розвитку національної експортної політики в аграрній сфері економіки. Він передбачає розгляд у нерозривному зв'язку виробництво сільськогосподарської продукції продовольства, функціонування внутрішнього агропродовольчого ринку і його окремих продуктових сегментів, забезпечення продовольчої безпеки та розвиток зовнішньої торгівлі продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною як єдину, динамічну та досить складну систему. У зв'язку з цим національна експортна політика стосовно

сільськогосподарської і продовольчої продукції потребує збалансованого підходу до розвитку та структурних змін у виробництві, обміні, розподілі та споживанні продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, виходячи з оцінки сучасного стану та перспективи розвитку сільського господарства, об'єктивного обліку їх можливостей у надійному забезпеченні продовольчої безпеки країни, створенні у необхідних розмірах експортних ресурсів окремих видів сільськогосподарської продукції й продовольства, які постійно користуються на світовому агропродовольчому ринку. З одного боку, принцип комплексності формування і реалізації національної експортної політики у аграрній сфері економіки має враховувати взаємозв'язок макроекономічної ситуації в країні, розвитку сільськогосподарського виробництва та його зовнішньоторговельної діяльності, а з іншого – її прямий та опосередкований вплив на аграрний сектор та економіку насамперед через реалізацію державної аграрної та зовнішньоторговельної політики.

Державна експортна політика має бути розрахована на довгострокову перспективу та спиратися на цілком достатнє і передбачуване фінансування її реалізації, а також на повноцінну та стабільну законодавчу базу у сфері зовнішньоторговельної діяльності з продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною. При цьому національна експортна політика стосовно розвитку експорту сільськогосподарської продукції та продовольства повинна бути обмежена певними часовими межами, в рамках яких її основні положення мають бути об'єктивними, результативними та цілком реалізованими на практиці. Тому вона має бути не лише максимально об'єктивною, гнучкою, зрозумілою та ефективною, а й враховувати повною мірою конкретну соціально–економічну ситуацію в країні, особливо в її аграрній сфері економіки та насамперед – у сільському господарстві.

Вважаємо, що політика, яка проводиться державою стосовно вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, повинна мати не тільки комплексний характер, й одночасно бути відносно стабільною і коригуватися лише за значних змін внутрішніх і зовнішніх соціально–економічних умов. Більше того, вона має бути зрозумілою та конкретною для всіх, хто безпосередньо чи опосередковано бере участь у зовнішній торгівлі українськими продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною та на-

самперед для сільськогосподарських товаровиробників. Адже це вони створюють саму першооснову для сталого нарощування експортних ресурсів сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства вітчизняного виробництва.

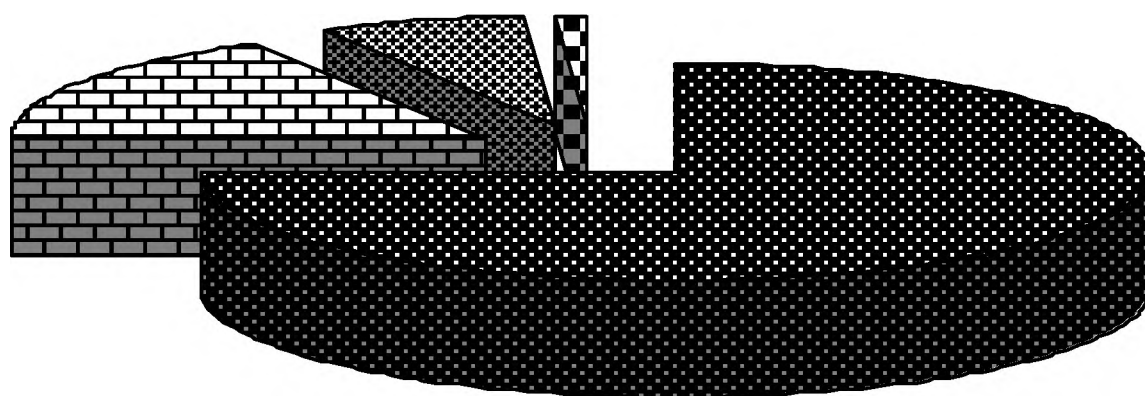
Проте, розвиваючи вітчизняний експорт сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, не слід стримувати функціонування внутрішнього агропродовольчого ринку, не допускати дестабілізації його цінової кон'юнктури. Крім того, він не повинен мати переважно сировинний характер. Тому ключовою умовою збільшення вітчизняного експорту буде можливість не лише доступу на нові ринки збуту сільськогосподарської продукції та продовольства, а й збереження та зміцнення своєї ніші, для чого необхідно стимулювати виробництво якісних та конкурентоспроможних їх видів, на які наявний постійний попит на світовому агропродовольчому ринку. Одночасно необхідно забезпечити просування на світовому агропродовольчому ринку вітчизняної продукції з високою доданою вартістю, використовуючи більшою мірою кооперативні принципи та механізми розподілу доходів від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє передусім підвищенню прибутковості та стійкості розвитку сільськогосподарського виробництва.

У перспективі збільшення обсягів експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини має досягатися як за рахунок нарощування експортних ресурсів, підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках, так і шляхом забезпечення доступу до експортних ринків вітчизняних товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства. Для цього належить здійснити перехід від політики імпортозаміщення до розвитку експортноорієнтованої політики з урахуванням специфіки трансформаційних процесів, що відбуваються у аграрній сфері країни і тенденцій на світовому агропродовольчому ринку, подолання різних форс–мажорних обставин, викликів і загроз.

У 2022 р. втрати аграрного сектору внаслідок логістичних проблем можуть сягнути близько 10 млрд дол. США. Внаслідок повномасштабного вторгнення РФ в Україну вітчизняний аграрний сектор лише на блокуванні морських портів та зміні логістики експортних перевезень може втратити 7,5–8 млрд дол. США, на вартості непроданого минулорічного зерна – 0,5 млрд дол. США, а на вартості

знищених або захоплених окупантами складських приміщень елеваторів – ще додатково 1,3 млрд дол. США.

Значною проблемою стала відсутність сталих логістичних ланцюжків, які могли забезпечувати необхідні об'єми експорту. Через це гравці аграрного ринку почали визначати нові маршрути у максимально оперативному режимі. До повномасштабного вторгнення % експорту здійснювалось морськими шляхами. Проте у 2022 році частка згаданого каналу збуту суттєво скоротилася на користь автомобільного і залізничного транспорту (рис. 4.5).



■ Морський транспорт ■ Залізничний транспорт
■ Автомобільний транспорт ■ Інші види транспорту

Рис. 4.5. Структура обсягів перевезення на експорт сільськогосподарської продукції у 2022 році, %

Джерело: Розроблено автором на базі Державної служби статистики.

З кінця лютого по липень були заблоковані всі порти, окрім малих Дунайських, пропускної здатності яких не вистачає для експорту у довоєнному об'ємі. Частково проблему вирішила зернова угода, підписана у кінці липня і згідно з якою розблоковували три українські порти: «Одеса», «Чорноморськ» та «Південний». Але з'явилася проблема заторів у Чорному морі через саботаж Росії під час інспекції суден – середня кількість суден, які проходять інспекції, становить 3–4 на добу, що катастрофічно мало. Залишаються заблокованими порти Миколаєва, які являються одними з найбільших в Україні, які до війни перевозили 35% українського продовольчого експорту. В процесі практичної реалізації сухопутних шля-

хів визначена низка чинників, що негативно вплинули на їх пропускну здатність, зокрема:

- обмеження сухопутних шляхів;
- мала пропускна здатність залізничних станцій на кордоні з європейськими країнами;
- відсутність достатньої кількості європейських вагонів для перевезення зерна;
- різна ширина колій в Україні та країнах ЄС;
- обмеження пропускної спроможності європейських логістичних центрів;
- ускладнений доступ на ринок країн Європи з точки зору імпорту та сертифікації зернових;
- нестача водіїв для міжнародних перевезень автотранспортом.

Вартість логістики у гривневому еквіваленті зросла у 2–3 рази за рахунок підняття залізничних тарифів, збільшення плеча доставки та інфляції. Перевезення залізницею поступово збільшувалися, проте їх подальше зростання обмежене пропускну здатністю залізничних прикордонних переходів та різною шириною колій в Україні та ЄС. Після запуску зернових коридорів 71 % зерна поїхало залізницею до портів, 29% – до сухопутних переходів. Із листопада обсяги перевезень зменшуються через постійні обстріли енергетичної інфраструктури, що впливає на уповільнення роботи терміналів.

Від початку функціонування «зернового коридору» «Укрзалізниця» почала стрімко повертати собі довоєнну продуктивність. У вересні було експортовано 2,7 млн т зерна, у тому числі через західні прикордонні переходи – понад 800 тис. т, у жовтні залізниця збільшила цей показник до 3,6 млн т.

Як свідчить результат хронометражу операцій зі ста вагонами приватного парку, які рухалися до сухопутних кордонів, виявилось, що середній оборот від завантаження до повернення вагона – 27 діб, у русі вагони перебували 36 годин, ще 4 години витрачені митні процедури, 40 годин – навантаження і стільки ж розвантаження, а загалом на фактичні операції знадобилося 120 годин. Тобто із 27 діб лише п'ять це фактичні операції, а 22 доби вагони просто чекають у черзі. А поки вони стоять, власник вантажу платить щодобово за використання вагона. І це не дешево задоволення – від 1500 грн на добу, що має витратити сільгоспвиробник. Як наслідок, таку систему логістики аж ніяк не можна вважати ефективною [238].

Отже, саме автомобільний і залізничний транспорт у перші місяці війни став рушійною силою експорту українського зерна, дозволивши потроху розвантажувати вітчизняні елеватори. Зокрема, вивезення збіжжя автівками пришвидшив ухвалений у квітні дозвіл агровиробникам експортувати продукцію власним автотранспортом і спрощення низкою суміжних країн вимог до перетину своїх кордонів українськими вантажівками – скасування спеціальних дозволів і послаблення вимог до відповідності машин суворим європейським екологічним вимогам. Так, Угорщина, Румунія, Словаччина, Болгарія, Туреччина, Греція на різний термін скасували дозволи на вивезення української продукції й понизили вимоги відповідності автотранспорту, який в'їжджає з України, до норм стандарту «Євро 3».

З іншого боку, перешкодою для автотранспортних перевезень стали численні загорожі й блокпости на дорогах у самій Україні, зруйновані внаслідок ворожих обстрілів ділянки доріг і мостові переходи, гострий дефіцит пального, якого на частині АЗС у перші місяці війни або взагалі не було, або його відпуск для цивільних авто став лімітований. У чергах на заправку автівкам у березні–травні доводилося простоювати кілька годин щодня, проте ще більші черги виникали на прикордонних переходах. Інколи вони розтягувалися на десятки кілометрів, у окремі дні в них стояли сотні фур не лише із зерном та іншою агропродукцією, а й з іншими товарами українського експорту.

Однак, попри всі труднощі, автотранспортний коридор для вивезення зерна працював. За інформацією інтернет-ресурсу Zernovoz.ua, радіус перевезень зерна автотранспортом, який до війни становив орієнтовно 400 км, зріс до 1000 км. Разом із тим через труднощі у дорозі та воєнні ризики зросла і ціна доставки – на невеликій відстані всередині країни вона досягла 5–6 грн/км, у дальньому сполученні могла становити 1,8–2 грн/км.

Так саме автотранспорт від початку війни став основним перевізником українського збіжжя на експорт. Це, зокрема, зазначив міністр агрополітики Микола Сольський, навівши приклад, коли протягом серпня Україна поставила за кордон майже 4,6 млн т зерна [239]. З цього обсягу 3 млн т перевезли саме автозерновози, залізниця й судна, завантажені у Дунайських портах.

Основною стратегією «Укрзалізниці» зі збільшення перевезень зерна на експорт стало розширення прикордонних залізничних пе-

реходів. Від початку війни вдалося наростити потужності наявних і відкрити кілька нових переходів на кордонах із Польщею, Словаччиною, Молдовою, Румунією. На кінець жовтня працювало вже 13 вантажних прикордонних переходів із п'ятьма сусідніми країнами. Це дозволило збільшити передачу через них вагонів–зерновозів із 200 на добу у березні до 560–580 – у липні.

Основною проблемою залізничного експорту на сьогодні визначається різна ширина європейської й української залізничних колій, через що вагони на кордоні доводиться переставляти на інші колісні пари або ж перевантажувати зерно з українських хоперів у європейські. І те, й інше забирає час і суттєво гальмує залізничний експорт зерна з України. Тож паралельно триває робота зі збільшення технічного обладнання переходів і будівництва на них перевантажувальних зернових терміналів. У цьому залучено не лише українських залізничників, а й їх європейських колег. Так, у жовтні в угорському місті Фенешлітке біля кордону з Україною було відкрито мультиmodalний термінал, який зможе щодня перевантажувати 5–10 тис. т зерна з вагонів широкої колії у вагони європейської колії.

Національна експортна політика у аграрній сфері економіки має бути спрямована на розвиток існуючих та відкриття нових ринків збуту для вітчизняної продукції за рахунок розширення видового розмаїття і географії експортних поставок продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, а також на подолання різноманітних перешкод та ризиків при їх експортному постачанні. При цьому активна участь країни у світовій торгівлі продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною має виходити насамперед із принципу продовольчої самодостатності й самозабезпеченості за основними видами сільськогосподарської та продовольчої продукції. Тому, як і раніше, важлива орієнтація сільського господарства на вирішення проблеми національної продовольчої безпеки, незважаючи на суттєві позитивні зрушення у забезпеченні населення вітчизняним продовольством останніми роками. За такої ситуації, враховуючи значні відмінності між рівнем розвитку вітчизняної аграрної сфери економіки та країн, яким належать домінуюче становище на світовому агропродовольчому ринку, неминуче дотримання принципу аграрного протекціонізму передусім щодо ведення сільського господарства і особливо до тих його галузей, значна частина продукції яких поки що надходить з імпорту. Оскільки експортна

політика розвитку експорту агропродовольства повинна мати комплексний характер, то основна мета всіх її заходів зрештою повинна зводитися до якнайповнішого забезпечення країни продовольчими товарами й сільськогосподарською сировиною вітчизняного виробництва, а отже, доповнювати та конкретизувати насамперед національну аграрну та зовнішньоторговельну політику. У зв'язку з цим, державі необхідно дотримуватися принципу особливої пріоритетності сільського господарства, як найуразливішої економічно та одночасно високозалежної від несприятливих погодних умов галузі економіки. Проте традиційно саме вона слугує основою забезпечення продовольчої безпеки та створення без шкоди для внутрішнього споживання необхідних експортних ресурсів сільськогосподарської та продовольчої продукції. Тобто, сфера агропромисловості має підкріплюватися відповідною державною підтримкою, пропорційно її обсягам та відповідно до поставлених перед галуззю пріоритетних цілей і розв'язуваних завдань взагалі та розвитком експорту продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини зокрема.

Національна експортна політика у аграрній сфері, що включена до державної аграрної та зовнішньоторговельної політики, повинна реалізовуватися не спонтанно, а цілеспрямовано, за допомогою здійснення державою системи тактичних і стратегічних заходів, спиратися на науково обґрунтовану стратегію розвитку аграрної сфери економіки та базуватися на розвиненій законодавчій основі. Тому експортна політика має забезпечувати відносно рівну доступність державної підтримки для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності в аграрній сфері та характеризуватися стабільністю, що може бути досягнуто шляхом гарантування виконання державних зобов'язань у повному обсязі перед національними суб'єктами господарювання.

В умовах наявності значної частини населення країни з низьким рівнем доходів та за недостатніх обсягів виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, що призводять до споживання харчових продуктів нижче рекомендованих раціональних норм, збільшення експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини має відбуватися поетапно, у міру розвитку їх виробництва, обліку поточної та перспективної кон'юнктури та не на шкоду ефективному функціонуванню окремих продуктових сегментів внутрішнього агропродовольчого ринку.

Оскільки нарощувати вітчизняний експорт продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини передбачається переважною за рахунок великого бізнесу, то необхідно його обсяги пов'язати з економічними інтересами малого та середнього підприємництва, розвитку всіх форм сільської кооперації, для чого потрібне суттєве поліпшення регулювання зовнішньоторговельної діяльності із сільськогосподарською продукцією та продовольства. Так, державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності стосовно аграрної сфери економіки має базуватися на таких основних засадах, як:

- захист державою прав та законних економічних інтересів усіх учасників зовнішньоторговельної діяльності з продовольчими товарами та сільськогосподарською сировиною, а також виробників та споживачів сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, надійне забезпечення продовольчої безпеки країни;
- відносно рівний доступ виробників сільськогосподарської і продовольчої продукції та її експортерів до їх зовнішніх ринків збуту;
- збалансованість ресурсів, що виділяються державою у розвиток експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, і поставлених перед ним коло вирішуваних завдань на найближчу та віддалену перспективу;
- рівність усіх учасників зовнішньоторговельної діяльності, взаємність у відносинах з іншою державою або їх груп, а також єдність системи та методів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності у сфері розвитку експорту агропродовольства на всій території країни;
- вибір найефективніших заходів регулювання зовнішньоторговельної діяльності у аграрній сфері економіки для досягнення мети експортної політики, виключення невиправданого втручання держави у зовнішньоторговельну діяльність та заподіяння шкоди її учасникам та економіці країни;
- обґрунтованість та об'єктивність застосування системи заходів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності у сфері експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства;
- поступове зближення національних експортних політик у аграрній сфері економіки в рамках держав-членів ЄС, спрямоване насамперед на ослаблення конкуренції між ними на окремих продуктових сегментах світового агропродовольчого ринку.

В умовах збереження ще значної частини населення країни з низькими рівнями доходів та за недостатніх обсягів виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, що призводять до споживання харчових продуктів нижче рекомендованих раціональних норм, збільшення експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини має відбуватися поетапно, у міру розвитку їх виробництва, врахування поточної та перспективної кон'юнктури по окремих продуктових сегментів внутрішнього агропродовольчого ринку.

Формування комплексної національної системи підтримки вітчизняного експорту в аграрній сфері економіки має спиратися на фінансові, організаційні, маркетингові, інформаційні, торговельно-політичні інструменти його стимулювання для отримання синергічного ефекту, що дозволить посилити позиції країни на перспективних зовнішніх ринках продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, дотримуватися і зміцнювати її національні інтереси. Додаткові труднощі у формуванні національної експортної політики відносно розвитку експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини вносить недостатнє опрацювання питань перспектив розвитку аграрної сфери економіки внаслідок недооцінки теоретичних обґрунтувань та практичної реалізації державою сучасної аграрної політики, дослідження її фундаментальних основ та стратегічної спрямованості, виявлення та визначення базових цілей і кола вирішуваних пріоритетних завдань. Однак фактично в країні не існує цілісної системи заходів національної аграрної політики, незважаючи на майже тридцятирічний період ринкових перетворень у аграрній сфері економіки, що значною мірою пов'язано з відсутністю офіційного документа про державну аграрну політику.

Аграрна політика поки що не здатна в повному обсязі консолідувати зусилля державної влади, науки та бізнес-спільноти для сталого розвитку аграрної сфери економіки, підвищення конкурентоспроможності її продукції на внутрішньому і світовому агропродовольчих ринках. Тому необхідна розробка нової національної аграрної політики та надання їй офіційного державного статусу з своєю системою управління, прогнозування, планування та координації реальним державним фінансуванням.

Безумовно, засади національної аграрної державної політики розвитку експорту у аграрній сфері економіки вимагають конкретиза-

ції стосовно формування експортної політики продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини. У зв'язку з цим цільовою спрямованістю державної експортної політики має стати використання експорту як одного з основних стимулів для нарощування виробництва сільськогосподарської та продовольчої продукції та створення необхідних їй експортних ресурсів без шкоди для національних інтересів, надійного забезпечення продовольчої безпеки, зміцнення економіки насамперед сільського господарства, ефективного функціонування внутрішнього агропродовольчого ринку, досягнення більш вигідних для вітчизняних експортерів зовнішніх ринків збуту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, активного їхнього просування на світовий ринок.

Збільшення експорту сільськогосподарської і продовольчої продукції одночасно з підвищенням їх питомої ваги у загальному обсязі світової торгівлі має слугувати підґрунтям до формування стратегічних напрямів удосконалення експортної політики України у аграрній сфері. Політика повинна базуватися на раціональному використанні наявного аграрного потенціалу, застосовувати ефективні механізми державної підтримки, стимулювати виробництво товарів з доданою вартістю і реалізації конкурентоспроможних видів продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини на світовому ринку. Такий підхід до реалізації зовнішньоекономічної політики дозволить розвивати існуючі та відкривати нові ринки збуту через подолання різноманітних перешкоди та бар'єрів на шляху нарощування обсягів експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції.

Державна експортна політика має розглядати експорт сільськогосподарської та продовольчої продукції не ізольовано і не як самоціль, а як складову частину загальної національної зовнішньоторговельної політики та особливо аграрної політики, тісно пов'язаної з розвитком внутрішнього агропродовольчого ринку, можливостями нарощування експортного потенціалу насамперед сільського господарства. При цьому розвиток експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини не повинен створювати ситуацію, що підриває внутрішній агропродовольчий ринок, порушувати систему продовольчого постачання країни та її окремих регіонів, формування у необхідних розмірах страхових фондів та державних резервів, а також враховувати платоспроможний попит і поліпшення структури харчування населення, найімовірніші коливання вироб-

ництва сільськогосподарської продукції в країні та кон'юнктуру світового агропродовольчого ринку та його продуктових сегментів, удосконалення експортних операцій із сільськогосподарською та продовольчою продукцією. Причому, національна експортна політика має не лише спиратися на сучасну державну аграрну політику, а й конкретизувати окремі позиції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю в аграрній сфері економіки.

У перспективі неможливо ефективно розвивати аграрну сферу економіки без її активної участі у зовнішньоторговельній діяльності, роль якої неухильно зростатиме, особливо у нарощуванні експорту конкурентоспроможної та постійно затребуваної сільськогосподарської та продовольчої продукції на світовому агропродовольчому ринку. У такій ситуації потрібна цілеспрямована й ефективна робота всіх його учасників щодо розвитку експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції. Її ефективність значною мірою визначатиметься реалізацією експортної політики, що проводиться державою у аграрній сфері економіки, спрямованої на зміцнення існуючих та відкриття нових ринків збуту, подолання різноманітних бар'єрів та перешкод на шляху руху вітчизняної експортної сільськогосподарської та продовольчої продукції.

Традиційно, аграрний потенціал країни слід розглядати як національне надбання і як найбільше джерело її багатства. Раціонально його використовуючи, можна зняти не тільки всі численні питання надійного забезпечення населення вітчизняним якісним та економічно доступним продовольством, й стійко розвивати експорт продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини, що мультиплікативно вплине на аграрну сферу та економіку країни, її економічне й геополітичне становище, дозволить здійснити гідний внесок і у вирішення світової продовольчої проблеми, яка у перспективі лише загострюватиметься.

Державна підтримка експорту аграрної продукції на сучасному етапі здійснюється у руслі загальної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності України з урахуванням виявлених пріоритетів.

Помітні ефекти у розвитку експорту аграрної продукції також обіцяє орієнтація на підтримку експортних проєктів з реалізації продукції сільського господарства з урахуванням перспектив її проникнення на потенційні ринки збуту.

Вважаємо, що розвиток експорту продукції вітчизняного аграрного сектору України можливий при реалізації комплексу заходів державної підтримки та стимулювання експорту внаслідок виконання таких завдань: удосконалення нормативної правової бази у сфері експорту агропродовольства, удосконалення заходів фінансової підтримки експортерів, забезпечення інформаційно–консультаційної підтримки експорту продукції сільського господарства та продовольства; сприяння розвитку експорту агропродовольства із високою доданою вартістю, удосконалення організації взаємодії експортерів та їх асоціацій з органами державної влади та організаціями, що надають фінансову та нефінансову підтримку експорту продукції аграрного сектору України, організація взаємодії експортерів продукції агропродовольства з наднаціональними та міжнародними організаціями, проведення наукових досліджень з метою сприяння розвитку експорту продукції аграрного сектору України, сприяння діяльності Держпродспоживслужби щодо розширення доступу на закордонні ринки української продукції сільського господарства та харчової промисловості.

Підвищити доступність заходів фінансової підтримки експорту продукції аграрного сектору можливо за рахунок розширення асортименту та підвищення доступності фінансових послуг для експортерів, у тому числі через прискорення процедури прийняття рішення із субсидування експортного кредитування. Під час розробки програм експортного кредитування різними банками необхідно враховувати особливості експорту агропродовольства.

Необхідне здійснення інформаційно–консультаційної підтримки експорту продукції сільського господарства через розміщення на офіційному сайті спеціалізованого центру з підтримки експортерів інформації відносно заходів державної підтримки несировинного експорту, спеціалізованих видань та інтернет–ресурсів, що висвітлюють особливості експорту агропродовольства та напрями державної підтримки експортерів; створення реєстру експортерів та експортоорієнтованих сільськогосподарських підприємств; адаптації спеціалізованих матеріалів Мінекономрозвитку відносно ведення зовнішньоекономічної діяльності до умов експорту продукції аграрного сектору; розроблення рекомендацій стосовно експортного планування для організацій різних підгалузей сільського господарства.

Вважаємо, що збільшення частки сільськогосподарської продукції та продовольства з доданою вартістю можливе за впровадженні систем управління якістю та систем управління безпекою харчових продуктів (ХАССП), стандартів належної виробничої практики на підприємствах – потенційних експортерах харчової продукції. Важливим елементом просування продукції на зовнішні ринки має стати створення системи відстеження харчової продукції, постійного моніторингу її якості та безпеки. Для підвищення ефективності виробництва продукції аграрного сектору необхідне поширення світового досвіду щодо впровадження ресурсозберігаючих технологій, що забезпечують безвідходне виробництво та виробництво з мінімальним впливом на екологію, сучасних технологій упакування та зберігання харчових продуктів.

Підвищення рівня компетенції працівників, залучених до зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору та харчової промисловості, можливе за рахунок проведення спільно з Продовольчою та сільськогосподарською організацією Об'єднаних Націй, навчальних семінарів, тренінгів, курсів підвищення кваліфікації з питань регулювання зовнішньої торгівлі, внутрішньої підтримки експорту врегулювання спірних питань до СОТ. Необхідна організація взаємодії з комісією «Кодекс Аліментаріус» з питань запровадження міжнародних стандартів на окремі види продукції, питань маркування продукції, харчової гігієни, харчових добавок та процедур дослідження безпеки харчових продуктів та біотехнологій.

Важливим елементом державної підтримки експортерів має стати наукове забезпечення, зокрема вивчення потенційних ринків збуту продукції аграрного сектору України, моніторинг заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими товарами в зарубіжних країнах. Аналіз інформації про методи підтримки експорту сільськогосподарської продукції, моніторинг режимів субсидування власних сфер економіки третіми країнами, що дозволить органам виконавчої влад виконувати відповідне коригування національної експортної стратегії.

Необхідно наголосити ще на одній важливій проблемі реалізації експортного потенціалу аграрного сектору, як його виробництво наукоємної та експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції – насінневого матеріалу. Експорт насіння зернових, олійних культур та цукрових буряків за 2021 рік досягнув 26,1 млн дол. США,

що стало найвищим показником з 2013–го і на 40% перевищило обсяги 2020 року. Збільшенню обсягів експорту насіння цього виду агропродукції значною мірою сприяло визнання у 2020 р. Європейським парламентом української системи сертифікації насіння еквівалентною вимогам ЄС. Внаслідок цього рішення вітчизняне насіння отримало доступ на ринок Європейського Союзу – один із найпривабливіших і водночас найзахищеніших від іноземного насіння ринків світу. Торік Україна вперше експортувала насіння до Німеччини, Румунії, Польщі, Франції та Угорщини.

У структурі українського експорту насіння зернових та олійних культур традиційно домінує кукурудза, обсяги поставок якої на зарубіжні ринки за 2021 рік у вартісному вимірі становили 17,3 млн дол. США, тобто 2/3 від загального експорту насіння [240].

Карантинні обмеження та збільшення вартості логістики у 2020–2021 рр., війна з Росією у 2022 році, проблеми з логістичними шляхами дали новий поштовх розвитку іноземних селекційних компаній у межах країни для забезпечення сільськогосподарських товаровиробників своєю продукцією. Більшість іноземних насінневих компаній вже побудували свої заводи на території України. З метою локалізації власного виробництва на території нашої держави вони здійснюють продаж насіння вітчизняним товаровиробникам, не імпортуючи його із–за кордону. Разом із тим вітчизняні селекційні компанії отримали шанс замістити виробників іноземної селекції насінням національної селекції, яке більш адаптоване до місцевих природно–кліматичних умов та технологій вирощування.

Українське насінництво нарощує експорт насіння зернових та олійних культур. У першому півріччі 2022 року його обсяг у 1,8 рази перевищив відповідний показник попереднього року і досягнув 27,8 млн дол. США [241].

У структурі українського експорту насіння зернових та олійних культур традиційно домінує кукурудза (96%). За січень–червень на зарубіжні ринки цього виду насіння продано на 26,8 млн дол. США. Водночас експорт гібридної кукурудзи у кількісному та вартісному виразі збільшився майже вдвічі. Якщо за шість місяців 2021–го Україна експортувала 6,3 тис. т на суму 13,5 млн дол. США, то у першому півріччі 2022–го – 12,2 тис. т на суму 26,8 млн дол. США. Вперше за роки незалежності України обсяги експорту насіння гібридної кукурудзи перевищили обсяги його імпорту. За січень–

червень 2022 р. з України експортували 12 156 т насіння вітчизняної та іноземної селекції, тоді як постачання із-за кордону становило лише 8812 т. Крім кукурудзи, на зарубіжні ринки також експортували: 167 т насіння соняшнику, 58 т сої, 16 т льону, 15 т ріпаку, 21 т гірчиці.

Зазначені культури надали державі додатково ще близько 1 млн дол. США, що стало на рівні відповідного показника минулого року. У першому півріччі експорт збільшився за рахунок додаткових можливостей розвитку вітчизняного насінництва.

Після розв'язання Росією повномасштабної війни проти України лютого 2022 року, Міністерство аграрної політики та продовольства України, для забезпечення посівної кампанії–2022 дещо спростило процедури ввезення насіння. Зокрема, ДП «Державний центр сертифікації та експертизи сільськогосподарської продукції» організовуватиме процес безперервної реалізації насіння та садивного матеріалу, необхідного для сівби на час воєнного стану без додаткових процедур сертифікації. А для імпортованого насіння буде достатньо сертифіката країни–виробника. Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів під час ввезення на територію України насіння має визнавати іноземну сертифікацію на нього. Крім того, служба перевірятиме фітосанітарний стан насіння, але може не проводити фітосанітарну експертизу.

Водночас деяка розірваність логістичних зв'язків, особливо в областях, де проводяться воєнні дії, створює реальні загрози для вчасних поставок іноземного насіння. З огляду на це доцільним вважається заміна імпортованого насіннєвого матеріалу на вітчизняний, більш адаптований до місцевих умов вирощування, та й за якістю і врожайністю відповідає світовим вимогам. Такий підхід дозволить підтримати національних селекціонерів, забезпечити всіх сільгосптоваровиробників насінням у необхідній кількості, успішно провести посівну 2022 р. у тих регіонах, де це можливо, і забезпечити продовольчу безпеку не лише України, а й інших країн.

Необхідно відзначити важливу роль Держпродспоживслужби за продукцією, що експортується, за допомогою використання сучасних систем нагляду за здоров'ям тварин і рослин. Виїзд фахівців служби за кордон з метою отримання статусів Всесвітньої організації охорони здоров'я тварин із заразних хвороб тварин сприятиме відкриттю низки зарубіжних ринків для вітчизняної продукції. Для

інформування експортерів про вимоги інших країн необхідний переклад на українську мову нормативних правових актів, що регламентують імпорт до інших країн тварин і рослин, продукції тваринного та рослинного походження, включаючи продукти їхньої переробки, кормів, готових харчових продуктів, а також документів різних міжнародних організацій. Дуже важливим для розширення можливостей українських експортерів продукції аграрного сектору може бути проведення інспекційних візитів аудиторів країн–імпортерів, експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я тварин та інших міжнародних організацій, що відвідують місця виробництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції в нашій державі з метою схвалення (підтвердження) експорту тварин та рослин, продукції тваринного та рослинного походження, включаючи продукти їх переробки. Разом із тим, провідними українськими експортерами продукції аграрного сектору відзначено необхідність переведення всіх контролюючих органів на повну електронну міжвідомчу взаємодію, а також переходу до електронної ветеринарної сертифікації у торгівлі з третіми країнами, створення засобів автоматизованої перевірки документів, цілях ветеринарного контролю у зв'язку з вивезенням товарів з митної території.

Основною парадигмою регулювання українського експорту сільськогосподарської продукції та продовольства має стати орієнтація на комплексний розвиток аграрного сектору країни з використанням наявного ресурсного потенціалу: земельні, водні, трудові. Потрібно відзначити високу синергічність перших двох згаданих ресурсів, облік та стає використання яких, за підтримки суб'єктів експортної діяльності, може призвести до реалізації серйозних конкурентних переваг на світовому ринку. У сучасних умовах розвитку світових ринків одним із найважливіших компонентів конкурентоспроможності країни можна вважати активну експортну політику та нарощування експортного потенціалу. Практичний досвід основних країн–експортерів аграрної продукції показує, що забезпечити високий рівень конкурентоспроможності можна лише за рахунок виваженої цілеспрямованої політики держави спрямованої на підтримку тих галузей сільського господарства, ресурсний потенціал яких дозволяє задовольняти не лише внутрішній, а й зовнішній попит.

У зв'язку з цим варто зауважити, що лише комплексна стратегія підтримки українського експорту з явно окресленими галузевими

пріоритетами може надати виразні сигнали бізнесу, орієнтуючи його на провадження ефективної господарської діяльності у сільському господарстві України для насичення внутрішнього ринку та розвитку зовнішнього.

У цих умовах, як зазначалося вище, з метою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на закордонних ринках, ґрунтуючись на передовому світовому досвіді, Мінеконорр.озвитку та міжвідомчі групи повинні розробляти та підтримувати програми підтримки агропродовольчого експорту. Програмними заходами мають бути завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції сільського господарства на зовнішніх ринках, розвитку нових ринків збуту для вітчизняної сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, розширення доступності фінансових інструментів для національних експортерів. Структура програми включає такі напрями:

- сприяння товаровиробникам та експортерам у закордонних виставково–ярмаркових та конкурсних заходах;
- підтримка освітніх програм експорту агропродовольчої продукції;
- просування брендів агропродовольчої продукції;
- проведення науково–дослідних робіт з вивчення потенційних ринків збуту продукції сільського господарства та переробної промисловості;
- сприяння діяльності Держпродспоживслужби з розширення доступу на зовнішні ринки агропродовольства;
- створення умов для забезпечення високої якості та безпеки продукції, що експортується;
- державна підтримка кредитування експортної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу;
- створення спеціалізованого агентства з розвитку агропродовольчого експорту.

Заходи, що закладаються в програму, містять практично весь спектр проблем із забезпечення експорту продукції вітчизняного аграрного сектору України. Програма будується на засадах приватно–державного партнерства, тому реалізація багатьох заходів здійснюватиметься навіть за рахунок коштів федерального бюджету.

З урахуванням закордонного досвіду у сфері підтримки сільськогосподарського експорту, проєктом програми планується створення спеціалізованої експертно–аналітичної організації (рис. 4.6). Ця організація покликана надавати допомогу у вирішенні питань захисту інтересів національних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках в умовах членства у СОТ. У коло завдань цієї організації має входити вирішення таких проблем:

- підтримка та просування експорту вітчизняної агропродовольчої продукції на зовнішніх ринках;
- подання профільним міністерством експертно–аналітичних висновків та рекомендацій з питань регулювання українського сільськогосподарства у рамках СОТ, у тому числі у сфері митно–тарифного регулювання, застосування санітарних та фітосанітарних заходів, підготовки матеріалів у разі виникнення торгових спорів у галузі сільськогосподарства в організації з вирішення спорів СОТ.

Успішна робота на зарубіжних ринках вимагає використання сучасних ринкових підходів під час роботи з клієнтами щодо особливостей попиту і позиціонування товарів.

Для освоєння нових ринків планується проведення наукових досліджень основних ринків зарубіжних країн, які мають експортний потенціал для збуту вітчизняної продукції сільськогосподарства та харчової промисловості, дослідження й подальше поширення інформації про канали дистрибуції сільськогосподарських товарів, вивчення трендів у споживанні, поведінці, звичках та особливостях тих чи інших країн, проведення маркетингових опитувань та досліджень, облік культурних особливостей регіонів, практики.

Особливу увагу під час проведення зазначеної роботи передбачається приділити просуванню продукції під українськими брендами на основі створення єдиного загальноукраїнського бренду. Наявність міжнародного іміджу, що асоціюється з якістю та перевагою продукції певної країни, створює додаткову маркетингову перевагу та зміцнює присутність виробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. З метою збільшення продажів вітчизняної продукції на зарубіжних ринках, а також для надання відмінних рис українським виробникам та товарам порівняно із зарубіжними конкурентами планується розробити стратегію підвищення рівня привабливості українських продуктів харчування та сільськогосподарської

продукції під єдиним загальноукраїнським брендом, яка має асоціюватись у світі з безпечною та високоякісною продукцією.



Рис. 4.6. Організаційна структура Агенція по організації експорту агропродовольства

Джерело: власна розробка автора.

Одночасно з реалізацією цієї стратегії можлива також діяльність, спрямована на ексклюзивне або домінуюче позиціонування імені або найменування бренду (логотипу) українських компаній (товарів).

Важливим напрямом реалізації програмних заходів стимулювання експорту, без якого неможливо досягти цільових установок програми, визнано створення сучасних інструментів кредитної підтримки для національних експортерів, тим паче важливо в умовах складної макроекономічної ситуації. У зв'язку з цим вітчизняні виробники продукції аграрного сектору України стикаються з труднощами при пошуках джерел фінансування зовнішньоекономічної діяльності.

Рамками програми передбачено заходи надання прямої бюджетної підтримки та виділення кредитних ресурсів вітчизняним експортерам, які дозволять знизити фінансове навантаження та розширити ринки збуту для зацікавлених експортерів.

Бюджетні субсидії через певні урядом фінансові інститути виділятимуться з метою зниження підприємницьких і політичних ризиків та українських інвестицій за кордоном. По кожній застрахованій угоді фінансовий інститут може покривати до 95% збитків у разі політичного ризику і до 90% – у разі комерційного ризику.

З урахуванням кон'юнктури світових продовольчих ринків та високого рівня конкуренції програмою закладаються заходи підвищення якості української продукції та системи нагляду за здоров'ям тварин і рослин, системи стандартів якості та ринкових властивостей товару, контролю походження продукції та пов'язаних з ними інструментів.

Конкурентною перевагою вітчизняної продукції аграрного сектору на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства може стати виробництво продукції високого ступеня екологічності (органічна продукція), а також відмова від використання ГМО. Потенціал України для виробництва органічної продукції великий, і попит на цю продукцію у світі зростає.

Успішній реалізації програмних заходів сприятиме підтримка освітніх програм експорту продукції сільського господарства та харчової промисловості.

При вирішенні безлічі завдань, що виникають під час роботи на зовнішніх ринках, вітчизняні експортери потребують кваліфікованих сервісів консультативного характеру маркетингових, юридич-

них та фінансових організацій, що спеціалізуються на питаннях сільського господарства та зовнішньоекономічної діяльності. Така мережа професійних компаній, які сприяють експортерам та їх галузевим спілкам, склалася та діє у провідних світових експортерів. Згаданий сектор поки що розвинений вкрай слабо і вимагає подальшого розширення. Як і у державному секторі, приватний сектор в особі галузевих спілок та компаній також стикається з нестачею професійних кадрів. Побудова системи ефективної підтримки сільськогосподарського експорту неминуче зіткнеться із проблемою пошуку та залучення професійного кадрового складу. Наявність фахівців, які знаються на питаннях сільського господарства, ЗЕД, правилах Світової організації торгівлі, зі знанням іноземних мов, у країні недостатньо.

Розробка та реалізація програми стимулювання експорту продукції українського аграрного сектору України – важливе державне завдання, яке забезпечить не лише економічне зростання сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості, а й опосередковано дозволить успішно вирішувати завдання розвитку сільських територій, виведе на новий рівень питання, пов'язані із запитом на нові наукові розробки та сучасні інженерні кадри. Підвищиться роль України у світовій торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією та зміцниться її роль у клубі країн – експортерів.

4.2. Обґрунтування пріоритетів державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств

Ефективність і конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від взаємодії останнього з іншими галузями аграрного сектору та харчової промисловості. З метою забезпечення збалансованого і пропорційного його розвитку це вимагає удосконалення цін та цінових відносин у галузі шляхом запровадження комплексної системи заходів державного регулювання ринкового ціноутворення.

Ціни – один із найважливіших елементів економічного механізму аграрного сектору. Для ведення агробізнесу недостатньо виростити та зібрати великий урожай, потрібно ще вміти його продати.

Сільськогосподарські підприємства не завжди розуміють, як формуються закупівельні ціни трейдерів України – основного каналу збуту. Важливо врахувати, що вартість залежить від багатьох факторів, зокрема:

- тенденція на світовому ринку. Три чверті всього українського врожаю спрямовується на експорт, тож закупівельні ціни трейдерів безпосередньо залежать від експортних;
- логістика. Витрати на транспортування на елеватори та у порти;
- якість. Ціни на зерно залежать від його вологості, забур'яненості та інших важливих показників.

Переважно реалізаційна ціна на сільськогосподарську продукцію збільшується тоді, коли зменшуються запаси на ринку. При цьому знижується, коли надходить пропозиція зібраного урожаю.

Військова агресія Росії проти України спричинила негативні наслідки для соціально–економічного розвитку нашої країни. За даними Державної прикордонної служби України, протягом 24 лютого – 3 червня 2022 р. з України виїхали понад 5,2 млн осіб, переважна більшість яких – громадяни нашої держави. За даними Агентства ООН у справах біженців, станом на 9 червня 2022 р. у країнах Європи перебувають понад 4,9 млн біженців, які покинули Україну через війну [242].

За даними УВКБ ООН, станом на 9 червня понад 3,2 млн біженців з України зареєструвалися у Європі для отримання тимчасового притулку або подібного статусу. Серед країн Європи, у яких найчастіше реєструються: Польща (1,1 млн), Німеччина (565 тис.), Чехія (366 тис.), Іспанія (118 тис.), Болгарія (113 тис.) та Італія (97 тис.).

За оцінками на основі загальнонаціонального опитування МОМ, яке було проведеного 9–16 березня 2022 року, з різних регіонів у межах України виїхала така кількість людей: 2 344 936 осіб – схід, 1 936 839 – м. Київ та область, 1 302 022 – північ, 485 829 – південь, 220 243 – центр, 187 854 – захід [243].

Можна припустити, що переміщення всередині країни відбувалося хвилями залежно від наявності бойових дій у регіоні чи населеному пункті. За оцінками на основі вже згаданого опитування МОМ, 48% переміщених в Україні залишили місце проживання після початку війни, 45% – коли війна досягла їхнього району, а 5% покинули місце проживання в очікуванні конфлікту.

За оцінками МОМ, найбільша частка людей переїхала до західного макрорегіону – понад 2,5 млн осіб. Проте дані, які публікують державні адміністрації у західних областях, втім, не збігаються з цими оцінками. Таку різницю можна пояснити тим, що тільки частина людей обирає повідомити про своє прибуття місцевим органам влади: найімовірніше, реєстрація відбувається у випадках, коли прибулі звертаються по допомогу з поселенням або за гуманітарної підтримки [244]. Військові дії призвели до повного чи часткового призупинення діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. За даними Державної служби статистики України, загальна кількість активних підприємств в Україні станом на 1 листопада 2022 р. становила 659,8 тис. одиниць, що на 7 % менше порівняно з 2021–м, у тому числі сільськогосподарських підприємств – 37 тис. одиниць, що на 3 тис. суб'єктів господарювання менше ніж за 2021 рік.

Незважаючи на суттєвий відтік населення в нашій державі залишається відносно високий рівень безробіття. Так, за даними Національного банку України рівень безробіття у середньому за 2022 рік оцінено у 25–26%, що відповідає загальній кількості безробітних у 3.2 млн осіб. Динаміка внутрішньоукраїнського безробіття у IV кварталі погіршується після поліпшення у III кварталі, кількість безробітних оцінено в середньому у 2,9 млн осіб (без урахування тих, хто виїхав з України) [245]. Отже, близько 30% працездатного населення країни на даний час без роботи.

Варто зауважити, що за даними Державної служби статистики України спостерігається зростання середньої місячної заробітної плати за підсумками 2022 р. на – 6 % проти 2021 року, що становить 857 грн (у тому числі у IV кварталі 16 477 грн). Проте, у доларовому еквіваленті за середньорічним офіційним курсом грн/дол. США), середня заробітна плата скоротилась до 459 дол. США (чи на 10,5% порівняно з 2021 р.).

При цьому на думку експертів реальні доходи громадян України починаючи з лютого по грудень поточного р. впали орієнтовно на

В умовах зниження реальних доходів відбулося зростання цін на основні продукти харчування. Так, за наявними даними оброблені продовольчі товари подорожчали за рік на 29,3%. У грудні зростання цін на відповідні товари у річному вимірі пришвидшилося під впливом збільшення виробничих витрат бізнесу та все ще усклад-

неної логістики. Так, за умов дефіциту електроенергії дорожчали продукти, виробництво яких потребує значну кількість енергії, а також термічної обробки або зберігання у холоді. Це м'ясні, рибні, молочні, олійні продукти, кондитерські вироби, безалкогольні напої та консерви. Швидше зростали й ціни на продукти харчування зі значною часткою імпорту у кінцевій продукції та сировині для неї – рибні продукти, оливкову олію, шоколад, каву, чай та прянощі. Це було зумовлено, зокрема, вичерпанням запасів продукції та сировини, закуплених до коригування офіційного курсу у липні 2022 р. та підвищення витрат на логістику. Збільшення експортних цін на соняшникову олію вплинуло на її подорожчання на внутрішньому ринку. Натомість повільніше зростала вартість макаронних виробів.

Сирі продукти у 2022 р. подорожчали на 41,6%. У грудні зростання цін на сирі продукти в річному вимірі сповільнилося. Так, меншими темпами дорожчали овочі, насамперед борщового набору, в тому числі через зменшення строку реалізації таких товарів в умовах відключень електроенергії. Повільніше зростали ціни на м'ясо, що можна пояснити ефектами від зниження вартості кормів, а також складнощами зі зберіганням продукції. Пригальмувало подорожчання яєць на тлі збільшення їхньої пропозиції. Уповільнилося зростання цін на борошно, гречку та інші крупи під впливом кращих, ніж очікувалося, урожаїв.

Вагомим чинником сповільнення продуктової інфляції у грудні стала деокупація частини Херсонської області та розблокування поставок товарів з інших областей України. Крім того, стримуючим чинником виявилось зменшення попиту на продовольство від закладів громадського харчування на тлі відключень електроенергії, а також зміна структури попиту населення в бік продовольчих товарів, які можуть довго зберігатися без охолоджувальних приладів.

Найбільше подорожчали яйця та фрукти. Індекс споживчих цін у грудні 2022 року до грудня 2021-го становив: на яйця – 176,6%, фрукти – 173,8, овочі – 151,8, рибу та продукти з риби – 145,8, цукор – 131, хліб і хлібопродукти – 130,3, масло вершкове – 128,9, макаронні вироби – 127,9, твердий сир і м'який сир – 125, м'ясо та м'ясопродукти – 124,6, молоко – 118,7, олію соняшникову – 114,5%. Причиною зростання цін насамперед відзначають збільшення собівартості сільськогосподарського виробництва внаслідок суттєвого підвищення цін на паливно–мастильні матеріали та мінеральні добр-

рива, зростання витрат на зберігання продуктів харчування тощо. Наприкінці 2022–го і початку 2023 р. додатковим чинником зростання цін на продукти харчування стали жорсткі енергетичні обмеження і відсутність стабільного електропостачання господарюючих суб'єктів агросектору через масовані обстріли російськими військами об'єктів енергетики та енергетичної інфраструктури України.

Так, протягом 2022 р. спостерігалось зростання вартості пального, зокрема дизельного (рис. 4.7).

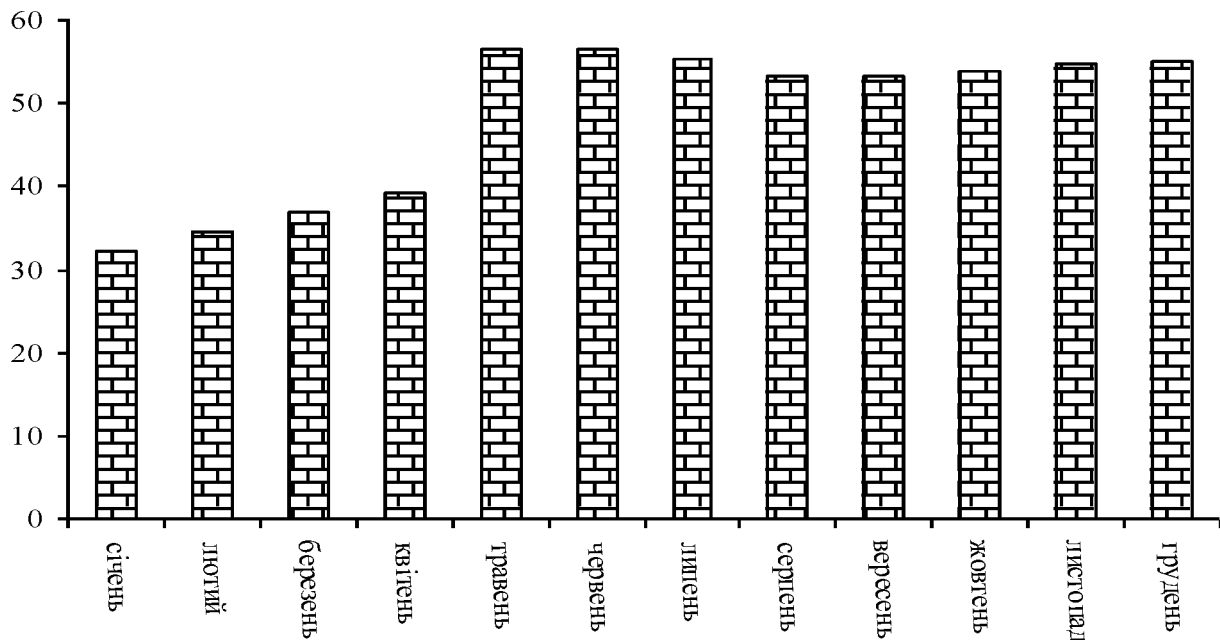


Рис. 4.7. Динаміка вартості дизельного пального, грн/л

Джерело: складено на основі даних сайту <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel/>

Як свідчать результати проведених досліджень, низький рівень цін на дизельне пальне, що спостерігалось у березні–квітні 2022 року, зумовлено наявністю довоєнних запасів. Різке здороження у травні на думку експертів викликане кількома чинниками:

- зростання вартості імпоротної сировини, оскільки 75% нафтопродуктів Україна імпортує;
- девальвація національної валюти, зокрема відносно євро. Різниця між офіційним та тіньовим курсом валют створює додаткове навантаження на імпортерів;
- щодакна публікація Мінекономіки так званих рекомендованих цін, які відкрили шлях до більшого зростання цін, ніж це спричинено об'єктивними підставами;
- через повномасштабне вторгнення Росії в Україну розташовані у південних і східних регіонах країни потужності для зберігання та

перевалки нафтопродуктів були знищені або заблоковані. При цьому власне українське виробництво після руйнування Кременчуцького НПЗ повністю зупинилося;

- ембарго на імпорт нафти та нафтопродуктів з країни-агресорки та його сателіта Білорусії.

На сьогодні, перед країною, яка має статус світового виробника продовольства постає завдання розмінування та рекультивування сільськогосподарських угідь. За експертними оцінками близько 5 млн га земель сільськогосподарського призначення наразі непридатні до використання через замінування, забруднення вибухонебезпечними залишками або бойові дії, що тривають. За цим відбулося скорочення площі озимих культур на 3,2 млн га [245].

Відтак ми поділяємо думку фахівців у цій сфері, що процес розмінування потребуватиме тривалого періоду і значних фінансових ресурсів. Вирішення цього надскладного питання без допомоги від міжнародних фінансових донорів практичного неможливе. На нашу думку, це усе призведе до суттєвого скорочення пропозиції на світовому ринку агропродовольства та спричинить зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію. FAO припускає, що через війну станеться зростання світових цін на продовольство на понад 20%. Перебої з постачаннями у Чорноморському регіоні вже спричинили зростання Індексу зернових та олійних культур (IGC), що показує зміни експортних цін на зернові/олійні культури, до історичного максимуму.

За даними НБУ у грудні 2022 р. темпи споживчої інфляції залишилися на рівні попереднього місяця – 0,7% за місяць. Річна інфляція становила 26,6%. Цей показник виявився значно меншим за ті цифри, що прогнозували в першій половині року. Упродовж усього часу війни інфляцію практично формували два головних чинники війни:

- перший – обсяги руйнування інфраструктури (у тому числі енергетики) та логістики і, відповідно, швидкість відновлення та адаптації економіки;

- другий – рівень і швидкість міграції як чинник попиту і чинник забезпечення трудовими ресурсами потреби виробництва (і, відтак, формування пропозиції товарів та послуг).

Руйнівний тиск війни постійно компенсується політикою держави з перенесення тягаря воєнних наслідків з бізнесу та населення на

бюджет (програми підтримки, фіксація курсу гривні, заморожування тарифів для населення), що стало можливим завдяки отриманню фінансової допомоги від міжнародних партнерів.

У грудні головною складовою інфляції в цілому було зростання цін за групою продуктів харчування, які мали ті ж самі темпи (0,7%), що й загальний рівень (0,7%). При цьому, формування цін у згаданій групі, крім наслідків руйнації енергетичних об'єктів і, відтак, підвищення собівартості виробництва за рахунок використання більш дорогих джерел енергії, залежало і від впливу звичайного чинника сезонності.

Разом із тим, стабілізації ринку сприяє продовольчий імпорт, що підкріплює вітчизняну пропозицію товарів, не додаючи наразі поштовху у напрямку зростання цін за:

- відносної стабільності цін на продовольство на світових ринках. На ринках пшениці та кукурудзи превалював знижувальний тиск на ціни, зокрема через дію «зернового коридору». Погодні умови внесли свої корективи у врожаї в різних країнах: слабкий урожай кукурудзи в США був компенсований рекордними результатами в Бразилії, а високий обсяг збору пшениці в Австралії дав змогу компенсувати низький врожай в Аргентині. Очікується, що площі посівів збільшаться в країнах Латинської Америки, Індії та Австралії на тлі поліпшення погодних умов, що сприятиме зростанню врожаїв. Разом із подальшою роботою «зернового коридору» це сформує надлишкову пропозицію всупереч зростанню попиту, що призведе до зниження цін на прогнозованому горизонті;

- фіксації обмінного курсу гривні та її відносної стабільності на готівковому ринку. Попри коригування офіційного курсу гривні у липні 2022 року, його фіксація завдяки валютним інтервенціям та заходам контролю за рухом капіталу та валютними операціями все ще обмежувала зростання собівартості товарів та послуг, зокрема через вартість імпортованих складових. Вагомий вплив цього чинника проявлявся через стримування інфляційних і курсових очікувань громадян та бізнесу, зменшення ризиків фінансової дестабілізації.

Незважаючи на нижчі урожаї цього року, пропозиція сільськогосподарської продукції була достатньою для забезпечення внутрішніх потреб України. Крім того, попри дію «зернового коридору», логістичні труднощі та високі ризики утримували експортні ціни на українське збіжжя та іншу аграрну продукцію на низькому рівні.

Це, зі свого боку, обмежувало зростання цін і на внутрішньому ринку. Зокрема сповільнилося подорожчання борошна, гречаної та інших круп. Дешевші корми частково компенсували вплив скорочення поголів'я і наслідків дефіциту електроенергії на ціни продукції тваринництва. Сповільнилося й подорожчання овочів, насамперед борщового набору, завдяки розширенню пропозиції з центральних та північних областей. Надлишковою виявилася й пропозиція унаслідок обмеженого експорту, що утримувало ціни на них нижчими, ніж торік.

За дослідженнями науковців, цінові відносини включають в себе відносини економічних суб'єктів, які виникають у процесі відтворення на стадії обміну в результаті купівлі–продажу продукції та послуг [246]. У ринкових умовах державне регулювання цін, зокрема у сільському господарстві на основі чинного законодавства було скасовано. Проте під час пандемії COVID–19 та запровадження військового стану в Україні запроваджено на основі відповідних Постанов Кабінету Міністрів України державне регулювання цін на соціально значимі продукти харчування. У практичній площині не відбулося реалізації основних положень вищезазначених нормативно–правових актів. При цьому варто зауважити, що в багатьох економічно розвинених країнах світу застосовується цілий комплекс заходів для зниження волатильності цін на всіх етапах товароруку сільськогосподарської продукції від виробника до споживача та підтримки доходів сільгосптоваровиробників.

Як показує світовий досвід, ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, їх рівень залежать від цін, які склалися на стандартизовані види агропродовольства на провідних біржах світу [247]. Україна також залежить від ціноутворення на біржових ринках, однак натепер він практично не розвивається, головним чином, через відсутність перспективних планів сучасного національного біржового ринку. У середовищі науковців, керівників асоціацій та профільного міністерства з'являються пропозиції відмовитися від національного біржового ринку та орієнтуватися виключно на котирування світових бірж. Проте, на наше переконання це вкрай хибна думка. Біржові котирування цін на сільськогосподарську продукцію, що формуються з цін проведених торгів на торгових площадках спеціалізованих бірж, зокрема на Аграрній біржі, визнано орієнтиром у питанні визначення трансфертних цін за угодами, які стосу-

ються продукції аграрного сектору та харчової промисловості, що відповідає положенням розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.10.2013 № 866–р «Про затвердження переліку джерел інформації про ринкові ціни для цілей трансфертного ціноутворення».

Включенню котирувань спеціалізованої Аграрної біржі до джерел визначення ринкових цін передував глибокий аналіз та порівняння результатів біржових торгів на Аграрній біржі із загально ринковою тенденцією.

Верховна Рада України 28 грудня 2014 р. ухвалила Закон України №72–VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України по удосконаленню податкового контролю за трансфертним ціноутворенням», яким передбачається, що з метою оподаткування контрольованих операцій з імпорту та експорту визначених Законом товарів використовується встановлення цін за принципом «витягнутої руки», а отже буде використовуватися середня вартість таких товарів, що склалася на товарній біржі за декаду, що передуює проведенню контрольованої операції. У свою чергу, перелік товарних бірж для кожної групи товарів визначатиметься у порядку, який встановлюватиме Кабінет Міністрів України.

Проте, як свідчить аналіз практичного застосування вищезазначеного нормативно–правового акта, для визначення порівнянних цін слід брати до уваги лише біржові котирування світових бірж, оскільки:

- ліквідність на світових біржах значно вища, ніж на внутрішньому ринку;
- біржові котирування світових бірж враховують усі фактори (спекулятивні та фундаментальні), а тому можна стверджувати про відображення ними реальної вартості активу;
- біржові контракти стандартизовані, тому конкуренція ведеться чисто за вартістю активу – це дозволяє усунути фактор договорів із пов’язаними особами.

В Україні реалізація запропонованих підходів спричинила додаткові труднощі для виявлення ринкового рівня цін, адже:

- більшість зовнішньоекономічних контрактів не стандартизовані;
- вітчизняна продукція не відповідає якісним характеристикам біржових контрактів світових бірж;

- базис ціни (різниця між ф'ючерсним ринком та ринком реального товару) надто впливає на ціноутворення та практично не піддається прогнозуванню.

Із практика зовнішньоекономічної діяльності відомо, що експортери постачають товар не біржової якості, а відповідно до специфікацій замовника. Експортери, роблять певний дисконт чи премію від біржових котирувань для відображення якісних характеристик товару, що не відповідає правилам біржової торгівлі.

Ще одним украй важливим показником правильності розрахунку ринкових цін слугує базис ціни. З одного боку, в практичній діяльності складно використовувати біржові котирування світових бірж через наявність специфіки їх формування, що не притаманна локальному ринку, тоді як з іншого – нічого не зроблено для розвитку власного біржового інституту. Слід визнати, що на сьогодні не існує жодного стимулюючого важеля, який би спонукав учасників ринку добровільно торгувати на прозорому та сучасному біржовому майданчику.

Аналізуючи діяльність зарубіжних і вітчизняних бірж, можна стверджувати, що за формами організації торгівлі, за її завданнями вітчизняні біржі поки що набагато примітивніші за зарубіжні аналоги [248]. Майже всі вони мають універсальний характер, торгівля ними охоплює велике коло суто небіржових товарів, що робить їх схожими на великі оптові ринки. Сучасні ж зарубіжні товарні біржі, які торгують зерном, виконують не так функцію каналу його розподілу, як функцію страхування виробників і споживачів зерна відносно різкого коливання цін. Але оскільки біржова торгівля все ж таки пов'язана з реальною поставкою товару, то біржі продовжують грати роль одного з товаропровідних механізмів, хоча й не вирішального. Вітчизняні аграрні біржі являють собою ринки реальних товарів. Досі для абсолютної більшості з них товаропровідна функція була однією з основних, якщо не єдиною.

На наш погляд, при розвитку вітчизняної біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією необхідна спеціалізація бірж та їхнє раціональне розміщення в місцях концентрації попиту на специфічний біржовий товар та його пропозиції. Через товарні біржі доцільна закупівля частини сільськогосподарської продукції до Державного резерву, проведення товарних та закупівельних інтервенцій на ринку агропродовольства. Ці операції слід стимулювати державою через компенсацію товаровиробникам (покупцям) части-

ни витрат за транспортування зерна, видачу пільгових кредитів під зобов'язання продажу вирощеної продукції господарствами корпоративного сектору через біржі. Можливе також покриття збитків залізниці та річковому флоту від перевезення агропродовольства під час встановлення погодженого рівня тарифів.

Отже, вважаємо, що розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією сприятимуть: спеціалізація бірж та їхнє раціональне розміщення територією країни, проходження через них не менше 10% товарного зерна, надання їм державної підтримки у матеріально-технічному забезпеченні та переході на більш прогресивні види торгівлі. Тільки за цих умов аграрні товарні біржі зможуть виконувати свої основні функції з об'єктивного відображення попиту та пропозиції, виявлення та забезпечення прозорості рівня ринкової ціни, страхування виробників та споживачів від різкого коливання цін на сільськогосподарську продукцію.

Аналіз розвитку біржової торгівлі дозволяє дійти висновку, за яким розвиток біржового руху неспроможний відбуватися сам по собі, без правових гарантій удосконалення біржових операцій, чіткого правового статусу біржі, підтримки держави й місцевих органів законодавчої та виконавчої влади. Не можна допустити, щоб біржі ґрунтувалися лише на принципі: дозволено те, що не заборонено законом.

Оцінюючи ситуацію, що склалася на вітчизняному ринку агропродовольства варто визнати, що по-перше, більшість вказаних раніше проблем витікають з нерозвиненості ринку сільськогосподарської продукції, зокрема механізмів організованого збуту; по-друге, окремі елементи, які становлять інфраструктуру ринку зерна, присутні, але не утворюють єдиної економічної системи.

На наш погляд, спосіб вирішення окреслених проблем – розвиток інфраструктури ринку аграрної продукції, у центрі якого мають функціонувати високоліквідні та безпечні товарні біржі. Вважаємо за необхідне в сучасних умовах основною метою державного регулювання аграрного сектору визначити створення біржового ринку.

Реалізація цієї схеми можлива у три етапи:

- перший – створення єдиного інформаційного простору на ринку сільськогосподарської продукції, що об'єднує інформаційні напрями, що формуються на рівні областей.
- другий – створення біржових ринків з постачанням реального товару з урахуванням біржових майданчиків.

- третій – розробка відповідного законодавства з урахуванням вимог та потреб постачальників та інших гравців ринку.

Визнана як специфічна форма здійснення торгівлі, біржова торгівля вирізняється низкою притаманних лише їй особливостей, здебільшого у сфері ціноутворення. Механізм ціноутворення на біржовому ринку будується на таких основних принципах: ціноутворення має вільний характер; законодавством передбачено можливість встановлення товарною біржою цінового коридору та вжиття заходів, спрямованих на недопущення маніпулювання цінами; товарним біржам надано право самостійного застосування інших, не передбачених законодавством, регулюючих та контрольних механізмів. Як свідчить практика, механізми ціноутворення на біржовому та позабіржовому сегментах товарного ринку суттєво різнилися між собою [249]. Проте проведена правова лібералізація у сфері ціноутворення дозволила значною мірою зрівняти ці механізми, знівелювавши суттєві відмінності між ними. Таким чином обмеження, що стосуються сформованої на біржі ціни зведені до мінімуму, а процес ціноутворення набуває достатньо вільного характеру. Вважаємо, що скасування обмежень сприяє можливості учасникам біржової торгівлі самостійно встановлювати ціни та реалізовувати більше продукції і сировини. Усе це сприятиме залученню на біржу великої кількості нових учасників та дозволить вирівняти й збалансувати торгові режими у сфері агропродовольчої продукції.

Незважаючи на наявність існуючих проблем із ціноутворення проведено аналіз взаємозв'язку між індексами фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі на основні види агропродовольчої продукції (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі
у зовнішній торгівлі України у 2021 році**

Показник	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)	Індекс цін (Пааше)	Індекс умов торгівлі	
			кількісний	ціновий
01 живі тварини				
02 м'ясо та їстівні субпродукти				
03 риба і ракоподібні				
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед				
05 інші продукти тваринного походження				

Продовження табл. 4.1

06 живі дерева та інші рослини				
07 овочі				
08 їстівні плоди та горіхи				
09 кава, чай				
10 зернові культури				
11 продукція борошномельно– круп'яної промисловості				
12 насіння і плоди олійних рослин				
13 шелак природний				
14 рослинні матеріали для виготовлення				
15 жири та олії тваринного або рослинного походження				
16 продукти з м'яса, риби				
17 цукор і кондитерські вироби з цукру				
какао та продукти з нього				
19 готові продукти із зерна				
20 продукти переробки овочів				
21 різні харчові продукти				
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет				
23 залишки і відходи харчової промисловості				
24 тютюн і промислові замінники тютюну				
Група 1–24				

Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики.

Загальні індекси групи агропродовольчої продукції розраховувалися як середньозважений індексів товарних позицій, що входять у цю групу (група 1–24) відповідно за 2020–2021 рр. (табл. 4.2). Враховувалася частка товарної позиції у структурі експорту групи 1–24 за відповідні роки.

Таблиця 4.2

**Розраховані загальні індекси фізичного обсягу,
середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України**

Показник	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)	Індекс цін (Пааше)	Індекс умов торгівлі ціновий	Індекс умов торгівлі кількісний

Продовження табл. 4.2

Визначаємо вплив загальних індексів фізичного обсягу, середніх умов та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України на зміну експорту агропродовольчої продукції.

Y – індекс експорту агропродовольчої продукції (відношення до попереднього року);

– Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса), %;

X₂ – Індекс цін (Пааше), %;

X₃ – Індекс умов торгівлі ціновий, % (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Вихідні дані для проведення розрахунків
кореляційно–регресійного аналізу**

Показник	Індекс експорту	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)	Індекс цін (Пааше)	Індекс умов торгівлі ціновий

Результати розрахунку параметрів рівняння для таблиці наведено у додатку.

За результатами аналізу можна зробити наступні висновки:

За критерієм Фішера: Рівняння визначено статистично значимим: розрахункове значення коефіцієнта Фішера F=18,29 за табличне 3,49.

Щільність зв'язку між досліджуваними факторами оцінюють за значенням коефіцієнта множинної кореляції. В результаті кореляційно–регресійного аналізу встановлено, що ступінь тісноти зв'язку визначено як дуже сильний – $R = 0,9342$.

Одиницею виміру одночасного впливу, зумовленого варіацією усіх включених у дослідження факторів слугує коефіцієнт множинної детермінації. Тут R^2 дорівнює 0,8728. Це означає, що варіація експорту агропродовольчої продукції на 87,28 % залежить від зміни досліджуваних факторів.

Коефіцієнти детермінації за окремими факторами (індексами) впливу розраховуємо за формулою:

де i – номер фактора; a_i – коефіцієнти регресії i -го фактора; r_{yxi} – коефіцієнт кореляції ознаки y з i -тим фактором; Sx_i – стандартне відхилення i -го фактора; Sy – стандартне відхилення ознаки Y (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Результати значень кореляційно–регресійного аналізу

Показник				
Стандартне відхилення				
Коефіцієнт кореляції				
Коефіцієнти регресії	-86,634			
Коефіцієнти детермінації за окремими факторами				

Як свідчать коефіцієнти детермінації, варіація експорту агропродовольчої продукції (Y) на 87,28% залежать від сумарного впливу усіх досліджуваних факторів, у тому числі: на 7,6% від індексу (зміни) фізичного обсягу (X_1), на 53,0% від індексу (зміни) цін (X_2) та на 26,7% від індексу торговельних переваг (X_3).

Кореляційно–регресійна модель залежності експорту від зазначених факторів має вигляд:

=

Значення коефіцієнтів рівняння регресії $K_1 + 0,8972K_2 + 0,6923K_3$ показує збільшення змінної Y при змінні X_i на одиницю відносно середньої. Отже, можна зробити висновок: із зростанням індексу фізичного обсягу на 1% експорт агропродовольчої продукції зростає на 0,02%, зі зростанням індексу цін на 1% експорт агропродовольчої продукції зрос-

тає на 0,9%, зі зростанням індексу торговельних переваг на 1% експорт агропродовольчої продукції зростає на 0,7%.

Дослідження практичної діяльності сільськогосподарських підприємств, які вирощують та реалізують експортноорієнтовану сільськогосподарську продукцію показати, що ціна на неї в умовах відсутності прозорого біржового ринку формується від зворотного: трейдер орієнтується на світову ціну, закладає свій маржинальний прибуток та величину логістичних витрат, які він здійснює. Отже, різниця між світовими цінами та доходами і витратами трейдерів формують закупівельні ціни сільськогосподарських товаровиробників, які зменшуються на величину трансакційних витрат господарств корпоративного сектору аграрної економіки. Тому завдання виробників – максимально скоротити витрати насамперед на логістику.

Варто зауважити, що на сьогодні за основний чинник, який призводить до збитковості виробництва експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції може слугувати суттєве зростання логістичних витрат [250]. В Україні логістика сільськогосподарської продукції, зокрема зерна – основного експортного товару, не ефективна порівняно із США та країнами ЄС. Якщо у США та ЄС середні витрати на логістику становлять 5–9% собівартості зерна, то в Україні цей показник може досягати 40–50% [251]. Тобто, виробники в США та ЄС можуть отримувати прибуток та інвестувати у розвиток, тоді як витрати вітчизняних виробників продовжують зростати, що призводить до втрати рентабельності. Це впливає на конкурентоспроможність українського виробника на світовому ринку, що у перспективі може негативно позначитися на галузі, позбавляючи при цьому Україну перших місць у рейтингу експортерів сільськогосподарської продукції та продовольства.

Так, за даними експертів у 2022 р. вартість перевалки зернових становить 20–22 дол. США за тонну, тоді як за кордоном 7–8 дол. США за тонну, із витратами на транспортування 20–30 дол. США в Україні та 10–15 дол. США за кордоном. Витрати на логістику в аграрному секторі України перевищують такий самий показник США на 30%, ЄС – на 40%. Тарифи на послуги перевезень автомобільним транспортом значно зросли, і коливаються від 30 до 60%.

Як свідчать дослідження експертів, на початку липня доставка від лінійного елеватора України до румунського порту Констанца вже становила 150–190 дол. США/т і продовжує дорожчати. Витрати на

перевезення вантажів Українською залізницею фіксуються у діапазоні 20–35 дол. США/т, тоді як інше заробляють термінали на кордоні, власники вагонів, а також іноземні перевізники й перевалочні термінали в Румунії та Польщі. За рахунок ажіотажного попиту іноземні логістичні партнери підвищили вартість своїх послуг у 3–7 разів. Так, якщо вартість послуг перевалочного комплексу на кордоні раніше становила 5–6 EUR/т, то зараз вона може сягати 25 EUR/т. Це найсправжніший спекулятивний розігрів вартості логістичних послуг. І з активним надходженням на ринок румунського та польського зерна врожаю 2022-го ситуація посилиться ще більше. Крім того, суттєво зросла вартість морського вантажного і військового страхування зерна та продовольчих товарів від 1–2 % до 5–10 %.

Значною мірою на зростання цін на продовольчі товари вплинуло суттєве підвищення вартості тарифів на перевезення залізничним транспортом. Так, за наявними даними протягом I–II кварталів 2022-го вартість перевезень залізничним транспортом залишалася незмінною, то в III кварталі спостерігалось їх підвищення на 70% (рис. 4.8).

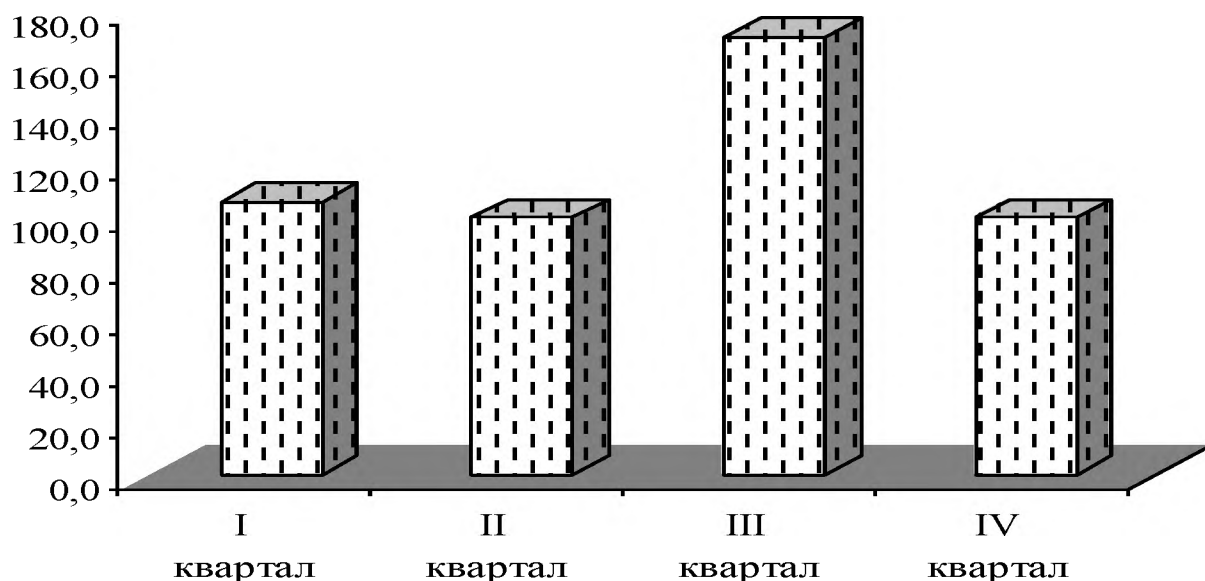


Рис. 4.8. Динаміка індексів тарифів на перевезення зерна залізничним транспортом (квартал до кварталу), %

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України.

Менеджмент АТ «Укрзалізниця» та органи державної влади намагаються підвищення цін індексацією до рівня сусідніх країн. Завдяки цьому підприємство планує отримати додаткові 11 млрд гривень. Враховуючи постійні руйнування через обстріли та витрати у

100 мільярдів, які, за даними «Укрзалізниці», необхідні на відновлення пошкоджень – піднімати тарифи було необхідно [252]. Галузеві асоціації звернулися до уряду України запровадити мораторій на підвищення тарифів на вантажні перевезення на час військового стану та 3–6 місяців після його завершення. Зростання залізничного тарифу на їхню думку для зернових вантажів матиме катастрофічні наслідки для аграрної галузі, що ще більше погіршить невтішну ситуацію. За даними УЗА, таке зростання вартості залізничної логістики для зернових вантажів призведе до додаткових витрат аграріїв, що оцінюються у 120 млн дол. США на рік. Аграрії зазнають найбільше збитків через порушену логістику [253].

Із початком блокади портів вартість логістики у структурі експорту значно зросла (у 5–7 разів щонайменше) та досягла показника 180 дол. США на тону зерна. Враховуючи таку вартість логістики, виробники зерна вимушені продавати товар нижче собівартості. Згідно із середніми розрахунками, вартість 1 т пшениці в полі вимушено знизилася до 90 дол. США за 1 т, при собівартості виробництва щонайменше 160 дол. США/т.

У такому разі, зростання залізничних тарифів може спричинити не лише зменшення перевезення зерна УЗ, й взагалі призвести до втрати залізницею такого виду вантажу, як зерно. За різними оцінками експертів, до кінця 2022 р. слід очікувати банкрутство 50% виробників зерна, а до квітня 2023 р. ще 40% [253]. Подібна ситуація викликана відсутністю системи моніторингу трансакційних (логічних) витрат на рівні державних органів влади, зокрема профільного міністерства.

На нашу думку, така ситуація виникла через повномасштабні військові дії Росії на території України. За експертними даними, в країні знищено понад 15% зерносховищ, 13 млн т елеваторних потужностей. Близько 50 залізничних мостів, сотні підстанцій та інших об'єктів інфраструктури вже зруйновано й орієнтовно 6,3 тис км колії або також зазнали авіаударів, або були захоплені. Усе це стало причиною зниження швидкості руху потягів із 80 км/год до 65–67 км/год, що суттєво продовжує час транспортування. Перехід на використання тепловозів також призводить до підвищення собівартості перевезень. Подібні негаразди відзначаються у сфері автомобільного та річкового транспорту. Для вирішення наявних проблем необхідна розробка заходів фінансового характеру з віднов-

лення об'єктів інфраструктури, що позитивно впливатиме на рівень закупівельних цін експортноорієнтованої сільськогосподарської продукції. Крім того, вважаємо за потрібне розроблення державної програми відшкодування об'єктів інфраструктурного забезпечення експорту сільськогосподарської продукції.

На основі узагальнення публічної інформації видається доцільним упорядкувати етапи формування ціни на кукурудзу на всіх етапах товароруху від вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника до кінцевого китайського споживача в умовах дії «зернового коридору» станом на жовтень 2022 р. (рис. 4.9).

Закупівельна ціна в сільськогосподарських підприємствах. (120 дол. США/т)	Транспортні витрати (36 дол. США/т)	Підприємницький прибуток зернотрейдера (14 дол. США/т)
Оформлення дозвільної документації (15 дол. США/т)	Транспортування морським транспортм. (52 дол. США/т)	Вартість перетину протоки Босфор (10 дол. США/т)
Страхування вантажу (3,5 дол. США/т)	Вартість митного оформлення в порту Китаю (17 дол. США/т)	Всього 267,5 дол. США/т

Рис. 4.9. Етапи формування кінцевої ціни експорту кукурудзи до Китаю, дол. США/т

Джерело: власні розрахунки автора.

За результатами проведених досліджень, у структурі експортної ціни частка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника становить менше 50%. Разом із тим, на основі законів ринкової економіки, саме він повинен бути носієм матеріальних благ і відповідно його частка, на нашу думку, повинна досягати не менше 60%. Проте у теперішніх реаліях вітчизняні аграрії змушені торгувати із значним дисконтом через наявність військових ризиків.

Варто зауважити, що й Туреччина зацікавлена у функціонуванні «зернового коридору», оскільки: по–перше він забезпечує суттєве надходження грошових коштів до бюджету країни, по–друге – продовольчий баланс Туреччини безпосередньо залежить від постачання зернових з України.

Нині зовнішня торгівля істотно впливає на економічне життя кожної країни. Це відбувається по-різному і залежить від ступеня включення економіки країни та її регіонів до міжнародного поділу праці. Крім того, динамічний розвиток експортних відносин слугуватиме каталізатором внутрішнього економічного зростання.

Звідси для держави важливо здійснювати розвиток експорту сільськогосподарської продукції та продовольства шляхом товарної і географічної диверсифікації експортних поставок. Тому застосування світового досвіду розвитку і стимулювання експортної діяльності підприємств у країні виступає потужним інструментом нарощування експортного потенціалу у аграрному секторі та харчової промисловості.

На світовому продовольчому ринку відзначається досить високий рівень конкуренції між країнами за ринки збуту, де все ще існує високий ступінь митно-тарифного захисту та спостерігається активне використання широкого спектра нетарифних обмежень. Незважаючи на лібералізацію міжнародної торгівлі, ставки імпортного мита на агропродовольчі товари в багатьох державах залишаються досить високими та диференційовані по країнах і регіонах. До прикладу, середній рівень митного тарифу за групою агропродовольчих товарів становить в Єгипті 63%, Кореї – 57, Норвегії – 45, Туреччини – 42, Індії – 39% [254]. У 2019 р. до сільськогосподарських та продовольчих товарів застосовувалося понад 22 тис. нетарифних заходів та обмежень – близько 50% від загальної кількості нетарифних заходів у торгівлі всіма товарними групами (переважно це санітарні та фітосанітарні заходи). Подібне призводить до того, що для ефективної реалізації свого експортного потенціалу країни широко використовують природні та економічні конкурентні переваги, які значною мірою забезпечуються широким спектром організаційно-економічних заходів для підтримки експортних поставок [255].

Як зазначалося раніше, у країнах-експортерах державна підтримка експорту відіграє важливу роль у комплексі зовнішньоекономічної політики. Для просування експортної продукції й збільшення обсягів експорту в сучасній економіці держави активно розвивають та використовують цілу низку заходів та інструментів стимулювання збуту продукції підприємств аграрного сектору на

зовнішні ринки – від створення сприятливого клімату для експортерів та закінчуючи фінансовими заходами підтримки розвитку високотехнологічного експортного виробництва. Практично кожна країна має спеціальні інститути розвитку експортної діяльності організацій резидентів, які виробляють продовольство.

Так, у Польщі значні зусилля з просування ринку продовольчої продукції, орієнтованих на підтримку збуту конкретних видів продукції – молока, свинини, яловичини, конини, баранини, зерна і зернових продуктів, фруктів і овочів, птиці й риби. Польський досвід ґрунтується на тому, що роль держави обмежена збиранням коштів у ці фонди та проведенням операцій з фінансування витрат. Координація та управління діяльністю здійснюється Агентством з ринків сільськогосподарських товарів за активної участі виробників та переробників сільгосппродукції [256]. У Польщі реалізується низка успішних програм: «Спробуй якісні продукти»; «Спосібне виробництво, якість та традиції»; «Програма забезпечення якості м'ясної продукції»; «Система контролю якості свинини»; «Забезпечення якості продовольчої продукції». Зазначені програми включають комплекс заходів та інструментів зі сприяння експорту, просуванню продукції та поліпшенню іміджу вітчизняних компаній як у самій Польщі, так і за кордоном. Серед основних цілей можна виділити «виробництво високоякісної сільськогосподарської та продовольчої продукції, безпечної для споживача», «підвищення знань та поінформованості виробників та споживачів про сільське господарство та виробництво продовольства, а також про правила харчування», «розширення цільових експортних ринків для польської продукції». Важливо зазначити, що координаторами програм виступають Міністерство сільськогосподарства та розвитку сільських районів Польщі та Агентство з ринків сільськогосподарських товарів.

Варто зауважити, що доцільним для Українського ринку агропродовольства доцільним буде формування спеціалізованих кластерів (у вигляді фонду чи асоціації), зорієнтованих на підтримку та просування конкретних видів продукції (на внутрішньому і зовнішньому ринках). Ключовими особливостями таких структур слід відзначити створення авторитетного (з числа компетентних представників галузі) керуючого комітету, затвердження ним

стратегії та плану розвитку, залучення до складу кластера більшої частини зацікавлених сторін.

Фонди (кластери) здійснюють підтримку наступних видів діяльності для сприяння експорту агропродовольчих товарів: інформування про якість сільськогосподарських та продовольчих товарів, стимулювання споживання польської продукції, фінансування участі у виставках та ярмарках, проведення щомісячних ринкових досліджень, навчання виробників та підтримка їх організацій для активної участі у міжнародних форумах. На нашу думку це призведе до суттєвого скорочення трансакційних витрат при експорті сільськогосподарської продукції безпосередньо їх виробниками.

В Австрії політика стимулювання торгівлі здійснюється спеціально створеною агенцією – «АМА–Магкей», яка на 77% фінансується виробниками за рахунок коштів, що збираються через фонди просування продовольчої продукції, на 13% – за рахунок обов'язкових зборів, що сплачуються виробниками за участь у системах контролю якості. Ключова мета АМА–Magketing – забезпечення якості продовольства. Для цього розробляються і впроваджуються спеціалізовані норми й системи сертифікації продукції, що включають брендування та маркування зареєстрованим знаком якості (торгова марка, що застосовується для австрійських товарів і визнана в усій Європі). Виробники продукції, що відповідає вищим стандартам «АМА», мають право використовувати Знак якості АМА.

До основних видів діяльності агентства належать: дослідження ринку, вдосконалення системи збуту агропродовольчої продукції, здійснення заходів з поліпшення контролю якості, надання споживачам інформації про результати контролю якості, захист прав споживачів, забезпечення належного утримання тварин та просування товарів з особливими характеристиками.

Актуальним завданнями для даного агентства видаються:

- розробка та реалізація галузевої національної програми сертифікації та моніторингу якості та безпеки продовольства на основі державно–приватного партнерства та при спільному фінансуванні заходів програми;
- проведення інформаційних та рекламних кампаній для підвищення репутації та позитивного іміджу вітчизняних продовольчих

товарів з унікальними характеристиками якості (свіжість, натуральність, походження продукції);

- розробка та реалізація (фінансування) галузевого проєкту оперативного моніторингу кон'юнктури ринків як внутрішніх (використовуючи для цього маркетингові дослідження домогосподарств), так і зовнішніх (на основі статистики зовнішньої торгівлі та використання зарубіжних баз даних);

- розробка річної стратегії маркетингу та просування, що включає цілі, завдання та напрями підвищення іміджу України, як країни з високою якістю та безпекою вироблених у країні продуктів харчування на основі трьох ключових характеристик – традиції, інновації та екологічність;

- формування та постійний розвиток пулу експертів, які надають консультації та виконують інформаційні огляди нових цільових ринків для експортерів.

У Канаді діє Програма CanExport, яка включає пряму фінансову допомогу канадським малим і середнім підприємствам з метою розширення та/або організації збуту на зарубіжних ринках. Важлива особливість програми (реалізується Канадською торговою палатою – Canadian Chamber of Commerce): по-перше вона ініційована муніципальними та провінційними канадськими торговими палатами та органами відповідальними за торгівлю, що мають значний досвід здійснення власних програм сприяння експорту, по-друге, включає конкретні інструменти та механізми, відпрацьовані під час масштабних консультацій з бізнесом за допомогою анкетування.

Актуальними для використання в Україні інструментами на основі канадського досвіду можуть стати:

- розвиток підходів та інструментів у частині організації й зниження вартості ділових відряджень компаніям на цільові ринки (до прикладу планування, фінансування та проведення індивідуальних і групових ділових зустрічей «B2B» з потенційними клієнтами, відвідування спеціалізованих заходів тощо.) та участі у виставках і торгових місіях;

- регулярний бенчмаркінг, що включає моніторинг ефективних, а також розробку і впровадження новітніх ринкових маркетингових інструментів, їх адаптацію для конкретних ринків збуту,

розробку і імплементацію інструментів онлайн–просування та торгівлі з метою залучення іноземних замовників;

- розвиток інститутів (без)/і відплатного консультування з питань виходу та розширення присутності на закордонних ринках (у тому числі із залученням співробітників посольств та консульських служб у зарубіжних країнах), проведення маркетингових досліджень, надання послуг бізнес–консалтингу, централізоване придбання та розповсюдження звітів про цільових ринках;

- повна або часткова фінансова допомога на компенсацію зборів та платежів на цілі: перевірки та підтвердження якості та безпеки продуктів харчування, сертифікації на цільових ринках (обумовлено законодавством країни експорту); захисту інтелектуальної власності та укладання відповідних контрактів, що захищають нематеріальні активи національних компаній (допомога у оформленні та подачі заявки до відповідних місцевих структур для захисту інтелектуальної власності – торгових марок, патентів);

- оплати послуг переведення контрактних пропозицій (договір купівлі–продажу, угоди про дистрибуцію), податкових чи юридичних консультацій на цільових експортних ринках;

- надання грантів (відповідно до досвіду Канади, у рамках представленого кошторису витрат, закладених у бізнес–плані/проекті просування продукції на експортному ринку) компаніям, що перебувають у власності Українців (організація або повинна бути новою для цільового ринку, або бути присутньою менше двох–трьох років), що мають позитивну динаміку зростання продажів виробленої в країні продукції на внутрішньому та (або) на кількох експортних ринках.

У США сформовано багаторівневу національну систему підтримки експорту зі значною кількістю інститутів, що виконують різноманітні функції. Ключовим державним інститутом у системі підтримки експорту США слугує Міністерство торгівлі (The U.S. Department of Commerce). У структурі ефективних інструментів експортної підтримки США важливе місце належить державному експортному кредитуванню, яке реалізує офіційне експортне агентство (експортно–імпортний банк США – Export–Import Bank of the United States).

Як актуальні для використання в нашій країні інструменти на основі досвіду США можна розглядати:

- широкий розвиток грантових інструментів. За приклад слугувати Грантова федеральна державна програма з удосконалення заходів з освоєння ринку (FSMIP – Federal State Marketing Improvement Program), яка спрямована на співфінансування (на конкурсній основі) витрат на освоєння нових ринків продукції сільськогосподарського походження, вивчення можливостей актуальних ринків, наукові та інноваційні дослідження у галузі підвищення ефективності та продуктивності систем збуту, усунення ринкових бар'єрів та проблем у галузі маркетингу, транспортування та розподілу продуктів харчування та сільськогосподарської продукції США на внутрішньому та міжнародному рівнях;

- створення національної платформи («круглі столи», наради, координаційні ради, асоціативна взаємодія njo) фінансової взаємодії (спільний вихід та робота на експортних ринках, залучення експортних позик під гарантії партнерів та місцевих органів влади) з відпрацюванням та прийняттям партнерських угод; експортного кредитування (особливо на початковій стадії) з метою відвідування міжнародних торгових виставок, переклад літератури з досліджуваних продуктів; фінансування експортних операцій, обладнання та нерухомості;

- організація заходів з встановлення ділових контактів компаній експортерів із представниками іноземних ділових кіл (Business Matchmaking), просування товарів та послуг у рамках програм промоутерської підтримки. Цей підхід реалізується Комерційною службою США (The U.S. Commercial Service);

- здійснення моніторингу та оцінка ефективності експортної діяльності з різних напрямів;

- ідентифікація, оцифрування та аналіз проблем, які негативно впливають на розвиток експорту;

- розробка рекомендацій для вирішення проблем і забезпечення потреб експортерів і виконання функцій сполучної ланки між представниками бізнесу та органів державного управління для оперативного вирішення питань і проблем, що перешкоджають розвитку експорту – Рада з експорту при президенті США (The President's Export Council);

- організація та проведення спеціалізованих конференцій для експортерів про потенціал збуту на світових ринках (у США діє програма – Discover Global Markets), у рамках яких забезпечується глибока експертиза експортного потенціалу країни, у тому числі у форматі зустрічей «віч–на–віч» між представниками бізнесу, комерційними дипломатами, спеціалістами з торгівлі, представниками державних структур;

- проведення панельних дискусій відносно останніх тенденцій у галузі;

- організація послуг з надання докладної (International Company Profile Full) або базової (International Company Profile Partial) інформації про конкретні зарубіжні фірми (загальна інформація про бізнес, про передісторію та продукти; ключові посадові особи, фінансові дані (кредитоспроможність), репутаційна інформація тощо.) і ринках (потенціал продукту фірми (послуги) у цільових регіонах експорту, письмові рекомендації про доцільність руху на цільовому ринку та ін.) [257];

- створення єдиного (єдиного) автоматичного комерційного середовища/платформи («єдине вікно» експортера; у США – «Single Window» або International Trade Data Systems);

- оптимізувати отримання всього комплексу інформації про ринки, митні процедури тощо; сконцентрувати весь комплекс даних про експорт;

- автоматизувати торгові процеси та процедури визначення законності товару, його оформлення та допустимості експорту;

- організація власного (вітчизняного) міжнародного електронного торгового майданчика (або включення до діючих зарубіжних) й розробка цифрової стратегії електронної комерції на зарубіжних ринках.

У Бразилії підтримка експорту входить до компетенції кількох міністерств, кожне з яких реалізує свій комплекс заходів [258]. Їх взаємодія організована через Національний мережевий проєкт учасників зовнішньої торгівлі. Головна мета – розвиток експортного потенціалу. Серед інструментів, що працюють, можна виділити консультування дрібних компаній з питань експортних процедур, безоплатне навчання агентів зовнішньоторговельної діяльності, власників дрібного бізнесу та викладачів та ін. Актуальними

для використання Україною інструментами на основі досвіду Бразилії мажна вважати:

- об'єднання функціонуючих в Україні інститутів підтримки експорту продовольства у рамках єдиного кластера (платформи) учасників зовнішньоторговельної діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки та підприємств харчової промисловості;

- організація регулярних регіональних семінарів з розвитку експорту (у Бразилії – AgroEx) для ознайомлення з можливостями, що відкриваються на міжнародних ринках;

- організація семінарів з експортних інновацій для інформування вітчизняних компаній по сприянню експорту, а також семінарів з ознайомлення виробників з потенціалом ринків у цільових країнах. У Бразилії діє програма "APEX–BRASIL".

У Республіці Казахстан реалізується Національна експортна стратегія на 2018–2022 рр., в якій прописані цілі по обсягах експорту несировинних товарів та вдосконалення інституційних засад підтримки експортерів. У рамках цієї стратегії за національною компанією «Казахекспорт» закріплено статус єдиного оператора з просування та підтримки експорту. Компанія функціонує за принципом «єдиного вікна» з експортно–імпортних операцій. Це дозволило скоротити вартісні та часові витрати, спростити технологію інформаційної взаємодії з державними органами. У Казахстані уповноваженим державним органом з реалізації експортної політики виступає Міністерство з інвестицій та розвитку. Основним завданням відомства у межах експортної стратегії й усунення бар'єрів, з якими стикаються казахстанські експортери. Крім цього міністерства, в організаційну структуру підтримки експорту Республіки Казахстан також входять Міністерство національної економіки, Міністерство сільського господарства та Міністерство закордонних справ.

Актуальними для використання в Україні інструментами на основі досвіду Казахстану можуть стати:

- створення системи «єдиного вікна» з можливістю подання онлайн–запиту на вирішення проблем і завдань експортної діяльності, у тому числі страхування, кредитування тощо;

- надання підтримки в частині навчання й консультування експортерів у просуванні товарів і послуг на зовнішні ринки та в галузі маркетингу;

- щорічна актуалізація перспективного «експортного кошика продовольства» (переліку вітчизняних товарів і послуг з найбільшим попитом у зарубіжних країнах) та пріоритетних ринків збуту;

- удосконалення системи електронного декларування митних процедур експорту; збирання, обробка і публікація інформації про можливості співпраці з іноземними партнерами за сприянням у встановленні ділових контактів з потенційними іноземними партнерами;

- удосконалення послуг фінансування експортних операцій;

- відшкодування витрат на рекламу продукції, участь у закордонних виставках, ярмарках і фестивалях, а також розробку та розповсюдження рекламних каталогів. Компенсація частини сум на утримання представництв, торгових точок або складів за кордоном, проведення процедур реєстрації товарних знаків та сертифікації продукції;

- проведення семінарів за участю міжнародних експертів та вебінарів з питань експорту товарів та послуг;

- надання експертами консультаційної та аналітичної підтримки державним органам з співробітництва та взаємодії з міжнародними структурами.

Реалізація стратегічного напрямку експорту сільському господарстві передбачає збільшення виробництва, досягнення відповідних стандартів якості з урахуванням інноваційних органічних технологій, інформатизації, проведення сертифікації продукції, відповідно вимагатиме підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, розвитку діяльності інформаційно–консультаційних служб, відповідних витрат від виробників. Доцільно розширення переробки сільськогосподарської органічної продукції та збільшення експорту кінцевого продукту. Всі ці завдання вирішуються у процесі реалізації пріоритетних проєктів розвитку експортноорієнтованого агровиробництва та сільських територій, включаючи процеси кооперації, інтеграції, кластеризації за відповідної їх організації та фінансування, створення сприятливого підприємницького клімату.

На світових ринках висуваються високі вимоги до якості продукції, затребувана екологічно чиста, органічна продукція. Звідси перспективи розвитку експортноорієнтованого сільського господарства – це органічне, водночас високотехнологічне інноваційне виробництво з урахуванням органічних, зелених технологій.

Розвиток експортноорієнтованого сільського господарства та вирішення необхідних завдань у вказаному напрямі ґрунтується на основі вдосконалення організаційно–правових форм товаровиробників, розвитку кооперації, інтеграції, формування кластерів органічного сільського господарства в регіонах з відповідним ресурсним, природним, екологічним потенціалом. Важливими у цьому значенні можуть стати експортноорієнтовані кооперативи для консолідації на базі єдиних вироблених стандартів партій продукції малих і середніх виробників та організації експорту, підвищення привабливості експортних ринків для таких виробників за рахунок використання ефекту масштабу, концентрації капіталу, ресурсного потенціалу сільських територій.

Структурно зовнішньоторговельні сільськогосподарські кооперативи можуть включати поряд із сільськогосподарськими та переробними підприємствами торгіві, організації логістики, лабораторії оцінки якості і сертифікації продукції, інформаційно–консультаційні центри, працювати за договорами з науково–дослідними установами, закладами вищої освіти тощо.

У таких формуваннях організовано загальне управління з відокремленим апаратом, загальне планування, централізація служб маркетингу, сертифікації, організації збуту та постачання матеріально–технічних ресурсів, підготовки та підвищення кваліфікації персоналу до необхідної кваліфікації в умовах інноваційного органічного сільського господарства та переробки сільськогосподарської продукції.

Зважаючи на ситуацію третього березня 2022 р. Верховна Рада прийняла зміни до податкового законодавства (№2118–ІХ): на час воєнного стану призупинено відшкодування ПДВ експортерам [259]. За дослідженнями науковців, відсутність відшкодування ПДВ виробникам зерна і технічних культур при експорті фактично може трактуватися прямим митом на експорт. А таке мито (на експорт зерна) порушує ст. 31 Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом: сторони не повинні запроваджувати або зберігати в

силі будь-які мита, податки або будь-які інші заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджується у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію. Невідшкодування ПДВ при експорті зерна можна розглядати «заходом еквівалентної дії», тому це свідчить про ігнорування Україною вимог зазначеної Угоди [260].

За даними Мінекономіки, в лютому 2022 р. експорт становив 5,3 млрд дол. США, в березні – 2,7 млрд дол. США, звідси обсяг невідшкодованого ПДВ можна оцінити в 400–500 млн дол. США і 200 млн дол. США. Станом на середину квітня 2022 р. він становить у близько 20 млрд грн. Загалом за місяці війни держава заборгувала 25–30 млрд грн відшкодувань.

Як стверджується, відшкодування експортерам ПДВ у більшості випадків має елемент корупційної складової, особливо стосовно малих сільськогосподарських товаровиробників експортноорієнтованої продукції. На думку трейдерів, його величина повинна впливати на формування закупівельних цін на продукцію господарств корпоративного сектору аграрної економіки. Проте за законами ринку ціна формується під дією попиту і пропозиції. У згаданому випадку проявляється принцип паритетності між сільськогосподарськими підприємствами і торгово-посередницькими структурами.

Нині постає необхідність запровадження системи контролю за процесом ціноутворення на всьому ланцюгу товароруху сільськогосподарської продукції від виробника до споживача та застосування відповідного механізму адміністративного їх регулювання виключно на період дії військового стану. Непропорційне коливання цін на сільськогосподарську продукцію та вхідні матеріальні ресурси і, найголовніше, їх дефіцит спричинив до суттєвого зниження рівня прибутковості виробничо-господарської діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки України. Як свідчать результати оцінки ф. 2 «Звіт про доходи» 20 малих та середніх суб'єктів підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу, розташованих на території Кетирсанівської сільської об'єднаної територіальної громади Кіровоградської області за 2022 р. рівень прибутковості знизився на 20–25 % до 3,5–10,6 %, що забезпечує в нормальних економічних умовах лише просте відтворення.

В зв'язку з відсутністю публічних даних в Україні виокремлюються певні закономірності, що відбуваються в діяльності сільсько-

господарських підприємств на основі їх опитування, проведеного органами Державної служби статистики (524 суб'єктів господарювання, які здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції (розділ 01, крім груп 01.6, 01.7 за КВЕД–2010), в тому числі 356 підприємств, що спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва (групи 01.1–01.3 за КВЕД–2010), 168 господарства корпоративного сектору аграрної економіки – тваринництва.).

За результатами обстеження сільськогосподарських підприємств у IV квартал 2022 р. порівняно з попереднім кварталом спостерігається уповільнення темпів збільшення обсягів виробництва продукції. Лише 32% опитаних вважають, що у січні–березні 2023 р. відбудеться зростання закупівельних цін, у тому числі 34% на продукцію рослинництва, 25% – тваринництва.

Встановлено, що найвпливовіші стримуючі чинники для суб'єктів господарювання сільськогосподарської сфери наступні: фінансові обмеження, погодні умови та інші фактори, що спричинені військовою агресією. Зокрема це:

- відсутність диверсифікованих експортних каналів: тоді як морські порти на півдні України заблоковані, нові експортні шляхи залізницею до морських портів Румунії та країн Балтії ще не створені. Одночасно уряд запровадив експортне ліцензування (пшениця, кукурудза, соняшникова олія, куряче м'ясо та яйця) та заборону на експорт окремих категорій сільськогосподарської продукції (велика рогата худоба, жито, овес, гречка, просо, цукор, сіль), щоб зменшити ризик продовольчої кризи у разі тривалої війни;

- відсутність оборотних засобів для початку посівної кампанії: внаслідок проблем з логістикою у сільськогосподарських підприємствах важко продати і відповідно експортувати урожай 2021 р., звідси відчувається нестача оборотних засобів. Проблема набуває більшої критичності для малих сільськогосподарських підприємств, де немає доступу до складських приміщень та експортних каналів, і через що вони змушені продавати свій урожай зі значною знижкою;

- логістичні обмеження: не вистачає потужностей для зберігання, оскільки майже 50% пшениці знаходилось на елеваторах і складських приміщеннях, розташованих там, де відбувалися бойові дії, через що суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу були змушені транспортувати і зберігати зерно в безпечніших регіонах;

- сільськогосподарські підприємства відчують дефіцит палива, транспортних засобів та водіїв; тарифи на перевезення зернових вантажів залізничним транспортом у I кварталі 2022 р. зросли на 15% порівняно з 2021-м;

- обмежена пропозиція та зростання цін на сировину: до цієї категорії належить насіння, добрива, дрібна худоба, племінне поголів'я, ветеринарні препарати, інгредієнти кормів для тварин, паливо (дефіцит палива під час посівної кампанії досягнув 40% викривлення на місцевих ринках праці через внутрішню міграції та мобілізацію армії, що спричиняє дефіцит робочої сили в окремих регіонах;

- порушення ланцюгів постачань: виробники свиней по всій Україні мають проблеми із забоем та реалізацією свиней через порушену логістику та ланцюги постачань;

- призупинення електронної системи адміністрування відшкодування ПДВ: це призвело до накопичення відшкодування ПДВ для експортерів, що спричинило додаткові проблеми з ліквідністю та обмеженням оборотного капіталу; це також поставило експортерів у невигідне становище порівняно з імпортерами, які перейшли на спрощений режим оподаткування у розмірі 2% єдиного податку та були звільнені від імпортного ПДВ;

- ризики, пов'язані з безпекою: доступ до землі обмежений через занепокоєння з приводу безпеки, адже присутні достовірні повідомлення про нерозірвані боєприпаси та міни, а також про втрати військових, які залишаються в полях непохованими.

Незважаючи на зусилля уряду України та країн-партнерів, більшість опитаних сільськогосподарських підприємств не здійснюють відвантаження виробленої продукції до країн-імпортерів (55% опитаних – у межах країн ЄС, 71% – в інші країни світу). Основна причина такої ситуації – агресія Росії. При цьому 84% опитаних суб'єктів господарювання оцінюють власні запаси як великі та достатні.

Так, до прикладу, парламент ратифікував угоду з США про розкриття українськими банками інформації про рахунки американців в Україні, розраховуючи на дзеркальну відповідь з боку американців. Тобто, компаніям українських власників в інших державах необхідно буде доводити реальність ведення бізнесу та відсутність штучно ускладненої структури власності.

В Україні з грудня 2019 р. набула чинності конвенція MLI – частина плану BEPS, де передбачається, що податкова угода між країнами не може використовуватися для ухилення від сплати податків. Утім, стверджувати про певну ефективність та віддачу від вживаних заходів складно. Це довгий і непростий шлях, який також передбачає модернізацію українського законодавства. До прикладу, популярний в Україні конвертаційний ланцюжок починається з сільськогосподарського товаровиробника. Майже кожен аграрій зацікавлений продати частину врожаю за готівку, що мінімізує податкове навантаження. Сільськогосподарські підприємства іноді навмисно занижують урожайність, щоби реалізувати зерно нелегально. На ринку сформована ціла мережа посередників, які скуповують зерно у фермерів за готівку у господарствах або прямо від комбайна. Для вирішення подібної проблеми потрібно здійснити наступні заходи:

- по–перше, змінити нормативну базу: заборонити розрахунки за зерно у валюті за умови постачання СРТ, залишивши лише умову FOB. Як тільки експортери будуть змушені платити за перевалку, це зробить їх уразливішими для податкових і правоохоронних органів.
- по–друге, ініціювати аудит усієї системи зернового експорту завдання. Завдання Державної податкової служби – проаналізувати базу даних митних декларацій.

Простої перевірки на сайті YouControl достатньо, щоби визначити фіктивних експортерів. Далі потрібно домагатися отримання інформації у служб фінансового моніторингу ЄС та США руху валютної виручки, фактично вкраденої в Україні й відмитої в європейських та американських банках. Знадобиться політична воля керівництва країни, адже це стосуватиметься інтересів впливових глобальних гравців.

Вважаємо, що ліквідація ринку закупівель за готівку забезпечить значні надходження у вигляді сплачених податків до бюджетів різних рівнів та прозоре формування цін на сільськогосподарську продукцію на всіх етапах товароруку.

Можна зауважити, що запровадження механізму відшкодування експортерам ПДВ посилює диспропорцію в розвитку між малими та великими сільськогосподарськими товаровиробниками, вищим рівнем ефективності порівняно з першими.

Податкова пільга – це непряма субсидія, і держава має знати, що вона отримує натомість. Тому пільги мають відповідати двом основним критеріям:

- мають бути адресними – лише для тих, кому вони потрібні;
- мають бути цільовими, стимулювати певну поведінку.

Надаючи послаблення в тому ж агросекторі, потрібно виставляти вимоги до того, куди зекономлені гроші варто витратити і на який результат держава очікує. До прикладу, від аграрної галузі потрібен перехід від сировинного експорту до експорту обробленої продукції, але попередні пільги цього не стимулювали, і бізнес не змінювався.

Податкові пільги у розвинених країнах часто спрямовані на стимулювання певної поведінки. Так, пільги на наймання та підготовку висококваліфікованих кадрів, пільги на енергозбереження, пільги на переобладнання та оновлення основних фондів, пільги для стимулювання експорту. В західних країнах присутні пільги на підтримку певних секторів економіки або малого бізнесу загалом. Однак в Україні все згужується до неконтрольованих та неструктурних пільг.

Окрім питання про ефективність пільг, держава просто зобов'язана вирішити низку інших проблем у галузі. У аграрному секторі великі диспропорції. Деякі галузі та малий бізнес зараз значно гірше, ніж великі агропідприємства, які вже стають монополістами.

В умовах висококонкурентного світового ринку та розвитку нетарифних обмежень імпорту можливості аграрного бізнесу до самостійного розвитку експорту суттєво обмежені. У цьому комплексний характер використання широкого спектра заходів і механізмів підтримки експорту виступає визначальним чинником успішної реалізації експортного потенціалу країни та його диверсифікації. У сукупності детальне вивчення світового досвіду розвитку зовнішньоторговельної діяльності у сфері експорту сільськогосподарської продукції та продовольства дозволяє розробляти й широко застосовувати найефективніші практики та інструменти підтримки і стимулювання експорту продовольства з урахуванням національних ресурсів та особливостей України.

4.3. Формування інструментарію щодо використання експортного потенціалу аграрного сектору України

Експортний потенціал продукції сільського господарства постає однією з органічних елементів національної економіки. Тут передбачається можливість виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію та експортувати її за світовими цінами. Основним завданням експорту продукції сільського господарства можна вказати здатність такого поліпшити поточний стан аграрного сектору України та економіку країни в цілому, використовуючи та активізуючи наявні конкурентні перспективи розвитку.

З урахуванням сучасних тенденцій посилення продовольчої безпеки країни експортний потенціал суб'єктів агробізнесу розглядаються як здатність або можливість вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників виробляти і переробляти сільськогосподарську сировину в такій кількості, щоб забезпечувати необхідний рівень внутрішнє споживання, а також формувати надлишки, які будуть спрямовані на реалізації на зовнішні ринки.

За визначенням науковців, на формування експортного потенціалу аграрного сектору економіки України впливає значна кількість чинників, які умовно об'єднано в три основні групи:

- засоби виробництва: праця, земля, капітал, біологічні активи, підприємницька здатність та інформація;
- специфічні фактори, зокрема: кліматичні умови виробництва сільськогосподарської продукції; державна підтримка суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу;
- рівень внутрішнього споживання продуктів харчування; державна політика продовольчої безпеки, тощо;
- інструменти, які пов'язані з організацією виходу суб'єктів господарювання в сфері агробізнесу на світові ринки агропродовольства [261].

На наше переконання, можливості нарощування експортного потенціалу сільськогосподарської продукції і продовольства України слід розглядати з позиції комплексу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників (рис. 4.10).



Рис. 4.10. Комплекс факторів, що впливають на розвиток експортного потенціалу

Джерело: власна розробка автора.

До внутрішніх факторів відносяться: виробничий потенціал галузей аграрного сектору; стан внутрішнього продовольчого ринку; конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції; зовнішньоторговельна політика; участь країни в міжнародній економічній інтеграції.

Зовнішніми факторами, що визначають можливість розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України вирізняється: кон'юнктура світового ринку агропродовольства; умови доступу на ринки країн-імпортерів продовольчих ресурсів; нормативно-правові вимоги у галузі митно-тарифного та нетарифного регулювання; існуюча світова практика аграрного протекціонізму тощо.

Практична діяльність експортерів сільськогосподарської продукції та продовольства свідчить, що просування продукції на зовнішні ринки пов'язане з подоланням існуючих зовнішньоторговельних бар'єрів, які встановлюються здебільшого на захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції з боку експортерів. Тому до одних з найважливіших факторів, що впливають на можливість збільшення екс-

порту, слід зарахувати умови доступу на ринки країн–імпортерів, які визначаються митно–тарифним та нетарифним регулюванням.

Із використанням економіко–математичних методів варто здійснити прогноз експорту основних видів сільськогосподарської продукції. Методи прогнозування поділяються на якісні та кількісні. Методи якісного прогнозування – це методи експертного оцінювання, що застосовуються, коли дані відсутні або ненадійні. Методи експертного оцінювання суб’єктивні, а тому прогноз може мати досить високу похибку.

Кількісні методи ґрунтуються на використанні даних за минулі періоди часу та розрахунку кількісних параметрів, що вказують на залежності між величинами. Усі методи кількісного прогнозування діляться на два типи: методи моделювання економічних процесів, і методи, засновані на аналізі динамічних або часових рядів.

До першого типу належать методи економетрії й методи регресійного аналізу. Основна задача дослідження динамічних рядів зводиться до визначення взаємозв’язків між значеннями ряду та числових параметрів цих зв’язків. Існує великий вибір методів для побудови математичних моделей динамічних рядів. У проведеному дослідженні використано метод адаптивного моделювання. Суть методу полягає у залученні для прогнозування моделі, параметри якої розраховуються у процесі її побудови. Перша оцінка параметрів моделі обчислюється методом експоненціального вирівнювання. На кожному наступному кроці модель коригується. Наведені формули – роботи М. Кедала і Ю. П. Лукашина [262].

Загальний вигляд адаптивної моделі першого порядку: $n = 1$.

$$Y_t = a_1 + a_2 \cdot t + \varepsilon_t, \quad (4.2)$$

де Y_t – теоретичні (розрахункові) значення; a_1, a_2 – коефіцієнти рівняння; ε_t – випадкова похибка.

Дисперсія прогнозу за поліноміальною моделлю першого порядку пропорційна періоду прогнозування наступна:

$$D(Y_t) = (1,25 \cdot \alpha_1 + \alpha_1^2 \cdot \tau) \cdot \sigma_\varepsilon^2, \quad (4.3)$$

де α_1 – параметр (постійна) вирівнювання, $\alpha = \text{const}$, $0 < \alpha < 1$,

$$\beta = 1 - \alpha \quad (4.4)$$

σ_ε^2 – залишкова дисперсія, яка розраховується за формулою:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_1^n (Y - Y_i)^2, \quad (4.5)$$

де Y – фактичні значення ряду; Y_i – теоретичні (розрахункові) значення.

Модель для прогнозу експорту пшениці: $P(t) = 15827,97 + 26,19 t$ (табл. 4.5).

Дисперсія прогнозу за моделлю першого порядку:

$$\alpha = 0,18;$$

$$\beta = 1 - \alpha = 1 - 0,18 = 0,82$$

$$\text{Залишкова дисперсія : } \delta^2 = \frac{1}{n-1} \sum_1^n (y - Y_p) = 4291795$$

Дисперсія прогнозу для $t = 1$ (2023 р.)

$$D(X_t) = 2678636.$$

$$\Delta = \sqrt{2678636} = 1637.$$

$$\text{Нижня межа прогнозу: } 15881 - 1637 = 14244;$$

$$\text{Верхня межа прогнозу: } 15881 + 1637 = 17518.$$

Дисперсія прогнозу для $t = 2$ (2024 р.)

$$D(X_t) = 3139293, \Delta = 1772.$$

Таблиця 4.5

Моделі прогнозу експорту основних видів сільськогосподарської продукції

Вид продукції	Моделі для прогнозу
Пшениця	$P(t^*) = 15827,97 + 26,19 t$
Ячмінь	$P(t) = 4196,04 + 51,81 t$
Кукурудза	$P(t) = 25117,63 - 359,03 t$
Боби соєві	$P(t) = 2433,36 + 96,08 t$
Ріпак	$P(t) = 2958,33 + 151,38 t$
Олія соняшникова	$P(t) = 5199,50 + 17,61 t$
М'ясо птиці	$P(t) = 436,57 + 17,95 t$
макуха	$P(t) = 4421,90 + 66,46 t$

*($t = 2, 3, \dots, 9$).

Джерело: власна розробка автора.

Результати визначення обсягів експорту основної агропродовольчої продукції, виявляється наступним. (рис.4.11; див. табл. 4.7)

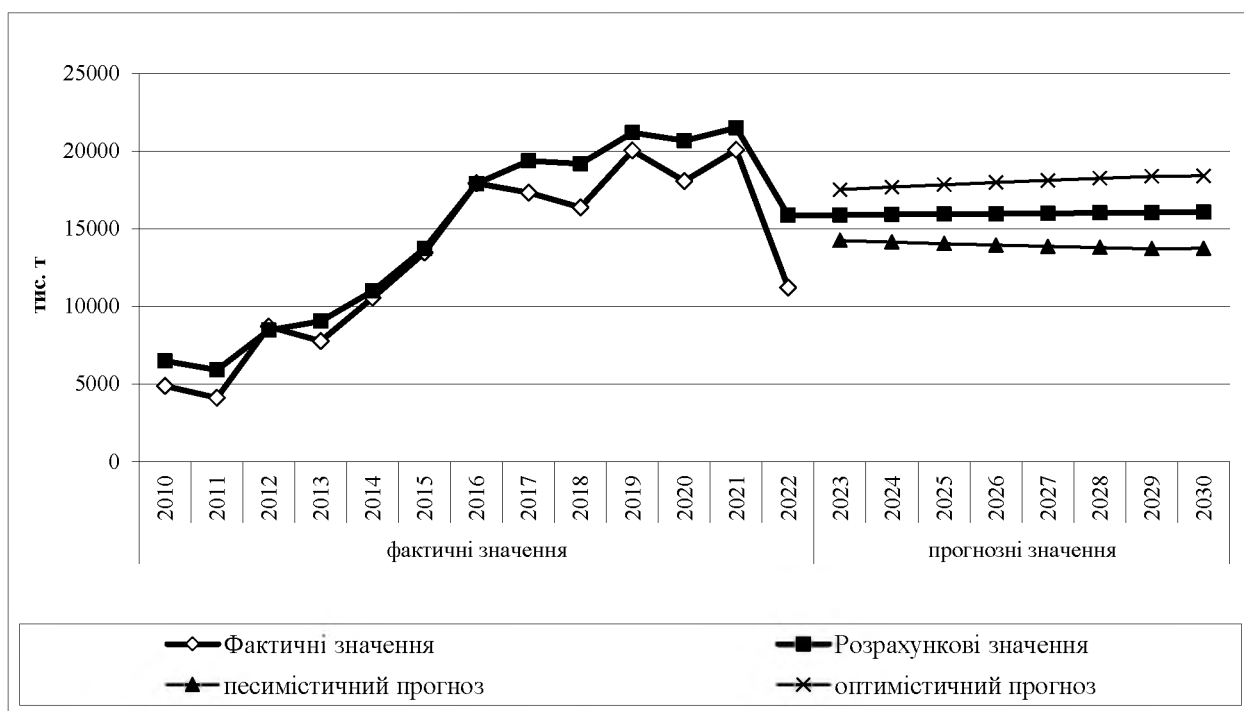


Рис. 4.11. Динаміка експорту пшениці сільськогосподарськими товаровиробниками України

Джерело: власна розробка автора.

Вартість експорту визначили за фактичними цінами експорту 2022 р. – прогноз експорту за фактичних цін 2022 р. (рис. 4.12).

Основна продукція – зернові, соя, ріпак, олія, м'ясо птиці, макуха (додаток).

Уся продукція – з урахуванням частки основної продукції у структурі експорту.

У процесі розрахунку фізичних обсягів експорту основних видів сільськогосподарської продукції враховувано можливі сценарії розвитку вітчизняного аграрного сектору в повоєнний період відбудови економіки держави та можливі вектори її подальшого розвитку, зокрема основні напрями, зазначені в проєкті національної програми «Розвиток секторів економіки з доданою вартістю» (табл. 4.6) Тут вказано основні напрями розвитку аграрного сектору, якими передбачається:

- біоенергетична незалежність;
- будівництво системи іригації на 1 млн га.;
- експортна фабрика продовольства: стимулювання та розвиток переробки продукції рослинного походження;
- збереження аграрного сектору в умовах блокади портів;
- м'ясо–молочна незалежність;
- плодоовочева Україна;

- повернення сільськогосподарських земель в економічний обіг;
- сприяння переходу агропродовольчого сектору до «зеленого» зростання;
- картографування території України та впровадження Національної інфраструктури геопросторових даних;
- оперативне відновлення аграрного сектору після війни;
- розвиток меліоративних систем;
- розвиток насінництва: будівництво заводів з виготовлення гібридного насіння.

Крім того, аграрії як малий та середній бізнес можуть бути активно залученими до національної програми «Забезпечення конкурентного доступу до капіталу», де йдеться про кредитування та інші фінансові інструменти для підприємців [263].

Таблиця 4.6

Прогноз експорту агропродовольчої продукції, млн дол. США

Рік	Зернові усього	У тому числі			Соя	Ріпак	Олія соняшникова	М'ясо птиці	Макуха	Основна продукція	Уся продукція
		Пшениця	Ячмінь	Кукурудза							
Прогнозні значення											
2023	10554	3795	899	5807	1137	1614	6669	975	2309	23258	26430
2024	10485	3802	909	5722	1178	1689	6691	1012	2343	23399	26590
2025	10416	3808	920	5636	1220	1764	6714	1049	2377	23540	26750
2026	10348	3814	931	5551	1262	1839	6736	1086	2410	23681	26910
2027	10279	3820	942	5465	1303	1914	6759	1123	2444	23822	27071
2028	10210	3827	953	5380	1345	1989	6781	1160	2478	23963	27231
2029	10141	3833	964	5294	1386	2064	6804	1197	2511	24104	27391
2030	10073	3839	974	5209	1428	2139	6826	1234	2545	24245	27551
Оптимістичний прогноз											
2023	11583	4187	1049	6348	1297	1769	7394	1100	2536	25678	29180
2024	11664	4225	1072	6366	1348	1856	7495	1153	2591	26106	29666
2025	11730	4261	1095	6373	1398	1943	7590	1204	2643	26508	30123
2026	11785	4296	1117	6373	1448	2029	7679	1254	2695	26890	30557
2027	11832	4329	1138	6365	1497	2115	7764	1304	2746	27257	30973
2028	11872	4360	1158	6353	1546	2199	7845	1352	2795	27610	31375
2029	11906	4391	1178	6337	1595	2284	7923	1400	2844	27952	31764
2030	11912	4397	1198	6317	1644	2368	7998	1447	2892	28262	32116
Песимістичний прогноз											
2023	9419	3404	748	5267	977	1460	5945	850	2083	20733	23560
2024	9202	3378	746	5077	1009	1522	5888	871	2095	20588	23395
2025	8999	3354	746	4899	1042	1585	5838	894	2110	20468	23260
2026	8807	3333	746	4729	1076	1649	5793	918	2126	20369	23147
2027	8624	3312	746	4565	1109	1713	5754	943	2142	20285	23052
2028	8447	3293	747	4406	1143	1778	5717	969	2160	20215	22972
2029	8276	3275	749	4252	1178	1844	5684	995	2179	20155	22904
2030	8133	3282	751	4101	1212	1910	5654	1022	2198	20128	22873

Джерело: власна розробка автора.

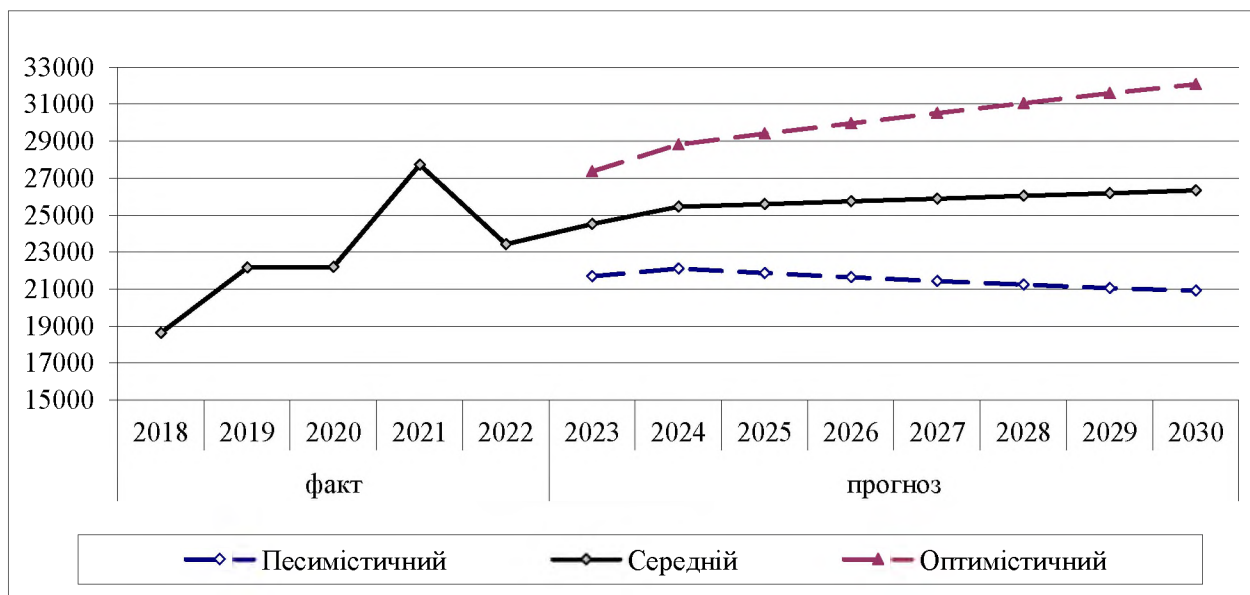


Рис. 4.12. Динаміка експорту продукції сільськогосподарськими товаровиробниками України, млн дол. США

Джерело: власна розробка автора.

Таблиця 4.7

Експорт основної продукції, тис т

Рік	Зернові усього	У тому числі			Соя	Ріпак	Олія соняшникова	М'ясо птиці	Макуха
		Пшениця	Ячмінь	Кукурудза					
Фактичні значення									
2010	13905	4860	4785	4052	449	1509	2701	32	2659
2011	14149	4097	2145	7806	1096	1011	2683	50	3119
2012	27114	8679	2582	15631	1481	1298	3614	81	4117
2013	27100	7762	2340	16729	1492	2347	3209	145	2873
2014	32581	10544	4166	17557	1675	2037	4345	175	3918
2015	37426	13452	4629	19049	2199	1435	3939	161	3687
2016	40249	17922	4802	17286	2736	994	4842	240	4105
2017	41827	17314	4856	19394	2867	2136	5757	271	4891
2018	41673	16373	3597	21434	2241	2441	5585	329	4471
2019	56714	20023	4143	32346	3623	3159	6107	414	4957
2020	51313	18060	5046	27946	1788	2382	6860	431	5522
2021	50797	20071	5656	24675	1098	2671	5132	459	4330
2022	38539	11218	2142	24978	1994	3115	4290	413	3308
Прогнозні значення									
2023	44802	15880	4300	24400	2626	3261	5235	472	4555
2024	44520	15907	4351	24041	2722	3412	5252	490	4621
2025	44238	15933	4403	23682	2818	3564	5270	508	4688
2026	43955	15959	4455	23322	2914	3715	5288	526	4754
2027	43673	15985	4507	22963	3010	3867	5305	544	4821
2028	43390	16011	4559	22604	3106	4018	5323	562	4887
2029	43108	16038	4611	22245	3202	4169	5340	580	4954
2030	42826	16064	4662	21886	3298	4321	5358	598	5020

Продовження табл. 4.7

Песимістичний прогноз									
2023	40151	14244	3579	22128	2256	2949	4666	412	4108
2024	39235	14135	3571	21333	2331	3075	4621	422	4133
2025	38379	14035	3568	20585	2407	3202	4582	433	4162
2026	37568	13944	3568	19870	2484	3331	4547	445	4193
2027	36794	13859	3571	19181	2562	3461	4516	457	4226
2028	36049	13779	3576	18514	2641	3593	4488	469	4261
2029	35328	13705	3583	17865	2720	3725	4462	482	4297
2030	34726	13731	3593	17230	2800	3858	4438	495	4335
Оптимістичний прогноз									
2023	49454	17517	5020	26671	2995	3573	5803	533	5002
2024	49805	17678	5132	26748	3112	3750	5883	559	5109
2025	50096	17830	5239	26778	3228	3925	5958	583	5214
2026	50342	17974	5342	26775	3343	4099	6028	608	5316
2027	50552	18111	5443	26746	3458	4272	6094	632	5415
2028	50732	18243	5541	26695	3571	4443	6158	655	5513
2029	50887	18370	5638	26626	3684	4614	6219	678	5610
2030	50925	18397	5732	26543	3796	4784	6278	701	5705

Джерело: власна розробка автора.

Практика свідчить, що загалом система заходів має включати конкретний набір коштів та інструментів внутрішньонаціонального та міждержавного рівня. Особливу увагу варто приділити заходам, спрямованим: на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції і продовольства, удосконалення національних і міждержавних норм та правил регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольством, забезпечення відповідної якості й стандартизації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, створення цілісної системи просування продукції аграрного сектору України зовнішні ринки.

Набуття членства у СОТ надало можливість Україні використувати переваги світової торгівлі й гарантувати вітчизняним сільгоспвиробникам міжнародно-правовий захист від недобросовісної конкуренції на світовому та регіональних ринках.

Зокрема, це стосується отримання суб'єктами підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу вільного, недискримінаційного доступу до світового ринку конкурентоспроможної продукції аграрного сектору і харчової промисловості, стимулювання технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів, можливості застосування при вирішенні торговельних спорів механізму врегулювання суперечок, пе-

редбаченого нормами СОТ, а також інтеграції ряду господарюючі суб'єкти у світові технологічні ланцюги.

Крім того, членство України у СОТ стало суттєвим стимулом реформування національного торговельного режиму, дозволило розширити ринки експорту сільськогосподарської продукції. Після вступу до СОТ спостерігається тенденція диверсифікації зовнішніх ринків, здебільшого за рахунок зменшення постачання товарів на ринок СНД, у тому числі РФ, та зростання частки експорту до країн Азії й Африки, що свідчить про значну фінансову спроможність цих ринків та конкурентоспроможність української продукції.

Основними країнами, до яких у значних обсягах експортувалася українська продукція, виступають Індія, Китай, Єгипет, Нідерланди, Іспанія, Туреччина, Італія, Польща, Білорусь, Ізраїль, Німеччина, Іран, Саудівська Аравія, Франція та Бангладеш.

Варто зауважити, що вітчизняний експорт сільгосппродукції недостатньо диверсифікований і залежить від сировинних матеріалів, таких як зерно, на яке припадає 47% у загальному експорті. Водночас у розвинутих країнах, до прикладу Франції чи Австрії, цей показник становить 21%. Також, у згаданих країнах близько 30% належить експорту напоїв. Чехія, Польща та Угорщина здебільшого експортують молочні та м'ясні продукти, фрукти, овочі [263].

Зважаючи на наведене вище, вважаємо, що навіть суттєве зростання обсягів експорту зернових культур має позитивне значення як для аграрного сектору, так і для економіки країни у цілому. Як встановлено, позитивні тенденції не завжди залежать від сформованих трендів розвитку аграрного сектору економіки та виявляють досить помірний вплив як на розвиток інших галузей сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості, так і доволі стриманий мультиплікаційний ефект загалом для економіки.

У 1581 р. Джон Гейлз наголошував: «які ж ми слабодумні... якщо самі ж віддаємо свою сировину на обробку чужинцям, а потім купуємо своє ж з їхніх рук» [264]. У 2021 р. вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники забезпечили 20% ВВП країни та більше 40% експортної валютної виручки. Понад 70% валового збору зернових та олійних експортуються у вигляді сировини для економіки інших країн. У такий спосіб наш національний виробник розвиває і відповідно дотує економіки інших країн та поліпшує життєві блага їх населення.

Водночас лібералізація імпорتنих тарифів істотно позначилася на збільшенні імпорту в Україну окремих груп сільськогосподарських товарів. Після вступу до СОТ середня ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію знизилася до 9,2%.

За роки перебування України в СОТ спостерігається поступове зростання обсягів імпорتنих поставок. Так, за результатами 2021 р. вони зросли на 13,2% порівняно з 2008-м – від 6,8 млрд дол. США до 7,7 млрд дол. США. Найбільший обсяг імпорту агропродовольства надходить у вигляді готової продукції, якої в 2021 р. імпортовано на 3,6 млрд дол. США, що становить 46% загального обсягу.

Так, за 2020–2021 рр. Україна стала нетто–імпортером молокопродукції, що характеризується високим рівнем доданої вартості в порівнянні з продукцією рослинництва.

Ми підтримуємо думку експертів, які вважають, що застосування вільної торгівлі країнами третього світу виступає ключовою рекомендацією від Міжнародного валютного фонду та Світового банку, що включена до так званого Вашингтонського консенсусу – комплексу заходів, які пропонують МВФ і Світовий банк всім країнам, що розвиваються [265]. Нобелівський лауреат з економіки Джозеф Стігліц у своїй праці «Глобалізація: тривожні тенденції» наголошував, що: «Західні країни прощтовхують лібералізацію торгівлі щодо тієї продукції, яку експортують вони, і в той же час продовжують зберігати захист тих секторів своєї економіки, в яких їм могла би загрожувати конкуренція країн, що розвиваються» [266]. Як встановлено, методи державної підтримки, які впроваджувалися протягом останніх 30 років і мали стимулювати розвиток переробної промисловості, не стали успішними. Серед позитивних досягнень варто виділити формування в Україні потужної олійно–екстракційної галузі, завдяки чому на сьогодні частка необробленої сировини олійних культур становить лише 17%, решта продукції експортується з доданою вартістю.

Членство України в СОТ призвело до суттєвого скорочення фінансування державних програм підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Нині основний акцент зосереджується на модернізацію матеріально–технічної бази сільськогосподарських підприємств, головним чином за рахунок вітчизняної продукції машинобудування. Так, завдяки державній програмі з часткової компенсації вартості вітчизняної техніки вдалося стимулювати сільськогоспо-

дарське машинобудування. Такий підхід сприяв подвійному зростанню обсягу виробництва сільгосптехніки в Україні й появу понад 100 нових компаній. Подібний підхід використовується і стосовно будівництва та модернізації тваринницьких комплексів та об'єктів інфраструктурного забезпечення. Незважаючи на військові дії приймаються законодавчі акти, які спрямовані на адаптації вітчизняних стандартів якості до європейських, що забезпечить конкурентоспроможність вітчизняної готової продукції харчової промисловості на зовнішньому ринку.

Війна України з Росією значною мірою загострила проблеми використання експортного потенціалу аграрного сектору України. Серед таких недосконала система логістики, що зорієнтована лише на транспортування кінцевим споживачам виключно через порти Чорного моря, відсутність глибокої переробки продукції рослинництва, переважно зерна, та недостатній рівень розвитку свинарства і скотарства, як одного з шляхів диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств.

Блокада російськими окупантами чорноморських портів України та проблеми з інфраструктурою не дозволяють експортувати майже 25 млн т зерна. Оскільки Україна знаходиться серед найбільших країн світу з виробництва зерна, це спричинить серйозні наслідки для багатьох країн, що залежать від української продукції.

Через блокаду на світовий ринок не надійшло 7 млн т пшениці, 14 млн т кукурудзи, 3 млн т соняшникової олії, 3 млн т соняшникового шроту та інших сільськогосподарських культур. Це вже спричинило рекордне зростання цін на світовому ринку і неминуче призведе до глобальної продовольчої кризи та зростання інфляції. Зростання цін на зерно автоматично зумовлює підвищення цін на інші основні продукти харчування в усьому світі – хліб, молочні продукти, м'ясо та яйця. Причиною цього виступають наступні чинники:

- деякі райони й області тимчасово окуповані, морські порти, дороги, склади та зерносховища заблоковані, що призводить до значних проблем з логістикою та сировиною;
- поля і дороги заміновані або всіяні нерозірваними снарядами;
- наявна значна нестача ПММ та необхідних запчастин;
- зруйновані й пошкоджені господарства разом із технікою, на південному сході сільськогосподарської техніку окупанти вивозять на територію РФ;

- нестача оборотних коштів та надвисокі ціни на добрива і сама їх нестача.

Через такі форс–мажорні обставини до 30% посівних площ країни залишаються незасіяними. За результатами опитування агропідприємств, проведеного профільним міністерством очікуються такі зміни у складі посівів: площа ярого ячменю становитиме 906 тис. га (–32% у річному обчисленні), кукурудзи – 3,8 млн га (–31%), соняшнику – 4,7 млн га (28%), сої – 1,4 млн га (+12%). Такі зміни пов'язані з тим, що кукурудза та ячмінь вимагають більших інвестицій на гектар, ніж інші культури, великих витрат на сушіння воєни та значних потужності для зберігання та транспортування для експорту, що зараз надзвичайно обмежено потужністю залізничного, автомобільного та річкового транспорту.

Достатність сільськогосподарських ресурсів низька. Як показали результати анкетування Київської, Черкаської та Вінницької областей (опитано 129 керівників сільськогосподарських підприємств), найменше сільськогосподарські товаровиробники забезпечені паливом (60,2% від потреби), азотними добривами (68%) та засобами захисту рослин (70,6%). Дещо краща ситуація з насінням (76,7%) та комплексними добривами (79,8%).

В Україні наявні запаси продовольства на кілька років. За даними Мінагрополітики, поточні запаси основних сільськогосподарських культур в Україні становлять 6 млн т пшениці та 15 млн т кукурудзи. За річного внутрішнього споживання пшениці близько 8 млн т, поточних запасів урожаю більше ніж достатньо на момент початку збирання озимої пшениці. Інших основних запасів їжі, таких як цукор, також достатньо. Хоча гречка й овес доволі доступні за природою товари, проте оскільки вони не визначені як товари стратегічного накопичення, у скрутні моменти державних запасів може виявитися недостатньо для стабілізації ринку і повного задоволення попиту споживачів. Раніше в Україні нестача власної гречки компенсувалася поставками з Росії та Казахстану. При цьому імпорт з Росії з кожним роком зменшився, тоді як після повномасштабного вторгнення країни на нашу, про торгівлю з агресором взагалі не може йтися.

У зв'язку з цим постає необхідність розвитку програм державної та регіональної підтримки вирощування «нішових» культур, до яких відноситься і гречка. Крім того, зростання площ посівів гречки

сприятиме нарощування обсягів виробництва меду – одного з експортних продуктів України.

Очікувано, що квота поставки зерна на зовнішні ринки буде суттєво меншою, ніж у попередні роки, тому на сьогодні нагальним питанням може виокремитися пошук шляхів максимально ефективного використання доступних для продажу обсягів зерна.

На наш погляд, за таких складних умов зовнішньоекономічної діяльності одним з найактуальніших і найефективніших заходів стане кардинальне переформатування політики розвитку вітчизняного аграрного сектору та суттєве зосередження зусиль на посиленний розвиток тваринництва. Усе це дозволить підвищити ефективність використання наявного ресурсного потенціалу і географії експорту, забезпечить зростання продуктивності праці і зайнятості населення у сільській місцевості.

Так, до прикладу, тваринництво здатне забезпечити дієвий перехід від експорту сировини до експорту готової продукції з доданою вартістю, що наразі визначена одна з актуальних задач програми переформатування зовнішньоекономічного вектора розвитку АПК України. Продукція тваринництва вирізняється значним потенціалом з нарощування експорту. Одним з потужних драйверів такого розвитку можуть стати невеликі регіональні виробники. Останніми роками через низку макро– і мікроекономічних чинників ринкова частка їхньої продукції скоротилася, і на полицях магазинів почали домінувати вертикально інтегровані холдинги та європейський імпорт – зокрема молокопродукти та м'ясна продукція.

Проте війна внесла суттєві корективи в ситуацію з продовольчим забезпеченням держави. Вже з її перших днів, коли через пошкодження логістичної інфраструктури були розірвані традиційні ланцюги постачання, саме продукція невеликих регіональних виробників виявилася надійним каналом забезпечення населення регіонів основними продовольчими товарами.

Місцеві виробники натепер перетворюються на певний гарант продовольчої безпеки держави. До того ж якість їхньої продукції вже знаходиться на рівні аналогів від великих українських і європейських виробників.

За даними профільного міністерства галузі тваринництва за період війни втратили до 10–15% продукції, в основному за рахунок підприємств на тимчасово окупованих територіях або тих, де три-

вають активні бойові дії. Відновлення експортного потенціалу аграрного сектору України неможливо здійснювати без застосування ефективної державної політики.

Ми підтримуємо думку Х. А. Григор'єва, за якою в ринковій економіці в силу об'єктивних соціально–економічних умов сільське господарство приречено залишатися об'єктом державної протекціоністської політики. Причому за кордоном державна підтримка сприймається суспільством не як філантропія, а як неминуча компенсація об'єктивних втрат аграрної галузі [267]. Західноєвропейський економіст Е. С. Райнерт зазначає, що найефективніше у світі американське та західноєвропейське сільське господарство не виживе без субсидування та протекціонізму. Передумовою для збільшення обсягів державної підтримки сільського господарства слугує низька конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників: енергоємність і металоємність вітчизняного сільськогосподарського виробництва відповідно у 5 і 4 рази вищі, ніж у провідних країнах Європейського Союзу, США і Канаді, рівень продуктивності праці нижчий від вищезгаданих країн у 8–10 разів [268].

Переважає більшість високовитратних низькопродуктивних технологій виробництва молока, низький рівень племінної роботи не дозволяють вітчизняним виробникам молока на рівних конкурувати із закордонними виробниками. Підвищити інвестиційну привабливість молочного скотарства може збільшення обсягів державної підтримки виробників молока до 20–25% вартості реалізованого молока, що забезпечить порівнянний із західними країнами рівень підтримки. У країнах ЄС дотації на одну умовну ферму з виробництва молока становлять: у Бельгії – 28 134 євро, Франції – 32 204, Німеччині – 33 974, Швеції – 39 000, Фінляндії – 51 303, Чеській Республіці – 89 365 євро на рік [269].

Для успішного впровадження ефективної програми подальшого розвитку тваринництва насамперед необхідні дієві державні важелі підтримки виробників малого та середнього формату, а саме:

- прозора, зрозуміла та справедлива дотаційна політика;
- програми доступного кредитування;
- спрощена процедура доступу до наймаржинальніших каналів збуту (держзамовлення, рітейл, експортні ринки);
- програми підтримки в просуванні продукції на зовнішніх ринках тощо.

Активна підтримка державою ініціативи самозабезпечення населення продовольством у рамках програми «Сади Перемоги», серед іншого, дозволить задіяти міні–потужності (зернодробарки) для подрібнення зернових культур, що використовуються для відгодівлі худоби, без спеціального їх очищення. Таким чином вдасться збільшити внутрішнє споживання фуражного зерна, сприяти розвитку тваринництва у подвірних та дрібних приватних селянських господарствах.

Вважаємо, що з метою виробництва «нішових культур» повинні бути сформовані регіональні спеціалізовані кластери, які б об'єднували виробників, переробників та торговельну мережу, а також науково–дослідних установ, за активного сприяння та фінансової підтримки місцевих органів самоврядування.

Кластерний підхід до територіального структурування сільськогосподарського виробництва передбачає виділення зон, в яких базуються конкурентоспроможні підприємстві, що дозволяє послідовно надавати підтримку цим підприємствам від держави, бізнесу та громадських організацій, у тому числі просування продукції спеціалізації регіону на світовий ринок. Це добре поєднується з програмно–цільовим та проєктним управлінням, що має важливе значення для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в умовах СОТ. Формування кластерів може слугувати ефективним інструментом реалізації економічної політики і спрямованого підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки.

Кластерна структура охоплює як галузі спеціалізації, так і структури, диференційовані за рівнем маркетингового розвитку: високо–розвинений компонент, середньо розвинений компонент, погано розвинений компонент. В окремі сегменти виділена дистрибуція, що підтримує галузі сільського господарства, а також галузі харчової промисловості.

Таким чином, різний рівень розвиненості та потенціалу регіонів зумовлюють необхідність диверсифікованого підходу до політики ефективного використання експортного потенціалу аграрного сектору України. Звідси, можна стверджувати про реалізацію на території України щодо експортного потенціалу аграрного сектору України двох сценаріїв: прискореного та звичайного. Модель підви-

щення рівня реалізації експортного потенціалу може бути такою (рис. 4.13.)



Рис. 4.13. Сільськогосподарська модель використання експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: власна розробка автора.

На наше переконання для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України повинна бути сформована відповідна нормативно-правова база, регламентує використання методів державної та регіональної підтримки, в тому числі на рівні об'єднаних територіальних громад.

Модель прискореної реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України повинна бути сформована через зіставлення та узагальнення програмних документів і дорожніх карт регіонів та країни у цілому (рис. 4.14).



Рис. 4.14. Поетапна модель прискореного використання експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: власна розробка автора.

Практично в усіх програмних документах особливу увагу приділено розвитку науково-технічного потенціалу та його використанню для удосконалення сільськогосподарського виробництва. Зарубіжний досвід показує, що основним стимулом і акселератором розвитку експортного потенціалу слугує модернізація потужностей та впровадження нових технологічних рішень у виробничі процеси. Адаптацію подібно досвіду в Україні ускладнює той факт, які більшість технологій, що застосовуються у сільському господарстві, це розробки не вітчизняних науковців. Так, Україна імпортує велику кількість селекційних видів рослин, добрива та виробничі технології. Для вирішення цього питання останніми роками по всій країні активно створюються технопарки, як центри інноваційного розвитку, що пропонують вітчизняні рішення та розробки. Проте концент-

рація технопаркових структур у регіонах аграрного спрямування досить низька, у зв'язку з чим у країні зберігаються сповільнені темпи впровадження вітчизняних сучасних технологій у сільське господарство.

Прискорена модель використання експортного потенціалу ґрунтується на впровадженні інноваційних методів виробництва, зокрема селекції, вирощуванні гібридних форм рослин, що показали високу адаптивність до несприятливих кліматичних умов; науково-обґрунтованому підході до підвищення родючості ґрунтів за збереження високої якості та споживчої цінності продукції; застосування точного землеробства, що підвищує рентабельність виробництва.

Ефективність застосовуваних моделей підвищення рівня використання експортного потенціалу аграрного сектору України буде значно вищою за активізації мережевої взаємодії на міжрегіональному рівні; підвищення якості управління об'єднаними територіальними громадами; участі регіонів у спільних проєктах, координуваних лише на рівні областей. Мережеві механізми спрямовані на створення комплексного продукту з унікальними характеристиками, які забезпечать лідируючу позицію групи сільськогосподарських виробників у регіоні чи країні та дозволять науково-освітнім підприємствам здійснювати дослідження, розробки із залученням висококваліфікованих та перспективних кадрів.

Варто зауважити, що в нинішніх умовах альтернативою експорту зернових може стати нарощування внутрішньої переробки та експорту продуктів їх переробки. До того ж, перша десятка найбільших виробників борошна в Україні станом на 11.04.2022 р. не знаходилася на тимчасово окупованій території

Забезпечення внутрішньої переробки зернових створить потенціал для експорту близько 80 тис. т борошна на місяць замість 100 тис. т зерна, що сприятиме збільшенню доданої вартості експорту, поліпшенню фінансового стану підприємств АПК, створенню додаткових робочих місць у борошномельній промисловості, звільненню 20% пропускнуєї спроможності для здійснення інших експортних перевезень.

Зважаючи на скасування обмежень на зовнішню торгівлю українськими товарами, яке вже здійснила Великобританія, а також планує провести ЄС, обсяги експорту борошна з України можуть знач-

но зрости, що сприятиме суттєвому нарощуванню внутрішніх обсягів переробки зернових.

Виробники харчових продуктів мають досвід невинуватено тривалих затримок платежів від торговельних мереж за поставлену продукцію. Це стосується і довоєнних, і поточних розрахунків. Крім того, у разі банкрутства мереж (Фуршет, Амстор, інші), підприємства постачальники взагалі втрачають шанс отримати кошти за поставлену і вже реалізовану продукцію.

Вважаємо, що необхідно створити Фонд гарантування розрахунків торговельних мереж за поставлену продукцію, подібний до того, який запропоновано законопроектом 5542–1 «Про внесення змін до деяких законів України стосовно забезпечення стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб», що гарантує повне відшкодування суми банківських вкладів фізичним особам на час дії воєнного стану. Це сприятиме стабільності умов роботи підприємств харчової галузі, критично необхідної для забезпечення продовольчої безпеки країни.

Разом із тим, частка переробної промисловості у ВВП України скорочувалася протягом багатьох років і 2020 р. становила 10,1%, що значно менше, ніж у сусідніх Польщі (16%), Словаччині (17,5%), Угорщині (17,5%) [270].

Важлива роль України як одного з провідних постачальників продовольства й гарантів світової харчової безпеки стимулює до збереження та нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, економіка України потрапляє в аграрну пастку, яка суттєво обмежує потенціал і темпи економічного зростання у майбутньому. Переробні підприємства, орієнтовані на внутрішній ринок, відновлюють свою роботу. Молочні, м'ясні продукти, крупи, борошно виробляються в достатній кількості для внутрішнього споживання. Експортно-орієнтовані процесори призупиняють бізнес, оскільки експортні можливості обмежені, а обсяги зберігання все ще завантажені. Збільшується виробництво основних продуктів харчування (хліба, круп, молочних, м'ясних продуктів). Майже всі борошномельні заводи на неокупованій території України працюють на повну потужність, попит на борошно в цілому дуже високий. Два великих джерела попиту – українська армія та гуманітарна допомога до постраждалих від війни регіони України, часто на Схід та для внутрішньо переміщених осіб на Заході України.

Обсяг виробництва борошна зріс на 50% порівняно з довоєнним рівнем. Незважаючи на активні бойові дії в окремих регіонах України достатньо потужностей для виробництва соняшникової олії (але немає сховищ для її збереження).

Наслідки світової фінансово–економічної кризи у більшості країн світу призвели до надмірного дефіциту зовнішньоторговельного балансу та поглибили структурні диспропорції у виробництві. Відсутність стратегічного підходу до вирішення проблеми насичення внутрішнього ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва (на основі розвитку імпортозамінної продукції) призводить до формування високої залежності від зовнішніх поставок, а також необхідності нарощування експорту з метою покриття дефіциту платіжного балансу.

Агресія Росії проти України також позначилася і на Китаї, а саме на постачанні сільськогосподарської продукції. До війни Україна була одним із найбільших постачальником продовольства згаданої країни. За останні кілька років постачання до Китаю цієї продукції зростало в середньому на 17% щорічно. Китай – основний торговий партнер для України, який споживає до 15% вітчизняного аграрного експорту.

Основною першопричиною такої ситуації стає дефіцит продовольства що остерігатиметься в Китаї у найближчі 10–15 років. Країна повністю вичерпала внутрішні ресурси для нарощування виробництва продовольства. Китаю стратегічно важливо знайти гарантоване джерело надходження харчової продукції. Україна – одна з країн, де вони можуть це зробити. За нинішніх умов зайти в аграрний сектор України КНР – одне з ключових завдань і тема, якою вони готові активно перейматися. Чимало прикладів роботи у цьому напрямі, як і питань – відкритих та закритих (деякі з них не обговорюються відкрито на політичному рівні, як-то, питання ринку землі тощо). Китай не стільки відчуває нестачу продовольства, скільки змінюється власне раціон харчування населення, що впливає на структуру імпорту з інших країн. Населення Китаю рухається у бік західної дієти, ось чому він потребує такої кількості їжі. Щорічно тут споживається більше м'яса, пшениці, а також зерна порівняно з харчуванням попередніх поколінь, заснованому на рисі, що робить ще важливішим завданням для китайського уряду імпортувати більше їжі до країни. Співробітництву в аграрному секторі між країнами спри-

яв і той дефіцит продовольства, який виник через конфлікт у відносинах між Китаєм та Австралією і США, коли останні обмежували свої поставки кукурудзи та пшениці.

Тобто, звідси, українська тваринницька продукція, зокрема птахівництва, може і повинна стати однією з гарантій продовольчої безпеки Китаю. Надалі, це набуватиме все більшої важливості в контексті погіршення епізоотичної ситуації в світі. Зокрема, через поширення таких хвороб, як пташиний грип. На сьогодні Україна експортує м'ясо птиці у більше ніж 80 країн світу, яйця і яєчні продукти – у понад 35. Якість і безпечність продукції птахівництва підтверджена не лише впровадженням сучасних світових систем сертифікації продукції, а й тим, що українські підприємства мають право експорту до країн СЄ. Щорічно це право підтверджується під час аудитів Європейської комісії. Крім відповідності вітчизняних підприємств високим світовим стандартам здійснюється контроль і державного компетентного органу з питань ветеринарії.

Україна на сьогодні активно адаптує власне законодавство не лише до норм європейського союзу, але й міжнародних вимог. Ухвалено базові закони про корми, ветеринарну медицину, безпечність і якість продукції харчування, благополуччя утримання риби, птиці та інших сільськогосподарських тварин. Сподіваємося, що найближчим часом будуть усунуті всі бар'єри, які нині заважають сьогодні двосторонній торгівлі м'ясом птиці, одержано фіналізований і затверджений протокол про інспекцію, карантин та ветеринарно-санітарні вимоги до імпорту–експорту між Україною і Китаєм.

Важливо також прискорити наступні етапи, які відбуваються за підписанням протоколу, це і акредитація підприємств, і визнання зонування за хворобами птиці, що сприятиме розвитку двосторонньої торгівлі.

На нашу думку, що у перспективі найближчого десятиліття, виходячи з спрямованості на збільшення внутрішнього споживання, Китай не лише нарощуватиме імпорт сільськогосподарської продукції, а й здійснюватиме оренду та придбання земельних угідь для вирощування сільськогосподарських культур.

Китай збільшуватиме обсяги імпорту сільськогосподарської продукції, концентруватиметься на придбаннях сировинних активів і намагатиметься підвищити якість продукції, що стимулюватиме залучення інвестицій. Зростання сировинного імпорту, особливо у

сфері аграрного сектору, збігається з вектором бачень української влади, яка зацікавлена у збільшенні експорту сировинних товарів та напівфабрикатів до Китаю з метою компенсувати просідання із зовнішньої торгівлі по інших каналах збуту. Крім того, розширення доступу до дешевих китайських кредитних ресурсів видається досить привабливим в умовах закриття ринків запозичення для України та складнощів переговорів із МВФ.

Однак серйозною проблемою можна вказати на сьогодні незначну кількість учасників ринку, здатних запропонувати достатні площі земель для китайських компаній. Також, великі агрохолдинги переважно ведуть непрозору бухгалтерію, застосовують такі ж бізнес-схеми, на що навряд чи погодяться інвестори. Тому китайські інвестори швидше спробують зайти на ринок через схему оренди державних земель, ніж придбання приватних компаній та створення великого агрохолдингу. Але такий варіант може розглядатися не в найближчій перспективі. Поки що Китай, швидше за все, робитиме ставку в Україні на надання кредитних коштів та обладнання в обмін на частину врожаю. До цього слід додати, що в Китаї поширене нераціональне культивування, занадто щільне засівання, надмірне використання хімічної продукції, внаслідок чого ґрунти швидко втрачають родючість. Так, однією з основних причин великої ерозії ґрунтів у КНР та евтрофікації його природних водойм виступає надмірне внесення хімічних добрив. За даними китайських експертів, річна кількість хімічних добрив, що використовуються в КНР, у 2,5 рази вища за середньосвітовий рівень, площа забрудненої хімікатами орної землі становить 9,5 млн га. З проблемою інтенсивного застосування добрив китайськими компаніями вже зіткнулися у Росії. Це формує підвищені ризики для українських земель у разі заходу китайських компаній на ринок сільгоспвиробництва в Україні.

Китай активно інвестує в Україну. За останні роки очевидним стає його зацікавленість у вітчизняному аграрному секторі, про що свідчать статистичні дані та оцінки експертів. На їхню думку, Україна цікавить КНР, як один із найбільших у світі експортерів продовольства. В нашій державі вже функціонують китайські ферми, зернотрейдери і навіть порти, що знаходяться у концесії у китайських фірмах. Готовність продовжувати таку співпрацю демонструють уряди обох країн. Однак частина експертів попереджає, що китай-

ські інвестиції в вітчизняний аграрний сектор привносять не лише фінансові ресурси в економіку, а й значні ризики, зокрема:

- кредити, які легко отримати і важко повернути. Такою може бути особливістю роботи КНР у країнах, що розвиваються;
- корупційний вплив на місцеву владу як спосіб розвивати китайський бізнес за кордоном;
- не стабільність у виконанні зобов'язань, відмова від укладених контрактів.

Варто зауважити, що ринок продовольства в Китаї являє собою не тільки один із найбільших у світі, а й характеризується найбільшими у світі темпами розвитку і складною структурою функціонування. Глибоке розуміння детальних особливостей окремих товарних сегментів і ринку продовольства КНР у цілому стане ключовим фактором успіху в розкритті його потенціалу для України.

Стратегія просування українського експорту в Китаї неможлива без двох головних завдань: консолідації зусиль держави і вітчизняних операторів ринку, а також прямої і активної присутності в КНР.

Одна з успішних моделей вирішення таких завдань реалізована міжнародними юридичними компаніями в роботі на китайському ринку юридичних послуг, що може бути базовим прикладом для дій. Так, відома практика створення «China Desk». По суті, це окремі офіси на території Китаю, організовані об'єднаними зусиллями однієї або кількох міжнародних юридичних компаній. Такі офіси забезпечені як постійним персоналом, так і робочими місцями для співробітників офісів цих компаній в інших точках світу. Наявність подібного офісу дозволяє співробітникам різних компаній–учасників проєктів у Китаї, середньострокова перебувати в країні на час реалізації активної фази проєктів, тоді як робота постійного персоналу «China Desk» – забезпечити координацію загальної за проєктами роботи в КНР та підтримка функціонування самого офісу.

Ми переконані, що особливе значення мають перспективи розвитку торгівлі іншими продовольчими товарами з КНР: вже дозволеними (ячмінь, соя, яловичина, молочні продукти, шрот соняшнику та ріпаку, буряковий жом, мед), перспективними до вирішення (м'ясо птиці, свинина, пшениця і продукти її переробки, фрукти, овочі), та продуктами, що не потребують державних дозволів (соняшникова олія, широкий спектр споживчих продуктів харчування). На прикладі роботи з ринком м'яса птиці стає зрозуміло, що Украї-

на суттєво відстає від основних геополітичних конкурентів на цьому ринку Китаю, адже ще в 2019 р. КНР відкрила свій ринок для м'яса птиці з Білорусії та Росії. Очевидно, що кожен з перелічених товарних сегментів вимагає окремого розгляду. Однак можна виділити корінні причини такого відставання України в розкритті потенціалу експорту продовольства в Китай. Вони пов'язані з незадовільною роботою українських представників на території КНР.

1) За період попереднього президента українсько-китайські відносини значно охололи, що завадило системній роботі на міжурядовому рівні;

2) Посольство України в Китаї не здатне виконувати покладені на нього функції через брак у штаті профільних фахівців і перекладачів китайською;

3) Пасивна позиція великих українських агрокомпаній на китайському ринку;

4) Неспроможність дрібних компаній у розвитку спільних проєктів у КНР.

Отже, вітчизняна аграрна політика та просування торговельних інтересів на міжнародному рівні відчутно відстає.

Сільськогосподарське виробництво засноване на основних елементах: наявності родючих земель та нових технологій. За останні роки Китай досягнув значного прогресу у вирощуванні зернових культур і розвитку тваринництва. Наявність в Україні великих площ орних земель з високим потенціалом родючості має стратегічне значення, а також неабияку важливість для можливого співробітництва у цій галузі.

У взаємовигідній співпраці з Китаєм Україна цілком здатна здійснити вагомий внесок у забезпечення продовольчої безпеки у світі та стати потужним гравцем на міжнародному продовольчому ринку. Зі свого боку Китай має можливість забезпечити необхідний обсяг імпорту продовольства з України на стратегічному рівні.

Крім того, пріоритетними вважаються такі проєкти: будівництво в Україні заводів із виробництва засобів захисту рослин та добрив (Україна змушена закуповувати майже всю цю продукцію за кордоном), використання нових технологій, підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тваринництва та птахівництва, розвиток логістики у сільському господарстві.

Згідно з зобов'язаннями та публічними заявами керівництва Китаю, країна прагне подвоїти споживання м'яса, сої та зернових протягом наступних двох десятиліть. Це величезний потенціал і можливість для українського кукурудзяного та м'ясного секторів. Вітчизняне сільське господарство потребує інвестицій та впровадження передових технологій. Однак більшість українських сільгоспприємств поки що орієнтовані виключно на експорт зерна. Набагато перспективнішими виглядає переробка зерна та виробництво м'яса, молока та інших продуктів з подальшим їх експортом у країни Далекого Сходу.

Вважаємо, що парадигма підвищення використання експортного потенціалу шляхом часткової її переробки має реалізовуватися в рамках державної структурної політики, яка дозволяє забезпечити позитивні зрушення у важливих макроекономічних співвідношеннях як на внутрішньому ринку, так і у фазах суспільного відтворення (виробництві, обміні, споживанні). Виходячи з цього, у процесі обґрунтування механізму і інструментів державного регулювання використання експортного потенціалу важливо враховувати етимологію та концептуальні особливості державної структурної політики. Не піддається сумніву той факт, що в умовах загострення конкурентної боротьби (під тиском глобалізації та ризиків наступу другої хвилі світової фінансово-економічної кризи), зростає потреба у посиленій увазі державного управління до розвитку внутрішнього ринку країни та розширення імпортного протекціонізму у сфері виробництва продуктів харчування, що сприяє підвищенню стійкості та конкурентоспроможності національного виробництва.

Аналіз світового досвіду реалізації державної політики з метою підвищення використання експортного потенціалу аграрного сектору України шляхом її переробки дозволяє виділити ряд організаційних та економічних підходів, що утворюють базис регулюючого впливу в аналізованій сфері, до яких можна віднести інструменти грошово-кредитної, фіскальної, валютно-курсової та зовнішньоторгівельної політики. Насамперед країнами застосовуються зовнішньоекономічні протекціоністські інструменти регулювання торгівлі, спрямовані на ускладнення доступу імпортних товарів та послуг на внутрішній ринок, основними з яких є: тарифні (різні види імпортних мит, у тому числі антидемпінгові обмеження) та нетарифні (лі-

цензування, квотування, сертифікація, свідоме ускладнення митних процедур тощо).

На особливу увагу, заслуговує практика країн, які застосовували на додаток до інструментарію зовнішньоекономічної політики (або навіть замість нього) цілеспрямовані засоби внутрішньої економічної політики, а саме: розміщення державного замовлення та здійснення державних закупівель передусім товарів вітчизняного виробництва (зокрема такий інструмент було застосовано у Франції, Італії та Китаї), пряме державне інвестування у ті сектори харчової промисловості, що вимагали розвитку (Франція, Італія, Китай), або запровадження механізмів субсидованого кредитування приватних інвестицій у такі сектори (Японія 50–60-х років XX ст.). Південна Корея, Тайвань, деякі з країн Латинської Америки), диференціація правового поля залежно від участі підприємств в імпортозамінних або імпортних операціях (зокрема у Бразилії донедавна активно використовувався «закон подібного» («Law of Similars»), згідно з яким компанії, що імпортують продукти, аналоги яких виготовлялися всередині країни, позбавлялися права доступу до державних кредитів, податкових привілеїв та права на участь у реалізації державних замовлень), додаткові адміністративні обмеження імпорту та умовні дозволи на імпорт (в Індії весь імпорт потребує ліцензування, причому для отримання ліцензії фірмам необхідно надати лист від усіх потенційних виробників товару, в якому вказується, чому вони не можуть задовольнити цю специфікацію; у Колумбії дозвіл на імпорт певного виду продуктів харчування надається лише після придбання покупцем встановленого обсягу сировини для цього продукту на колумбійських заводах) [271].

Таким чином, можна стверджувати, що основним у системі державного регулювання імпортозаміщення в галузі харчової промисловості виступає формування правильної стратегії, оскільки досягнення цієї мети може бути складним і тривалим процесом, який передбачає не лише надання преференцій для внутрішнього виробника або запровадження низки заходів з обмеження імпорту (що також нераціонально, враховуючи вільний ринок та конкуренцію), а також послідовність дій із забезпечення економічного розвитку та зміцнення позицій країни на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках, що базуються на новітніх тенденціях технологічного й сус-

пільного розвитку з використанням високотехнологічного та капіталомісткого виробництва.

Ключовими інструментами та методами державного регулювання, у контексті реалізації моделі підвищення використання експортного потенціалу аграрного сектору шляхом індустріалізації у галузях харчової промисловості, слугують стимулювання розвитку сектора засобів праці, інформаційних технологій, матеріально-технічного та ресурсного забезпечення внутрішнього виробництва. Виробничий комплекс апріорі не може розвиватися, і тим паче формувати й реалізовувати конкурентний потенціал без належної та доступної для цього матеріально-технічної та техніко-технологічної бази, фінансово-інвестиційного і ресурсного забезпечення. Крім того, важливим напрямом державного стимулювання використання експортного потенціалу вирізняється впровадження міжнародних стандартів з виробництва продуктів харчування, що сприятиме підвищенню їх якості та безпеки, а також запобігатиме неякісному дешевому імпорту.

Модель індустріалізації передбачає, що державне регулювання ринку продукції харчової промисловості повинна спрямовуватися на розвиток підгалузей, з високим потенціалом виробництва інноваційної продукції глибокої переробки, сировинною та технологічною базою для її виготовлення та високим експортним потенціалом. Експортний потенціал аграрного сектору міститься насамперед у тих секторах харчової промисловості, які вже на даний час організаційно і технологічно готові скласти конкуренцію імпортним товарам на внутрішньому ринку. Відбирати проєкти потрібно з урахуванням світової тенденції посилення міжнародної спеціалізації харчової промисловості (зокрема, орієнтація на здоровий спосіб життя, використання натуральних інгредієнтів тощо). Таким чином, результати аналізу теоретичних положень та особливостей імпортозаміщення в харчовій промисловості, напрацювання зарубіжних учених та експертів дозволили розробити структурну схему державного регулювання в галузі харчової промисловості, яка охоплює ряд організаційних та економічних підходів, що утворюють базис механізму регулювання в сфері, що розглядається (табл. 4.8).

Схема державного регулювання імпортозаміщення у галузі харчової промисловості

Організаційний напрям	Економічний напрям
Стимулюючі внутрішнє виробництво: • підвищення ефективності державного управління у формуванні та розвитку національних підприємств–лідерів; • зміцнення інформаційно–економічних відносин між місцевими виробниками та споживачами продуктів харчування; • стимулювання збільшення обсягів споживання продуктів національних виробників; • організаційна підтримка підприємств, куди покладаються завдання реалізації імпортозаміщення.	Стимулюючі внутрішнє виробництво: • здійснення державних закупівель вітчизняних продуктів; • реалізація державних економічних програм підтримки підприємств із виробництва продуктів харчування та розвитку приватної ініціативи; • пряме державне інвестування та залучення коштів з інших джерел для розвитку потужностей національних виробників продуктів харчування; • реалізація структурних перетворень підприємств та їх технологічних процесів.
Дестимулюючі імпорт: • створення додаткових організаційних труднощів та ускладнень для імпортерів; • вдосконалення інституційно–організаційного та інституційно–правового середовища розвитку внутрішнього виробництва та регулювання імпортозаміщення.	Дестимулюючі імпорт: • квотування структури собівартості товарів; • посилення податкового та митного навантаження на імпортерів; • обмеження прав (переважно державну підтримку) імпортерів товарів – конкурентів вітчизняним аналогам; • посилення вимог до імпортової продукції стосовно її якості та відповідності стандартам

Джерело: власна розробка автора.

Ще одним напрямом у глибокій переробці кукурудзи, який технічно реально здійснити в Україні можна вказати виробництво біоетанолу. Таке виробництво можна було б налагодити на базі спиртових заводів, яких в Україні близько 80. Однак, щоб ринок біоетанолу розвивався, потрібна підтримка держави. Поки в Україні не створені умови для цього сектору економіки, немає ринку збуту, згадане питання часто відкладається як не першочергове, оскільки в Україні існує «бензинове» лобі.

Необхідно відрегулювати хоча б уже ухвалений закон, щоб додавати до бензину 10% біоетанолу. Поки що законодавство зобов'язує додавати 5%. В Україні потрібно створити такі умови, щоб сільськогосподарським товаровиробникам на сьогодні було вигідно інвестувати у переробку первинної сировини та створювати додану вартість на всіх етапах багатоступеневої переробки.

У суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу нині наявні фінансові ресурси, щоб їх інвестувати у таку ланку, як переробка. Але потрібна чітка стратегія та законодавчо відрегульовані ринки. Біоетанол – це один із найважливіших ринків глибокої переробки, проте в Україні натепер він відсутній. Разом із тим, у США, де на державному рівні налагоджено схему взаємодії фермерів та підприємств з переробки, існують об'єднання фермерів, які працюють у зв'язці з такими заводами. Вони вирощують кукурудзу й постачають її на заводи з виробництва біоетанолу [272].

Як зазначалося, у наслідок військової агресії морські порти заблоковані, потенціал залізничного й автомобільного транспорту обмежений. Відкриття «зернового коридору» дещо упорядкувало експорт зерна з України. Однак організаційні й технологічні проблеми гальмують переміщення через кордон української продукції, що призводить до утворення черг. Станом на 18 травня 2022 р. строки середньої черги коливається від 30 до 40 днів. До війни експорт зерна автомобілями на Захід відбувався не в такому масштабі.

Потужність неморського експорту зростає, але все ще далека від обсягів морського експорту. За даними Мінагрополітики Україна щомісяця експортувала через свої морські порти близько 5 млн т зернових та олійних культур. Для порівняння, експорт досяг найнижчого показника в березні 2022 р. – 200 тис. т загального експорту, а потім почав зростати до 1,09 млн т у квітні. За підрахунками міністерства, у травні–червні 2022 р. цей показник міг становити 1,2–1,5 млн т. Українська залізниця (УЗ) повертається до 40% довоєнних вантажопотоків. У травні 2022 р. (УЗ) перевезла до 310 тис. т вантажів на добу, або близько 40% довоєнного показника, про що повідомив гендиректор компанії. До війни УЗ перевозила у середньому 700 тис. т вантажів на добу. У перші дні війни цей обсяг знизився до 150 тис. т. У березні згаданий показник сягнув 250 тис. т, у квітні — 295 тис. т, тоді як на початку травня — вже 300–310 тис. т. Найвпливовішим фактором зростання визначено перевезення зерна (зростання на 86%). Україна втратила близько 23% своєї залізничної мережі. Російська армія знищила 6,3 тис. км залізничних колій, 23,6 тис. км доріг, 289 автомобільних мостів та 41 залізничний міст, повідомив міністр інфраструктури. Проте основні транспортні вісі працюють і знаходяться в хорошому стані, тому ситуація не критична.

Українська залізниця за добу перевозить через західні прикордонні переходи близько 130 тис. т вантажів із залученням 2 тис. вагонів. Однак його потужність – перевозити 220 тис. т на добу, використовуючи понад 3 тис. залізничних вагонів. Різна ширина колії відзначається основною проблемою, що призводить до необхідності оптимізації вантажообігу через перевантаження на кордоні або обміну вагонами. Знижуються вимоги до українських вантажівок. Для спрощення постачання продовольства з України уряди сусідніх країн спростили екологічні вимоги до зерновозів з України, що збільшить пул вантажівок, які відповідають вимогам для перевезення зерна. Зрештою, це призведе до полегшення поставок останнього.

Загальний обсяг професійного силосного сховища в Україні до початку війни знаходився на вірні орієнтовно 56,5 млн т. Попередні підрахунки збитків показують, що до середини травня наявні сховища по Україні скоротилися на 22% до майже 44,0 млн т. Таке скорочення відбулося переважно за рахунок семи регіонів з високою інтенсивністю бойових дій та тимчасової окупації. В інших регіонах інфраструктура також зазнала пошкоджень, але вони не такі значні, як на сході України.

За даними Держстату, станом на січень 2022 р. загальна потужність зберігання зернових/олійних культур в Україні становила 75 млн т, додатково 18,4 млн т – на зернових силосах. Сюди входять усі типи складських приміщень незалежно від якості та умов зберігання, у тому числі невідповідні для якісного збереження: різні типи силосів, складів та місць тимчасового зберігання. Зрозуміло, що через війну постраждали всі типи сховищ, але важко оцінити рівень збитків за відсутності свіжих статистичних даних від фермерів (воєнний стан призупинив усі вимоги до статистичної звітності). За деякими оцінками, загальна наявна ємність сховища становить близько 60,9 млн т (що означає падіння безсилосних сховищ на 8% до 16,9 млн тонн).

Приватний бізнес утримується від інвестування в нові сховища в нинішніх надзвичайно невизначених умовах. Проте за деякими свідченнями будівельні роботи, розпочаті раніше в довоєнний період, відновлюються, як тільки дозволяють умови.

З іншого боку, зацікавлені сторони ринку зберігання (виробники, трейдери, логістичні компанії тощо) у цій кризовій ситуації будуть використовувати всі можливості для зберігання продукції належної

якості, включаючи короткочасне зберігання на неякісних складах, стратегічне визначення термінів збору врожаю, зберігання врожаю в полі в полімерних рукавах (мішках) тощо.

Блокада експорту виявляє як прямий, так і непрямий вплив на зберігання. Непрямий вплив здійснюється через обробку. Із зернових та олійних культур, які зараз зберігаються, насіння соняшнику, за оцінками, становить 7 млн т, які можна використати для виробництва до 3,5 млн т соняшникової олії та звільнити сховища. Проте враховуючи, що внутрішнє споживання соняшникової олії в Україні не перевищує 400 тис. т, олійно–екстракційні заводи не зможуть приймати насіння нового врожаю, якщо не буде вирішено проблему експорту.

Загальний валовий збір зернових та олійних культур в Україні у 2022 р. очікується на рівні 55,9 млн т. Очікуваний дефіцит складських потужностей для нового врожаю оцінюється мінімум у 15–16 млн т. Деякі експерти прогнозують урожай 2022 р. на рівні 60–65 млн т.

Нині за найбільший експортний канал слугують залізничні пункти пропуску через кордон до країн ЄС. Зернові та олійні культури перевозяться через залізничні переходи на кордоні України з Польщею, Румунією, Словаччиною та Угорщиною. Доступно шість залізничних маршрутів: на кордоні з Польщею – Ізов/Хрубешів, Мостиська/Медика та Ягодина/Дорогуськ, з Румунією – Вадул – Сірет/Дорнешть, з Словаччиною – Чоп/Чьорна над Тісу, з Угорщиною – Чоп/Захонь.

Потенціал перевезення вантажів через західні прикордонні переходи використовується лише на 55–60%, що пов'язано з нерівномірністю використання прикордонних переходів, відсутністю залізничних вагонів, необхідністю побудови нових логістичних ланцюгів у сусідніх країнах.

Отже, у сьогоденні постає необхідність формування залізничних товарних терміналів, як «сухих портів». Значне розширення міжнародної торгівлі, що відбулося в 60–х рр. минулого століття, сприяло контейнеризації перевезень та збільшенню їх частки у загальній кількості вантажів, що перевозилися. Це вплинуло на вдосконалення взаємодії між морськими портами і внутрішніми терміналами, що забезпечують їх роботу, які виникли для поліпшення зв'язку з морськими портами, що його обслуговують.

Варто зауважити, що у світовій практиці немає єдиного поняття (визначення) таких внутрішніх терміналів. Відповідно, досі використовуються різні терміни, виходячи з особливості законодавства держав та практики, що склалася. Про це зазначено у вітчизняній економічній науці, що базується в тому числі на нормативних актах держави. Найчастіше серед усіх використовується поняття: «сухий порт — як інтермодальний термінал з безпосередньою взаємодією морського порту з іншими видами транспорту, який надає всі види послуг, притаманних морському порту, крім безпосередніх вантажних операцій із морськими суднами, зокрема. митні, логістичні, транспортно– експедиторські послуги тощо».

На сьогодні існує два трактування цього поняття. У першому випадку під сухими портами маються на увазі деякі внутрішньорегіональні логістичні термінали, орієнтовані на великі райони споживання або виробництва [273]. Згідно з іншим варіантом трактування поняття «сухий порт» – це дещо відсунутий за межі міста морського порту, що має з ним пряме автомобільне або залізничне сполучення, що виконує функції термінально–логістичного центру, перевалки морських вантажів та їх доставки в пункти призначення всередині країни [274]. На такий термінал переміщуються вантажі в очікуванні випуску у вільний обіг. Сухі порти – це визнана міжнародна практика, зараз у Європі діє близько 250 сухих портів, що надають важливі логістичні послуги промисловості та торгівлі. У США налічується приблизно 370 найбільших внутрішніх контейнерних терміналів і, принаймні, 200 меншої потужності. Для країн Євросоюзу та США характерне використання сухих портів не як віддалених терміналів морського порту, а як терміналів, орієнтованих на обслуговування внутрішніх районів країни, що розташовані далеко від берегової лінії. В Європі вантажі, які проходять через один з європейських морських портів, зазвичай призначені не одній, а кільком європейським країнам і при визначенні кількості та розташування сухих портів важливу роль відіграють розташування центрів не тільки виробництва та споживання, а й концентрованість міст. Орієнтовно один сухий порт припадає на кожне місто, випуск продукції якого перевищує 2,5 млн дол. США. Зазначається, що сухі порти збільшуються у розмірах у місцях із високим рівнем ВВП та щільністю населення. Уряди в Європі успішно сприяють розвитку сухих портів, надаючи безперервного характеру цій діяльності. На тепер в

Іспанії успішно функціонують 23 сухі порти, у Бельгії – 9, Швейцарії – 4, Словенії – 3, і навіть у найменших країнах Європейського Союзу розташований принаймні один сухопутний порт. У країнах ЄС виявляються значні розбіжності у середніх розмірах сухих портів (із пропускнуою спроможністю від 40 тис. до 1,9 млн ТВ на рік), охопленої ними площі (від 30 до 200 га), у числі компаній, що працюють у сухому порту (25–100), і навіть за загальною кількістю робочих місць у таких (орієнтовно 7000 – 37000 осіб). Правило загального ринку в Європейському Союзі значно спрощує роботу сухих портів, адже часто вони обслуговують територію, що переходить національні кордони. Це дозволяє вибрати оптимальне місце розташування та не потребує врахування міжнародних ризиків, пов'язаних із доступом до ринків інших країн. Тенденції, що набирають сили в Північній Америці, Австралії та інших розвинених країнах, аналогічні європейським тенденціям, незважаючи на відмінності в політичній організації, географії та державних стратегіях, що стосуються ведення підприємницької діяльності.

Але для цього потрібен аналіз передбачуваних моделей державно–приватного партнерства (ДПП) у сухих портах, які можуть бути порівняні з морськими портами, що функціонують. І оскільки раніше такі дослідження не проводилися, то в процесі здійснення аналізу використання моделі ДПП у сухих портах необхідно враховувати: високий рівень інвестицій як у його будівництво, так і управління експлуатацією й технічним обслуговуванням; той факт, що приватний оператор отримує доходи безпосередньо від користувачів, переважно від місцевих експедиторів, вантажовідправників та експедиторів та операторів морського порту, а не від держави у вигляді різних дотацій та платежів; велику залежність від наявності технічної, технологічної та логістичної інфраструктури, що забезпечують «безшовне» переміщення товарів (вантажів) між сухими та морськими портами; взаємодія з промисловими зонами (місцями виробництва/споживання) та місцевими ринками.

Виходячи з вітчизняних економічних реалій, доцільно застосовувати чотири основні моделі ДПП, найоптимальніші з погляду участі у них приватного бізнесу (табл. 4.9). За наявними даними, укладання державних контрактів означає, що уряд здійснює весь комплекс інвестицій у проєкт та зберігає право власності на нього. При цьому воно передає його на аутсорсинг приватним підприєм-

кам мінімізуючи ризики, використовуючи їхній досвід у проєктуванні, будівництві, експлуатації та технічному обслуговуванні.

Таблиця 4.9

**Основні моделі державно–приватного партнерства,
рекомендовані під час створення сухих портів**

Форми ДПП	Фінансування (інвестиції)	Власність	Механізми
Державний контракт	Відсутність чи незначні приватні інвестиції	Відсутність приватної власності	Контрактне керування. Договір лізингу
Концесія всього сухого порту	Великі приватні інвестиції	Відсутність приватної власності	Концесійна угода
Часткова (обмежена) концесія	Значні приватні інвестиції (в інфраструктуру та інженерні споруди)	Відсутність приватної власності після закінчення контракту	
Приватна власність	Основне чи повне інвестування проєкту	Частина чи вся власність буде приватизована	ВОО, позбавлення права власності

Джерело: власна розробка автора.

Відповідно до договору про управління, приватні компанії наймаються державним органом для управління сухим портом, а за договором лізингу вся інфраструктура та інженерні споруди передаються їй у оренду. У цьому вона наділяється правами зі збору всіх необхідних платежів за послуги, що надаються сухим портом і здійснює лізингові платежі, не вкладаючи значні інвестиції у створення сухого порту. Перевагою для держави можна визначити те, що уряд здійснює максимальний контроль над терміналом, як і в традиційних схемах управління об'єктами, що знаходяться в державній власності, при цьому використовуючи досвід приватного бізнесу. Найбільшим недоліком у свою чергу визначаються суттєві державні інвестиції, які можуть бути піддані різним економічним ризикам.

У разі застосування моделі концесійної угоди до всього сухого порту держава має права власності на весь порт та інвестує в основні об'єкти інженерної та транспортної інфраструктури, володіє земельною територією порту та відповідає за її планування. Ця модель та особливості її використання в сучасних умовах докладно вивчена та досліджена. Приватний інвестор вкладає значні кошти в технологічне обладнання для вантажно–розвантажувальних робіт, складські комплекси, а також може брати участь у розвитку транс-

портних шляхів, у тому числі залізничних та автомобільних комунікацій для приєднання до магістральних видів транспорту.

Об'єкти інфраструктури передаються концесіонерам на 10–30 років із виплатою зборів, і надалі – у власність держави. Ця модель набула широкого застосування, особливо під час будівництва морських портів. У ній уряд (держави) зберігає свою власність і виступає як орендодавець, зберігаючи за собою контроль за розробкою, будівництвом та експлуатацією об'єкта. Комерційні ризики, транспортно–вантажні операції та проблеми обслуговування клієнтури передаються приватному інвестору. Держава як учасник концесії встановлює її тривалість, мінімальну пропускну спроможність та ключові економічні показники ефективності. Приватний інвестор почувається впевненіше в цій моделі, оскільки інвестиції, які характеризуються об'єктами нерухомості та іншими активами, що забезпечують дохід, знаходяться під його управлінням, як і підйомно–транспортне обладнання, складські приміщення і т.п. Якщо оператор здійснюватиме свою діяльність неефективно чи виникнуть кризові ситуації на ринку, підприємець може опинитися у збитку, проте беззбитковий сценарій найімовірніший. Тоді оператор набуває монопольного становища, що дає йому право у межах чинного законодавства мотивовано підвищувати тарифи на послуги.

У моделі часткової (обмеженої) концесії приватний інвестор виконує весь інвестиційний проєкт самотужки та коштами у створюваному сухому порту, але наприкінці контракту все майно переходить у власність держави. Приватний бізнес отримує від держави у концесію весь майновий комплекс та фінансує проєктування, будівництво й експлуатацію терміналу, а також збирає платежі з користувачів послуг сухого порту для компенсації понесених витрат та отримання прибутку. Держава забезпечує підключення до сухого порту транспортних комунікацій, ліній енергопостачання та доступу до морського порту. Право власності на майно сухого порту може бути передане інвестором державі одразу після будівництва або наприкінці дії договору. Відповідно до цієї моделі держава повністю звільняється від інвестування, проте виникають додаткові складнощі з погляду управління проєктом, адже інвестор втрачає контроль над об'єктом фінансування. Та й створення таких значних інфраструктурних об'єктів може відбуватися у тривалий строк. При

цьому інвестор здатний затягнути час будівництва чи збанкрутувати, звідси реалізація бізнес–проєкту може опинитися під загрозою.

У моделі з приватною власністю бізнес виступає частковим або повним власником об'єкта. У ній дві основні схеми ДПП, такі як: створення об'єкта на правах приватної власності (ВОТ) та державних активів, у яких будівництво, власність, управління ним здійснюється (ВГО). Ця модель частково подібна на попередньої, але право власності залишається за інвестором після закінчення контракту. Вона вимагає державного фінансування, і більшість ризиків переноситься на приватного інвестора, тоді як державний контроль буде обмеженим і лише регулятивним. На нашу думку, ці моделі ДПП можуть бути найдоцільнішими при інвестуванні й фінансуванні проєктів зі створення та розвитку сухих портів.

Теорія управління, безсумнівно, може застосовуватися до ДПП, проте має бути адаптована до типології відносин у сфері управління інтермодальних терміналів та логістичних центрів, що функціонують у сухих портах, оскільки що основна частина сухих портів слугує за повноцінний елемент логістичних ланцюгів, які використовують інтермодальні технології організації перевезення вантажів. Ця типологія повинна включати: процеси управління власністю; відносини між власником та оператором; зв'язок оператора терміналу із логістичним центром; відносини між сухим та морським портом.

Уряд виступає ініціатором техніко–економічного дослідження створення (розробки) проєкту сухого порту і може розпочати будівництво як самотійно, створюючи державну власність, так і залучити для цього приватні компанії, а потім здати об'єкт у концесію приватному бізнесу. Державні органи обирають форму моделі ДПП, зважаючи на власні цілі та завдання і суспільні інтереси, враховуючи фінансову життєздатність проєкту з погляду фінансування та подальшої окупності. Надалі розпочинається пошук приватних інвесторів, де на цьому етапі сторони вивчають та аналізують проєкт, залучаючи також і громадські організації для його всебічного обговорення. Приватний бізнес може виступати в особі однієї компанії чи як консорціум. Потенційні приватні партнери можна залучати як з України, так і з–за кордону від імені девелоперів, транспортних операторів, логістичних операторів, потенційних власників порту, з яким планується взаємодія, судновласників і вантажовласників.

Відносини між власником терміналу (сухого порту) та оператором обумовлюються тим, яку форму взаємодії в рамках ДПП вибирає держава, тобто керуватиме ним через економічно та юридично незалежні організації або залучить приватного оператора, який керуватиме сухим портом за контрактом у рамках ДПП самостійно чи передасть керування на аутсорсинг.

Взаємозв'язок сухого порту з логістичним центром можна було б розглядати як перспективну, але, на жаль, в Україні взаємодія інтегральних терміналів і логістичних центрів не завжди можлива через слабку організацію або незадовільну спільну діяльність з використання сучасних логістичних і транспортних технологій, поширених у міжнародному транспортному бізнесі.

Пошук відповідної моделі ДПП слугує імперативним завданням при створенні та розвитку сухого порту. Таке завдання повинно бути підготовлене державою до розробки проектної документації зі створення сухого порту та запрошення приватних інвесторів. Отже, при визначенні цільової моделі державний орган повинен впевнитися, що поставлені цілі будуть виконані, ризики мінімізовані, а модель виявляється привабливою з фінансової точки зору. На наш погляд, вибір найоптимальнішої моделі ДПП у сухому порту має базуватися на методологічній основі, такий як: вивчення думок (підходів) широкого кола сторін, безпосередньо зацікавлених у створенні сухого порту, мультикритеріальний підхід з аналізом кількісних та якісних факторів з урахуванням їхньої ієрархії, аналіз у форматі «ризик–вигода», повний розгляд специфічних технологічних, транспортних, логістичних, економічних показників створюваного сухого порту.

По–перше, вивчення думки широкого кола зацікавлених сторін у створенні сухого порту базується на врахуванні інтересів суспільства та конкретних індивідуальних фінансових цілей. Кожна зацікавлена сторона зацікавлена в участі у процесі через можливість впливу на вибір моделі ДПП, з урахуванням умови виконання державою функцій арбітра.

По–друге, кожна зацікавлена сторона має може реалізувати власні переваги, що впливають на вибір моделі ДПП. Такі можуть бути кількісні, якісні, економічні та соціальні. Мультикритеріальний аналіз здатний відобразити у собі низку чинників, базуючись на числовому вираженні їх ефекту. Такий підхід буде найдоцільнішим

при прийнятті рішень про вибір моделі ДПП і враховуватиме інтереси як держави, так і приватного бізнесу.

По-третє, ДПП характеризується специфічним набором ризиків, зумовлених багатофакторною сферою діяльності, що впливає на функціонування сухого порту, а різні механізми діяльності ДПП приносять кожному з учасників дивіденди залежно від правового статусу та домовленостей. Зусилля держави та суспільства спрямовані на вирішення соціальних проблем, у тому числі на створення нових робочих місць, надходження податків, поліпшення якості життя. Приватні інвестори у свою чергу більшою мірою зацікавлені у одержанні прибутку. Різні механізми ДПП призводять до зміни розподілу ризиків у проєкті та можливості конкретного учасника керувати ними та диференціювати їх. Баланс між державними та приватними структурами дозволить забезпечити ефективніший розподіл ризиків та управління ними, ніж розроблена лише державою або приватним бізнесом модель управління сухим портом. Таке партнерство може реалізуватись лише за умови розуміння взаємних ризиків та переваг, що притаманні обраній моделі співпраці.

По-четверте, аналіз специфічних характеристик створюваного сухого порту, повинен відображати правову та інституційну сторони з урахуванням характеристик транспортного ринку, технічних, технологічних та логістичних можливостей взаємодії з морським портом, а також конкуренцію між видами транспорту його обслуговуючих.

На підставі вищевикладеного нами розроблено та пропонується покроковий алгоритм вибору моделі державно–приватного партнерства, що дозволить вирішити згадану проблему. Перший крок складається з проведення попередніх досліджень, де розглянуто та проаналізовано альтернативи створення ДПП у контексті його характеристик, у тому числі нормативно–правової бази, інституційної структури, політичних та міжнародних перспектив, умов державного бюджетування, соціально–трудова факторів у тому випадку, якщо порт створюватиметься далеко від урбанізованих міст.

Другим кроком пропонується вибір двох груп критеріїв для визначення моделі ДПП: вигоди для зацікавлених сторін та управління ризиками проєкту. На нашу думку, вигодонабувачів доцільно згрупувати у однорідні категорії за наявними інтересами у проєкті. Приватні інвестори та фінансисти розглядають проєкт з погляду

економічної доцільності, а у групу майбутніх користувачів об'єднані: вантажовласники, транспортні компанії, експедитори, логістичні оператори та агенти зацікавлені у збільшенні пропускну та провізної спроможності морського порту.

Наступним етапом визначається важливість кожного критерію ієрархії та вхідні значення для кожного варіанту. Вагу кожного критерію можна визначити різними шляхами, у тому числі шляхом опитування експертів (експертних оцінок).

На четвертому етапі всі вагові показники поєднуються в аналізі багатокритеріального ранжирування для вибору моделі ДПП сухого порту. При створенні сухих портів планується частково використовувати наявну інфраструктуру залізничних станцій, що дотичні до обраних майданчиків, з їх майбутнім розширенням до необхідних потужностей. Сухий порт може включати такі додаткові послуги: митні пости (у тому числі і акцизної митниці), склади тимчасового зберігання, логістичні склади, спеціальні склади із холодильним обладнанням, адміністративні та офісні приміщення, майданчики для зберігання автотранспорту. До прикладу, для проведення огляду товарів на відкритому майданчику можуть бути змонтовані оглядові естакади. Склади оснащуються системою радіаційного контролю, рентгено–телевізійною системою, реалізуються усі необхідні під'їзні шляхи залізничної гілки, що проходить по території комплексу, а також спеціалізовані логістичні складські комплекси для роботи з різними видами вантажів.

Успішний розвиток сухих портів залежить від цілого ряду факторів, серед яких особливо слід відзначити можливість обґрунтованого розмежування функцій загальнодержавної та місцевої влади, а також ділових кіл, зацікавлених у функціонування майданчику. Закономірним вбачається факт, що для управління морськими портами та їх експлуатації зазвичай залучаються приватні компанії, через наявні значні економічні стимули та досвід надання логістичних послуг, які забезпечать ефективнішу порівняно з державними компаніями організацію роботи портів.

Зважаючи на згадане, економічна стратегія і загальнодержавний план розвитку аграрної промисловості України у нових умовах розвитку міжнародної торгівлі мають бути сформовані в середині країни українськими економістами та аналітиками, які мають достатньо

знань і добре розуміють кон'юнктуру світового та вітчизняного ринку.

Ключовою на нинішньому етапі повинна стати політика стимулювання структурних змін для побудови технологічної економіки, зокрема, будівництва сучасної, цифрової, переробної промисловості. В результаті такої політики повинні з'являтися заводи, що будуть переробляти місцеву сировину і випускати готову продукцію з високою доданою цінністю. Такі підприємства дадуть робочі місця працездатному населенню і сформують попит на різні спеціальності робітничих професій, інженерів, технологів тощо. В умовах відтоку робочої сили закордон, розвиток інфраструктури та створення нових робочих місць буде сприяти поверненню тимчасово переміщених осіб на територію України.

Адже індустріально розвинуту країну можна порівняти з налагодженим та працюючим заводом. Як відзначав Д. Родрік: «Завод – автоматичний ескалатор економічного розвитку. Він – ключовий елемент екосистеми для розвитку послуг. Він дасть роботу малому бізнесу у сфері послуг, який задовольнятиме різноманітні потреби підприємства від харчування робітників до ІТ-сервісів. Йому потрібні послуги з перевезення вантажів та доставки працівників. Завод створює товар, утримує людей, генерує доходи бюджету, забудовує територію. Без нього пуста, яка потрібна ворогові.» [275]

Сутність політики полягає у підтримці підприємців, які взяли на себе ризик будівництва нових виробничих об'єктів. Держава має знизити згадані ризики, взяти частину з них на себе та гарантувати виконання зобов'язань. Дії влади і бізнесу мають бути скоординовані. Підприємцю дуже важливо розуміти куди рухається держава. Найкраще це досягається через впровадження чотирирічних індикативних планів розвитку. В них вказуються макроекономічні індикатори, напрями політики підтримки, цільові індикатори структурних змін, крупні інфраструктурні проєкти. Будівництво базової інфраструктури країни за державний кошти також виступає елементом цієї політики. Спорудження інфраструктури потрібно ув'язувати з перспективами розміщення виробничих об'єктів. Це полегшить прийняття рішення для підприємця, коли він буде розуміти, де проходитиме дорога і звідки взяти електроенергію.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Montchrestien de Watteville A. Traité d'économie politique. Rouen, 1615.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва. Изд-во Н.П. Полякова, 1872. С. 542.
3. Блауг М. Закон сравнительных преимуществ. Экономическая мысль в ретроспективе. Economic Theory in Retrospect. Москва : Дело. 1994. С. 627
4. Walras L. Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale. Lausanne : L.Corbaz, 1874.
5. Meade J. A. Geometry of International Trade. London : George Allen & Unwin, 1952.
6. Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge, Massachusetts.: Harvard University Press, 1933.
7. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. Філіпченко А. С. Будкін В. С. Дудченко М. А. та ін. Монографія. Київ : Знання України, 2004. С. 304.
8. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь : пер. с англ. М. Султанова, И. Цыркун. Москва : АСТ; АСТ Москва; Профиздат, 2008. С. 569 .
9. Balassa B., Bauwens L. Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and MultiIndustry Framework. The Economic Journal. 1997. Vol. 12. P. 987.
10. Grubel H. G., Lloyd P. J. : Intra-Industry trade: The Theory and Measurement of International trade in Differentiated Products. London : Macmillan, 1975. P. 312
11. Vernon R. The Technology Factor in International Trade, National Bureau of Economic Research. New York. 1970. P. 145-232.
12. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. Москва : Альпіна Бізнес Букс, 2008.
13. Melitz Marc. The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations, Econometrica. 2003. V. 71, No. 6. P. 1695-1725.
14. Гуляєва Н. М., Охотніков А. В. Контракти в неоінституціональній теорії. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 16. С. 25-27.

15. Портер М. Конкуренція: пер. з англ. Москва : Вільямс, 2005. С. 608.
16. Tinbergen, J. Shaping the World Economy. New York : The Twentieth. Century Fund, 1962.
17. Fujita M., Krugman P., Venables A. J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 1999.
18. Rossi-Hansberg E. A Spatial Theory of Trade. American Economic Review. 2005. Vol. 95 (5).
19. Власов В. І., Пугачов М. І. Конвергенція у соціально-економічному просторі міжнародної інтеграції. Економіка АПК. 2019. № 11. С. 119-122.
20. Пугачов М. І., Болдирєва Л. М. Агропродовольчий сектор України: економічний дискурс. Економіка АПК. 2016. № 11. С. 15-19.
21. Общая экономическая теория (политэкономия). / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлёвой. Москва : Промомедиа, 1995. С. 90.
22. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб. : Лениздат, 1996. С. 702 .
23. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Соцэкгиз. 1962. С. 684.
24. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. Москва : Эксмо. 2007. С. 153.
25. Калетнік Г. М., Ємчик Т. В. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні. Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2020. № 2. С. 7-22.
26. Гончаренко О. Державне регулювання та саморегулювання господарської діяльності: пошук балансу, Підприємництво, господарство і право. 2018. № 3. С. 40-45.
27. Кундєєва Г. О. Державне регулювання агропродовольчого ринку: підтримка споживача, Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 96-102.
28. Бойчук Р. П., Державне управління та державне регулювання економічної діяльності в Україні: проблеми правового регулювання, Право та інноваційне суспільство. 2020. № 2. С. 86-96.

29. Добровольська В. В. Державне регулювання та саморегулювання у сфері підприємництва. Актуальні проблеми держави і права. 2005. Вип. 25. С. 302-305.

30. Остапенко С. О. Зарубіжний досвід регулювання ринку продовольства — виклики для України. Агросвіт. 2021. № 21—22. С. 91-96.

31. Свистун Л. А., Попова Ю. М., Штепенко К. П. Державне регулювання аграрного сектору економіки в контексті забезпечення завдань сталого розвитку, Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_69.

32. Запша Г. М. Державна аграрна політика як передумова підвищення соціально-економічної результативності аграрних перетворень в Україні. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2014. № 3. С. 141-151.

33. Саблук П. Т. Лузан Ю. Я. Аграрна політика та чинники її реалізації. Економіка АПК. 2019. № 10. С. 6-17.

34. Тарасюк О. Б. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки країни, Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10. С. 58-63.

35. Комарова І. В. Державне регулювання розвитку аграрного сектору економіки України шляхом бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 3. С. 115-119.

36. Шульга О. Державне регулювання розвитку аграрного сектору України. Аграрна економіка. 2012. № 3-4. С. 47-56.

37. Лахижа М. І. Державне регулювання аграрних відносин у постсоціалістичних країнах: проблеми та шляхи їх вирішення. Університетські наукові записки. 2012. № 2. С. 100-104.

38. Кац О. А. Державне регулювання та контроль розвитку і функціонування соціально-економічних систем різних рівнів. Управління проектами та розвиток виробництва. 2012. № 3. С. 114-117.

39. Соркін Б. В. Державне регулювання підприємницької діяльності в ринкових умовах: методи, засоби та цілі. Наукові праці МАУП. 2013. Вип. 1. С. 85-88.

40. Лях І. І. Державне регулювання процесів інтеграції у промисловості: інноваційний аспект. Управління економікою: теорія та практика. 2012. С. 210-229.

41. Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання». Актуальні проблеми держави і права. 2009. Вип. 50. С. 403-411.
42. Чепур Е. Державна підтримка агробізнесу. Финансовые услуги. 2012. № 4. С. 8-9.
43. М. Ю. Коденська, А. В. Єрємєєва. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки. Економіка АПК. 2013. № 6. С. 14-21.
44. Гераймович В. Л. Державна фінансова підтримка агропромислових підприємств в Україні. Економіка Крима. 2013. № 1. С. 94-99.
45. Шебаніна О. В., Купчишина О. А. Державна підтримка інноваційного розвитку аграрного сектору України. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2020. № 2. С. 340-352.
46. Голбан Т. Т. Державна підтримка інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2019. № 1. С. 312-319.
47. Горкавий В. К. Державна підтримка формування аграрного ринку за умов глобалізації. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2013. № 7. С. 49-55.
48. Осташко Т. О., Кобута І. В., Балакірєва О. М. Напрями державної підтримки малих і середніх сільськогосподарських підприємств (на основі соціологічного дослідження). Український соціум. 2018. № 3. С. 94-113.
49. Педорченко А. Л., Шпичак О. О. Дієвість податку на додану вартість при експорті продукції рослинництва. Економіка АПК. 2020. № 1. С. 101-110.
50. Кобута І. В. Державна політика підтримки сільського господарства згідно з вимогами світової організації торгівлі. Кабінет Міністрів України, Національний ун-т біоресурсів і природокористування України, НДІ економіки і менеджменту агропромислового виробництва Навчально-наукового ін-ту бізнесу. Київ. 2009. С. 116.
51. Русанюк В. В. Державна підтримка розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2020. № 7. С. 84-93.
52. Бондар О. Г., Полякова І. О., Лях В. О. Державна підтримка органічного сільського господарства в Україні за досвідом ЄС. Науковий погляд: економіка та управління. 2020. № 3. С. 18-23.

53. Чечоткін В. В. Пристемський О. С. Інвестиційна політика та державна підтримка як запорука сталого розвитку аграрного сектору економіки України. *Modern economics*. 2020. № 20. С. 291-295.
54. Скрипник А. Зінчук Т. Паритетний принцип визначення експортних квот на пшеницю *Економіка України*. 2012. № 2. С. 26-37.
55. Васільєва Л. М. Державна підтримка аграрного сектору економіки країни в умовах функціонування в складі СОТ як основа забезпечення продовольчої безпеки. *Modern economics*. 2019. № 17. С. 55-60.
56. Бечко П. К., Боровик П. М., Сліпченко В. В Державна підтримка аграрного бізнесу в Україні. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2017. № 1. С. 3-11.
57. Зінчук Т.О. На початку пошуку стратегії інклюзивного зростання сільської економіки: світовий та європейський підхід. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 4. С. 132-137.
58. Криворук Б. М. Ефективна державна підтримка аграрного сектору: досвід США. *Інноваційна економіка*. 2017. № 11-12. С. 71-76.
59. Левандівський О. Т. Державна підтримка аграрного сектору в сучасних умовах господарювання . Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2018. Вип. 14(2). С. 87-94.
60. Рябоконь В. П. Децентралізація - шлях до розвитку сільських територій в Україні. *Економіка АПК*. 2020. № 1. С. 6-17.
61. Ільчук О. М. Державна підтримка сільського господарства в Україні. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 93-98.
62. Голуб Т. І. Державна підтримка аграрного сектору вітчизняної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Вип. 9(4). С. 38-41.
63. Шабатура Т. С., Галицький О. М. Державна підтримка агропродовольчих підприємств України. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2019. № 2. С. 135-143.
64. Дриженко О. А. Державна підтримка інноваційних процесів в сільському господарстві. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69). № 2. С. 110-115.

65. Залізнюк В. П. Державна підтримка аграрного сектору економіки країни як основа забезпечення продовольчої безпеки. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 3. С. 123-127.

66. Шпичак О. М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. Економіка АПК. 2015. № 6. С. 85-95.

67. Мудрак Р. П. Державна підтримка аграрного виробництва після вступу України в СОТ: обмеження та можливості. Бізнес-навігатор. 2011. № 3. С. 95-101.

68. Шпикуляк О. Г., Ходаківська О. В., Пугачов М. І., Грищенко О. Ю. Розвиток аграрного сектору економіки України в умовах впливу пандемії COVID-19. Економіка АПК. 2021. № 6. С. 26-41.

69. Мазур Ю. В. Державна підтримка АПК України: суть, значення та сучасний стан. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 7. С. 128-136.

70. Непочатенко О. О., Хлівна І. В., Транченко Л. В., Транченко О. М. Стратегічні альтернативи розвитку та державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників. Економіка і управління. 2014. № 2. С. 90-96.

71. Козак К. Б. Державне регулювання економіки як елемент зовнішнього впливу на економічний розвиток агропромислового виробництва. Бізнес Інформ. 2020. № 12. С. 91-96.

72. Samuelson P. A. Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly, Industrial Management Review. 1956.

73. Гоголь Т. В. Державне регулювання розвитку сільських територій України: теорія, методологія, практика: монографія; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Кам'янець—Подільський. 2018. С. 359.

74. Кіндзерський В. В. Державне регулювання аграрного сектора економіки: імплементація зарубіжного досвіду. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 24-30.

75. Діброва А. Д., Діброва Л. В., Крилов Я. О., Діброва М. А. Розвиток механізму регулювання ринку пшениці в Україні. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2016. Вип. 244. С. 210-222.

76. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

77. Гадзало Я. М., Лузан Ю. Я. Зовнішньоекономічна діяльність та результативність функціонування аграрного сектору економіки України. Економіка АПК. 2021. № 4. С. 6-17.

78. Hamilton A. The Report on the Subject of Manufactures. Presented to US Congress on December 5, 1791. URL: <https://founders.archives.gov/documents/Hamilton/01-10-02-0001-0007>.

79. Baldwin R.E. The Case against Infant Industry Protection. Journal of Political Economy. 1969. Vol. 77 (3).

80. Metzler L.A. Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income. Journal of Political Economy. 1947. Vol. 57 (1).

81. Johnson H.G. Optimum Tariffs and Retaliation. Review of Economic Studies. 1953. Vol. 21 (2).

82. Bhagwati J. N. The Generalized Theory of Distortions and Welfare. In J. N. Bhagwati, R. W. Jones, R. Mundell, J. Vanek (eds.). Trade, Balance of Payments, and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger. Amsterdam-London: North Holland Publishing Co. 1971.

83. Corden W.M. Trade Policy and Economic Welfare. Oxford: Clarendon Press. 1974.

84. Viner J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace. 1950.

85. Meade J. The Theory of Customs Unions. Amsterdam: North-Holland Publishing Co. 1955.

86. Meade J. The Theory of International Economic Policy. Vol. 2 : Trade and welfare. Oxford. 1955.

87. Скидельські Р. Кейнс Дж. Возвращение мастера: пер. с англ. Левченко О. [Науч. ред. О. Залулин]. Москва : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. С. 17.

88. Бурковська А. В., Параконний Д. В. Зовнішньоекономічна діяльність та її вплив на стан платіжного балансу України. Modern economics. 2020. № 23. С. 20-25.

89. Рibaкова Т. О. Зовнішньоекономічна діяльність як об'єкт фінансового регулювання. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 14(2). С. 94-98.

90. Ігнатенко М. М. Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств України як чинник прискорення модернізації виробництва та здійснення інноваційно-інвестиційних процесів їх розвитку. Економічний вісник університету. 2020. Вип. 47. С. 17-22.

91. Кваша С. М., Власов В. І. Зміни у тенденціях глобальної торгівлі в напрямках регіональної інтеграції. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 133-142.

92. Кваша С. М., Григор'єв С. О. Сутність та особливості аграрного ринку. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 8. С. 56-59.

93. Заячківська О. В. Характеристика наукових поглядів щодо поняття «Зовнішньоекономічна діяльність». Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2020. Вип. 3. С. 72-78.

94. Пугачов М. І. Аграрний сектор економіки України в умовах інституційних змін. Економіка АПК. 2017. № 5. С. 12-18.

95. Власов В. І., Пугачов М. І. Конвергенція у соціально-економічному просторі міжнародної інтеграції. Економіка АПК. 2019. № 11. С. 119-122.

96. Чернишев В. Г., Окара Д. В., Ковальова І. Л. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_6_42.

97. Дикий О. В. Зовнішньоекономічна діяльність України: порівняльний аналіз. Бізнес-навігатор. 2017. № 1. С. 95-100.

98. Остапенко С. О. Зарубіжний досвід підтримки експорту сільськогосподарської продукції — виклики для України. Агросвіт. 2023. № 11. С. 64-70.

99. Тюріна Н. М., Карвацка Т. В., Назарчук Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність України: оцінка стану, проблеми та чинники впливу на розвиток. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 2(2). С. 147-154.

100. Бузинар Б., Березніченко Н., Колодич М. Членство в СОТ - уроки для України. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2012. Вип. 105(2). С. 23-25.

101. Маханьова Ю. М. Асиметрія умов угод України про членство у СОТ і асоціацію з ЄС у зовнішній торгівлі агропродовольчими товарами. Бізнес Інформ. 2014. № 9. С. 26-34.

102. Герасимчук В. Г. Доктринальні основи світової торгівлі продукцією промисловості: протекціонізм і фритредерства. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 79-85.
103. Бокій О. В. Розвиток експорту агропродовольчої продукції в Україні. Продовольчі ресурси. 2021. Т. 9, № 16. С. 237-252.
104. Галас Л. І., Дзямулич М. І., Шматковська Т. О. Особливості експортної діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні. Економічний форум. 2021. № 2. С. 74-79.
105. Яковенко О. В., Медвідь Ю. О. Шляхи удосконалення оподаткування податком на додану вартість та ввізним митом операцій з імпорту основних фондів. Митна безпека. 2013. № 1. С. 24-32.
106. Гарантування продовольчої безпеки в умовах поширення COVID-19. Пугачов М. І., Ходаківська О. В., Шпикуляк О. Г., Пати́ка Н. І., Грищенко О. Ю. Економіка АПК. 2021. № 7. С. 16-27.
107. Ломейко Ю. А. Митне регулювання і контроль у контексті розвитку зовнішньоекономічних відносин в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 75-93.
108. Гіжевський В. К., Бабенко В. В. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: історія і сучасність. Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. 2019. Вип. 4. С. 34-40.
109. Вишковська В. І. Попов А. А. Деякі зауваження про тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Право. 2018. Вип. 16. С. 81-86.
110. Сотніченко О. А. Митне регулювання товарообігу в контексті міжнародної інтеграції. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 2. С. 165-176.
111. Онищенко В. О., Філонич О. М., Бережна А. Ю. Стимулююче тарифне регулювання комунальних послуг: теоретичні основи та практичне застосування. Проблеми економіки. 2021. № 1. С. 28-44.
112. Кульганік О. М. Ефективність системи державного стимулювання експорту. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_41

113. Янишин Я. Проблеми та перспективи експорту продукції сільського господарства України на ринки Європейського Союзу. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. 2018. № 25. С. 51-55.

114. Захарчук О. В. Розвиток експорту агропродовольчої продукції в Україні. Економіка АПК. 2021. № 1. С. 28-33.

115. Білянський Ю. О. Оцінка конкурентоспроможності експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 46. С. 13-22.

116. Бондаренко О. В. Сучасні підходи до управління ризиками експортних операцій в аграрному секторі національної економіки. Економічний простір. 2020. № 159. С. 33-38.

117. Івашків І. М. Напрями експорту агропродовольчої продукції АПК України в країни світу. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2015. № 3. С. 429-434.

118. Акименко О. Ю. Формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як важливої передумови розвитку експортно орієнтованого виробництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 24(1). С. 5-9.

119. Бурковська А. В., Параконний Д. В. Зовнішньоекономічна діяльність та її вплив на стан платіжного балансу України. Modern economics. 2020. № 23. С. 20-25.

120. Регламент (ЄС) № 184/2005 Європейського Парламенту від 12.01.2005 щодо статистики платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції. URL : <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:035:0023:0055 :EN:PDF>.

121. The Manual on Statistics of International Trade in Services, 2010. URL : https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf.

122. Регламент (ЄС) № 223/2009 Європейського Парламенту та Ради від 11.03.2009 щодо європейської статистики. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32009R0223>.

123. Про складання платіжного балансу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2000 № 517. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1432-2003-%D0%BF#Text>.

124. Про складання зовнішньоторговельного балансу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р.

N 1432 . URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1432-2003-%D0%BF#Text>.

125. Про державну статистику (зі змінами та доповненнями): Закон України від 17.09.1992 № 2615-XII. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/Zakon/ukr/stat_u.html

126. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

127. Про державну статистику (зі змінами та доповненнями): Закон України від 17.09.1992 № 2615-XII. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/Zakon/ukr/stat_u.html.

128. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

129. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: Закон України від 20.02.2003 № 549-IV URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/549-15#Text>.

130. Про затвердження Зводу відомостей, що становлять державну таємницю: Наказ Служби безпеки України від 12.08.2005 № 440, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 17.08.2005 р. за № 902/11182 (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0902-05#Text>.

131. Глосарій до плану статистичного спостереження, затверджений наказом Держкомстату від 29.12.2009 № 498. URL : http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/glos.html.

132. Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств, затверджене наказом Держкомстату від 16 грудня 2009 року № 481. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

133. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959XII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

134. Рядінська В. О., Будзинський М. П., Бакал М. А. Державне мито як особливий платіж, пов'язаний з отриманням спадщини та дарунків. Наука і правоохорона. 2019. № 3. С. 50-59.

135. Криlach О. М. Митні платежі у забезпеченні фіскальних надходжень держави. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2019. № 6. С. 68-83.

136. Прокопенко В. В., Козлова Д. В. Митні платежі в Україні: зміст, особливості. Митна справа. 2013. № 4. С. 50-56.

137. Шталь Т. В., Вівденко М. А., Кравченко К. Є. Митні платежі України та вплив на них членства у Світовій організації торгівлі. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(2). С. 192-196.
138. Губа М. О. Митні платежі в Україні: особливості адміністрування в сучасних умовах. Вісник Академії митної служби України. Серія : Економіка. 2010. № 2. С. 63-68.
139. Оніщик Ю. В. Правова конструкція «митні платежі»: проблеми сучасної інтерпретації. Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. 2016. № 3-4. С. 23-28.
140. Борщевський В. В., Куцаб-Бонк К. К. Прикордонна торгівля і транскордонна конвергенція: взаємний вплив на тлі сучасних викликів європейської інтеграції. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 51. С. 188-192.
141. Петрина В. Н. Зовнішньоекономічна діяльність як предмет правового регулювання. Часопис Київського університету права. 2014. № 1. С. 174-179.
142. Жукович І. А., Терещенко Г. І. Методика розповсюдження результатів вибіркового обстеження інноваційної діяльності підприємств на генеральну сукупність. Статистика України. 2017. № 1. С. 6-14.
143. Жукович І. А. Методологічні аспекти формування вибіркової сукупності звітних одиниць для проведення обстеження інноваційної діяльності підприємств. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2015. № 3. С. 7-13.
144. Рижкова Ю. О., Жукович І. А., Єгоров І. Ю. Методологія та практика проведення обстеження інноваційної діяльності підприємств у країнах Європи. Статистика України. 2013. № 3. С. 50-54.
145. Сас Л. С. Методичний підхід до обстеження стану та ефективності технологічного оновлення виробництва у сільськогосподарських підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 4(1). С. 249-252.
146. Джафарова О. В. Зовнішньоекономічна діяльність держави та роль дозвільної системи в її реалізації. Право і Безпека. 2013. № 1. С. 62-66.
147. Козік М. О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України як чинник активізації просторового розвитку економіки країни.

Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2014. № 1. С. 138-143.

148. Рейтинг знищених і пошкоджених елеваторів України: постраждали від 15 до 50% наявних потужностей. URL : <https://thepage.ua/ua/economy/znisheni-ta-poshkodzheni-elevatori-v-ukrayini-2022-po-oblastyam-rejting>.

149. 2022 року втрати аграрного сектора внаслідок логістичних проблем можуть сягнути близько 10 млрд дол. США - Інститут аграрної економіки <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/3491-2022-roku-vtraty-ahrarnoho-sektora-vnaslidok-lohistychnykh-problem-mozhut-syahnuty-blyzko-10-mlrd-dol-ssha-instytut-ahrarnoyi-ekonomiky.html>.

150. Непрямі втрати в сільському господарстві України через війну сягають \$34,25 млрд. URL : <https://minagro.gov.ua/news/nepryami-vtrati-v-silskomu-gospodarstvi-ukrayini-cherez-vijnu-syagayut-3425-mlrd>.

151. Бабан Т. О. Експортний потенціал малих суб'єктів господарювання аграрної сфери. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2019. Вип. 202. С. 110-119.

152. Варченко О. М., Крисанов Д. Ф. Експортний потенціал аграрного сектору України: виклики і проблеми та механізми їх подолання. Економіка та управління АПК. 2017. № 2. С. 122-133.

153. Стукан Т. М. Експортний потенціал аграрних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2017. Т. 22, Вип. 9. С. 64-68.

154. Соняшникова олія в Україні коштує на 35% дорожче, ніж у Європі: експерт розповів, де і яка ціна. URL : <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/fea/sonyashnikova-oliya-v-ukraini-koshtue-na-35-dorozhche-nizh-u-evropi-ekspert-rozpoviv-de-i-yaka-tsina.html>.

155. Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В., Павлюк А. П. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності. Київ: НІСД. 2013. С. 120.

156. Курс валют на 2021: чего ждать от гривни и доллара. URL : <https://www.epravda.com.ua>.

157. Данилишин Б. М. Тактика еволюціонізму в сучасному економічному розвитку світу (в аспекті Третньої та Четвертої промислових революцій). Економіка України. 2016. № 8. С. 44-61.

158. Райнерт Е. Як багаті країни стали багатими. І чому бідні країни залишаються бідними. Київ : Саміт книга, 2019. С. 416.

159. Райнерт, Е. Подивіться на імпортерів і скажіть: а що ми можемо виробляти самі? URL : https://biz.censor.net/resonance/3033931/erk_rayinert_podivtsya_na_ort_skaj_a_scho_mi_mojemo_viroblyati_sam.

160. В Україні спостерігається дефіцит якісного борошна. URL : <https://agronews.ua/news/v-ukrayini-sposterigayetsya-deficzyt-yakisnogo-boroshna>.

161. Війна в Україні може збільшити на 70 млн кількість людей, які стикаються з голодом і недоїданням. URL : <https://espresso.tv/cherez-viynu-v-ukraini-shche-70-mln-lyudey-mozhut-zishtovkhnutisya-z-golodom-i-nedoidannyam>.

162. Через війну Росії понад 300 мільйонів людей у світі опинилися на межі голоду. URL : <https://espresso.tv/cherez-viynu-rosii-ponad-300-milyoniv-lyudey-u-sviti-opinilisya-na-mezhi-golodu-borrel>.

163. Світу загрожує дефіцит продовольства. URL: <http://www.golos.com.ua/article/357012>.

164. Аграрний ринок та зерновий коридор: як вплинули на українців Стамбульські угоди? URL : <https://ua.usm.media/agrarnyj-rynok-ta-zernovuj-korydor-yak-vplynuly-na-ukrayincziv-stambulski-ugody>.

165. Уряд пролонгував пільгові кредити для аграріїв на пів року. URL : <https://minagro.gov.ua/news/uryad-prolonguvav-pilgovi-krediti-dlya-agrariyiv-na-piv-roku>.

166. Пшеничні реалії: вимушений експорт до ЄС. URL : <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1531226#:~:text=08%3A50%20%7C%2026%20%D0%>

167. Мельник Л. Ю. Земельні угіддя фермерських господарств. Агросвіт. 2019. № 12. С. 2-7.

168. Шпикуляк О. Г., Ігнатенко М. М., Швець А. А. Концептуальні оцінки реалізації засад інклюзивного розвитку сільських територій за участі агрохолдингових інтегрованих формувань. Економіка АПК. 2021. № 3. С. 97-111.

169. Як Україні не втратити родючі чорноземи. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3369122-ak-ukraini-ne-vtratiti-roduci-cornozemi.html>.
170. Про збереження та відтворення родючості ґрунтів. URL : <http://www.coop-union.org.ua/?p=8963>.
171. Панасюк Б. Я. Перспективи кліматичних змін на планеті Земля. Економіка АПК. 2021. № 4. С. 108-120.
172. Бурляй О. Л., Смертенюк І. І. Інновації як інструмент адаптації сільськогосподарських підприємств до кліматичних змін. Modern economics. 2020. № 23. С. 26-30.
173. Лаврук О. В., Лаврук Н. А. Тваринництво: стан та перспективи розвитку. Агросвіт. 2020. № 22. С. 9-15.
174. Шестакова П. Ю., Ожелевська Т. С. Аграрний ринок України в умовах євроінтеграції. Молодий вчений. 2018. № 3(2). С. 720-722.
175. Юрченко Н. С. Стратегічні орієнтири підприємств молокопродуктового підкомплексу. Молодий вчений. 2021. № 1(2). С. 220-231.
176. Луцяк В. В. Пронько Л. М. Мазур К. В. Колесник Т. В. Маркетинговий потенціал інновацій у олійно-жировому підкомплексі: стан ринку, створення вартості, конкурентоспроможність. Вінниця : ВНАУ, 2020. С. 220.
177. Українські компанії готові розширити присутність на світовому продовольчому ринку. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100005808-ukrayinski-kompaniyi-gotovi-rozshiriti-prisutnist-na-svitovomu-prodovolchomu-rinku>
178. Шевченко О. Сучасні шляхи врегулювання глобальної зміни клімату. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. 2018. Вип. 1-2. С. 70-77.
179. Писаренко В. М., Писаренко П. В. Органічне землеробство — землеробство XXI століття. Захист і карантин рослин. 2018. Вип. 64. С. 134-142.
180. Лужанська Т. Ю., Гобрей М. В., Тищук І. В. Організаційно-економічний механізм використання ресурсного потенціалу сільського зеленого туризму в регіоні. Економічний форум. 2017. № 3. С. 117-123.

181. Ринок ячменю: очікується провальний експорт у лютому. URL : <https://agravery.com/uk/posts/show/rinok-acmenu-ocikuetsa-provalnij-eksport-u-lutomu>.

182. Непросте завершення сезону-2021/22 на ринку пшениці ставить нелегкі завдання на 2022/23 РР.. URL : <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1528023>.

183. Ігнатенко М. М. Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств України як чинник прискорення модернізації виробництва та здійснення інноваційно-інвестиційних процесів їх розвитку. Економічний вісник університету. 2020. Вип. 47. С. 17-22.

184. Дьяков О. В. Зовнішньоекономічна діяльність сільськогосподарських підприємств: стан та тенденції розвитку. Економіка і управління. 2018. № 3. С. 58-67.

185. Нагодувати азійських тигрів. URL : <http://www.uekka.org.ua/novina/nagoduvati-az%D1%96ysykih-tigr%D1%96v.html>.

186. Зіневич І. Українсько-китайські міждержавні відносини: передумови, внутрішні і зовнішні чинники впливу. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. 2020. Вип. 2. С. 34-38.

187. Гандзюра А. В. Етапи становлення договірної механізми регулювання українсько-китайського стратегічного співробітництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. 2018. Вип. 48(2). С. 165-168.

188. Федів Р. Розвиток українсько-китайських відносин. Особливості торговельно-економічної співпраці та реалізації спільних проєктів у галузі АПК. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. 2017. № 24(1). С. 42-54.

189. Україна мала продавати Китаю зерно по кредитній угоді на \$3 мільярди з «пільговою маржею» \$5 на тоні. URL : <https://nashigroshi.org/2014/03/27/ukrajina-mala-prodavaty-kytayu-zerno-po-kredytnij-uhodi-na-3-milyardy-z-pilhovoyu-marzheyu-5-na-toni/>.

190. Сjuta С. Зона вільної торгівлі України з ЄС: наявні результати та перспективи для регіонального торговельного співробітництва. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2018. № 3. С. 153-165.

191. Патики Н. І. Напрями та перспективи інтеграції сільського господарства України у світовий аграрний ринок. Науковий вісник

Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 23(2). С. 53-60.

192. Савіцький А. В. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС за умов макроекономічної нестабільності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 25(2). С. 111-115.

193. Галько С., Терещенко С. Зовнішня торгівля товарами: нові процедури СОТ. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2019. № 2. С. 64-72.

194. Недописана експортна стратегія: як Україні використати. URL : <https://agropolit.com/spetsproekty/781-nedopisana-eksportna-strategiya-yak-ukrayini-vikoristati-agrarniy-potentsial-i-ne-vtratiti-rinki-kitayu-yes-ssha-kanadi-ta-izrayilyu>.

195. За півтора роки Китай інвестував у свинарство близько \$31 млрд. URL : <https://landlord.ua/news/za-pivtora-roky-kytai-investuvav-u-svynarstvo-blyzko-31-mlrd>.

196. До уваги суб'єктів господарювання, що планують здійснювати експорт ячменю, сої та кукурудзи до КНР! URL : <https://www.vingudpss.gov.ua/news/do-uvagi-subiektiv-gospodaryuvannya-shcho-planuyut-zdiysnyuvati-eksport-yachmenyu-soyi-ta>.

197. Показники якості зерна пшениці. URL : <http://agro-business.com.ua/agro/ahronomiia-sohodni/item/21615-pokaznyky-iakosti-zerna-pshenytsi.html>.

198. Євросоюз зняв останні обмеження на імпорту курятини з України. URL : <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/prodovolstvie/novosti/evrosoyuz-snyal-poslednie-ogranicheniya-na-import-myasa-kuritsy-iz-ukrainy#:~:text=>

199. Експорт соєвих бобів, насіння свиріпи та ріпаку: ДПС про оподаткування ПДВ. URL : <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100021011-eksport-soyevikh-bobiv-nasinnya-sviripi-ta-ripaku-dps-pro-opodatкування-pdv>.

200. Експорт українського ріпаку та кукурудзи в ЄС може зупинитись/ URL : https://mind-ua.translate.google.com/news/20207867-eksport-ukrayinskogo-ripaku-ta-kukurudzi-v-es-mozhe-zupinitis-eksperti?_x_tr_sl=uk&_x_tr_tl=ru&.

201. Лисак М. А., Шеремет О. О. Зовнішня торгівля в умовах інтеграції України. Економіка АПК. 2020. № 12. С. 69-74.

202. Хорошун Ю. В. Державна підтримка інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2021. Вип. 61. С. 86-100.

203. Петлюк Л. О., Медведкова Н. С. Державна підтримка у забезпеченні розвитку аграрного сектору економіки України. Економіка та держава. 2021. № 2. С. 105-111.

204. Васільєва Л. М. Державна підтримка аграрного сектору економіки країни в умовах функціонування в складі СОТ як основа забезпечення продовольчої безпеки. Modern economics. 2019. № 17. С. 55-60.

205. Чечоткін В. В., Пристемський О. С. Інвестиційна політика та державна підтримка як запорука сталого розвитку аграрного сектору економіки України. Modern economics. 2020. № 20. С. 291-295.

206. СТРАТЕГІЯ розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80#Text>.

207. ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>.

208. В Україні дефіцит елеваторів - кількість сховищ росте, але повільно. URL : <https://a7d.com.ua/novini/48853-v-ukrayin-defcit-elevatorv-klkst-shovisch-roste-ale-povlno.html>.

209. Названо 10 найбільших агрокомпаній з відшкодування ПДВ у листопаді. URL : <https://agropolit.com/news/22567-nazvano-10-naybilshih-agrokompaniy-z-vidshkoduvannya-pdv-u-listopadi>.

210. Соколовська А. М., Райнова Л. Б. Податок на додану вартість: підходи до реформування в Україні та Євросоюзі. Економіка та держава. 2020. № 8. С. 43-48.

211. Обмеження міжнародної торгівлі на фоні COVID-19: світові тенденції. URL : <https://yurgazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichnadiyalnist/obmezhennya-mizhnarodnoyi-torgivli-na-foni-covid19-svitovi-tendenciyyi.html>.

212. Остапенко С. О. Проблеми експорту продукції аграрного сектору України в умовах процесу глобалізації. Продовольчі ресурси. 2021. Т. 9, № 17. С. 244-254.

213. Шиманська К. В., Бондарчук В. В. Ефект Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на вітчизняний імпорту та експорт. Економіка, управління та адміністрування. 2021. № 2. С. 25-30.

214. Свириденко Ю. Завдяки інструментам ЕКА експорт протягом 5 років може додатково вирости на 100 млрд грн та створити 26 тисяч робочих місць. URL : <https://www.me.gov.ua/news/detail?lang=uk-ua&id=97405016-228f-4da1-9936-88dea0d08252&title=zavdiakiinstrumentameka>.

215. Про внесення змін у додатки 1 і 5 до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1424 : Постанова КМУ № 207 від 05 березня 2022 р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-u-dodatki-1-i-5-dopostanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-29-grudnya-2021-r-1424-207>.

216. Їжа стала частиною російського «арсеналу терору» - Урсула фон дер Ляєн. URL. : <https://bykvu.com/ua/bukvy/izha-stala-chastynoiu-rosiiskoho-arsenalu-teroru-ursula-fon-der-liaien>.

217. Нам загрожує пекло на землі: В ООН закликали покласти край війні в Україні і відкрити порти для зерна. URL : <https://suspilne.media/251439-nam-zagrozue-peklo-na-zemli-v-oon-zaklikali-poklasti-kraj-vijni-v-ukraini-i-vidkriti-porti-dla-zerna/#:~:text=>.

218. Чи загрожує світу голод через війну Росії проти України? URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61138437>.

219. Звіт ООН: Війна в Україні - серед причин, які підштовхують світ до голоду. URL : <https://ukrainian.voanews.com/a/zit-oon-vijna-v-ukraini-golod-usviti/6649167.html>.

220. І буде голод: чому війна в Україні веде до світової катастрофи і як це виправити. URL : <https://www.unn.com.ua/uk/news/1977695-i-bude-golod-chomu-viyna-v-ukrayini-vede-do-svitovoyi-katastrofi-i-yak-tse-vipraviti>.

221. Україна 71-а в Глобальному індексі продовольчої безпеки. URL : <https://mind.ua/news/20249680-ukrayina-71-a-v-globalnomu-indeksi-prodovolchoyi-bezpeki>.

221. Експерти продовжують підраховувати прямі втрати апк від війни. URL : <https://www.zerno-ua.com/news/eksperti-prodovzhuyut-pidrahovuvati-pryami-vtrati-apk-vid-vijni/>.

222. Виробництво зернових в Україні торік скоротилось на 37% - УКАБ. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3675809-virobnictvo-zernovih-v-ukraini-torik-skorotilos-na-37-ukab.html>.

223. Падіння ВВП України за підсумками р. попередньо склало 30,4%, - Мінекономіки URL: https://lb.ua/economics/2023/01/05/541517_padinnya_vvp_ukraini_pidsumkami.html.

224. Інфраструктура зберігання врожаю в Україні: оцінка збитків після вторгнення. URL: <https://hub.conflictobservatory.org/portal/sharing/rest/content/items/0589e757d2a742bf8d826f10c643df7f/data>

225. Експерти надали практичні рекомендації щодо правильного зберігання зерна у рукавах. URL: <https://landlord.ua/news/eksperty-nadaly-praktychni-rekomendatsii-shchodo-pravylnoho-zberihannia-zerna-u-rukavakh/>

226. Черевко І. Нішеві інновації у сільському господарстві: поняття, значення і перспективи. Аграрна економіка. 2019. Т. 12. № 3-4. С. 61-70.

227. Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text>.

228. Аграрії зазнають найбільше збитків через порушену логістику. Чи можна цьому зарадити навіть під час війни? Як організувати перевезення, щоб зберегти продукцію та не втратити цілий сектор економіки. URL : <https://mind.ua/publications/20250442-agrariyi-zaznayut-najbilshe-zbitkiv-cherez-porushenu-logistiku-chi-mozhna-comu-zaraditi-navit-pid-chas>.

229. Експортна логістика у воєнний час. URL : <https://agrotimes.ua/article/eksportna-logistyka-u-voyennyj-chas/>.

230. Нарощування потенціалу насінництва напряму залежить від якнайшвидшого припинення війни. URL : <https://landlord.ua/news/nasinnia/>.

231. Вперше за роки незалежності експорт насіння гібридної кукурудзи перевищив імпорт. URL : <https://agroportal.ua/news/ukraina/vpershe-za-roki-nezalezhnosti-eksport-nasinnya-gibridnoji-kukurudzi-perevishchili-import>.

232. Вимушена міграція і війна в Україні (24 березня - 10 червня 2022) URL : <https://cedos.org.ua/wp-content/uploads/vymushena->

migracziya-i-vijna-v-ukrayini-24-berezhnya-%E2%80%9410-chervnya-2022.pdf

233. Вимушена міграція і війна в Україні (24 лютого - 24 березня 2022) <https://cedos.org.ua/researches/vymushena-migracziya-i-vijna-v-ukrayini-24-lyutogo-24-berezhnya-2022/#:~:text>

234. Ukraine IDP figures: General population survey (March 2022): Preliminary findings. URL: <https://reliefweb.int/report/ukraine/ukraine-idp-figures-general-population-survey-march-2022-preliminary-findings>.

235. Кількість безробітних в Україні сягає 2,9 млн осіб – НБУ. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2023/02/3/696678/#:~:text>.

236. Експерти порахували кількість безробітних в Україні та падіння доходів населення у 2022 році. URL : <https://argumentua.com/novini/eksperti-porakhuvali-k-lk-st-bezrob-nikh-v-ukra-n-ta-pad-nnya-dokhod-v-naselennya-u-2022-rot>

237. В Україні понад п'ять мільйонів гектарів земель непридатні до використання через війну. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3677338-v-ukraini-ponad-pat-miljoniv-gektariv-zemel-nepridatni-do-vikoristanna-cerez-vijnu-gajdu.html>

238. UNFAO expects price indexes growth due to low predictability of global trade. URL : https://www.facebook.com/UNFAO/?__cft__%5b0%5d=AZUT1VAN5ikX-5DBUBwBgFfpBu6cw_jghMSTDxa0hdzc73braLeO5CHVDBgkqclJLpWJo4T6IUJB8p1xr1Qm3QHYWA7tEiLufznJUIcp2kjF3N7l5L4kBulMDnVWmukfU2tEuof2DEqTC5WdKk1xzzrG&__tn__=kK-

239. Agricultural market information system, Market monitor. URL : <https://bit.ly/3MgPMGW>.

240. Поперечний С. І. Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія : Харчові технології. 2016. Т. 18, № 1(4). С. 212-216.

241. Улько Є. М. Біржовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Агросвіт. 2015. № 12. С. 13-22.

242. Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М., Терованесова О. Ю., Василяшко Н. М. Стратегічний підхід в системі управління товарними біржами: світовий та вітчизняний досвід. Інтернаука. Міжнародний науковий журнал. Серія : Економічні науки. 2022. № 6. С. 111-119.

243. Чичуліна К. В. Рекомендації щодо управління ціновими ризиками аграрних підприємств на товарних біржах. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 41. С. 194-202.

244. Кузьмінов М. В. Євроінтеграційний потенціал реструктуризації експорту сільськогосподарської продукції України. Стратегія розвитку України. 2017. № 1. С. 88-92.

245. Білянський Ю. О. Оцінка конкурентоспроможності експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 46. С. 13-22.

246. «Справжній шок» – асоціація агробізнесу про нові вантажні тарифи «Укрзалізниці». URL : <https://suspilne.media/256017-spravznij-sok-asociacia-agrobiznesu-pro-novi-vantazni-tarifi-ukrzaliznici/>.

247. Як організувати перевезення, щоб зберегти продукцію та не втратити цілий сектор економіки. URL : <https://mind.ua/publications/20250442-agrariyi-zaznayut-najbilshe-zbitkiv-cherez-porushenu-logistiku-chi-mozhna-comu-zaraditi-navit-pid-chas#:~:text=>

248. УЗА не підтримує зростання залізничних тарифів. Зовсім. URL : <https://infoindustria.com.ua/uza-ne-pidtrimu%dl1%94-zrostannya-zaliznichnih-tarifiv-zovsim/>.

249. Чирак М. В., Чирак І. М. Вплив цінового чинника на український експорт сільськогосподарської продукції. Інноваційна економіка. 2018. № 1-2. С. 46-50.

250. Злидник М. І. Методика оцінки експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2020. Вип. 39. С. 23-27.

251. Poland - Agriculture. URL: <https://portal.cor.europa.eu/divisionpowers/Pages/PolandAgriculture.aspx>.

252. Programy wieloletnie. URL: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/programywieloletnie2>.

253. AMAMarketing GesmbH. URL: <https://b2b.ama.info.at/>.

254. CanExport. URL: <http://international.gc.ca/tradecommerce/fundingfinancement/canexport/index.aspx?lang=eng>.

255. ExportImport bank of the United States. URL: <https://www.exim.gov>.

256. Federal State Marketing Improvement. URL: <http://www.ams.дол.США.gov/AMSV1.0/fsmip>.

257. International company profile (full and partial). URL : <https://www.export.gov/InternationalCompanyProfile>.

258. Overview of potentially trade restrictive measures identified between 2008 and end 2015. URL : https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154568.pdf

259. Национальная экспортная стратегия URL : <https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/nacionalnay-eksportnaystrategiy>.

260. Спочатку війна, експортери згодом. Держава не відшкодовує ПДВ експортерам. Як бізнес вчиться жити без ПДВ. URL : [20%https://forbes.ua/inside/spochatku-viyna-eksporter-izgodom-derzhava-ne-vidshkodovue-pdv-eksporteram-yak-biznes-vchitsya-zhiti-bez-2019042022-5531](https://forbes.ua/inside/spochatku-viyna-eksporter-izgodom-derzhava-ne-vidshkodovue-pdv-eksporteram-yak-biznes-vchitsya-zhiti-bez-2019042022-5531).

261. Соколовська А. М., Райнова Л. Б. Податок на додану вартість: підходи до реформування в Україні та Євросоюзі. Економіка та держава. 2020. № 8. С. 43-48.

262. Грановська В. Г. Експортний потенціал аграрних підприємств України як індикатора їх конкурентоспроможності. Агросвіт. 2018. №6. С. 32-39.

263. Месель-Веселяк В. Я., Пехота М. А., Грищенко О. Ю. Прогноз урожайності і валових зборів сільськогосподарських культур в Україні на 2011 рік Економіка АПК, 2011 №5 С. 26-31.

264. План Маршалла для агро: сільське господарство в плані відновлення України. URL : <https://agroportal.ua/news/ukraine/plan-marshalla-dlya-agro-silске-gospodarstvo-v-plani-vidnovlennya-ukrajini>.

265. Позбутися сировинного статусу. В які сектори аграрної галузі варто інвестувати. URL : <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/zminiti-sirovinniy-status-v-yaki-sektori-agrarnoji-galuzi-varto-investuvati>.

266. Как с помощью АПК достичь стремительного роста ВВП Украины. URL : <https://port-mone.tv/kak-s-pomoshhju-apk-dostich-stremitelnogo-rosta-vvp-ukrainy-21-06-22-14-39-agrarnyj-rynok/>.

267. Сировинна модель України. Чим зерно краще за екваторські банани? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/01/13/576143/>

268. Стігліц, Джозеф. Глобалізація та її тягар : гер. зангл. Київ : Видавничий дім «КМ Академія». 2003. С. 98.

269. Григор'єва Х. А. Державна підтримка сільського господарства України: проблеми правового забезпечення : монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 596.
270. Непочатенко О.О., Пташник С. А., Мельник К. М. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2016. № 12. С. 33-39.
271. Радько В. І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення. Київ : 2018. С. 384
272. Хрип'юк В. І. Харчова промисловість України: ретроспективний аналіз та сучасні проблеми розвитку. Економіка АПК. 2018. №9. С. 77-85.
273. Muravev D., Aksoy S., Rakhmangulov A., Aydogdu V. Comparing model development in discrete event simulation on Ro-Ro terminal exampl. Int. J. of Logistics Systems and Management. 2016. № 3 (24). P. 283-297.
274. Roso V., Woxenius J., Lumsden K. The dry port concept: connecting container seaports with the hinterland. Journal of Transport Geography. 2008. № 5 (17). p. 338-345.
275. Парадокс глобализации. Демократия и будущее мировой экономики : пер. с англ. Н. Эндельмана; под науч. ред. А. Смирнова. Москва : Издательство Института Гайдара. 2014. С. 576.

УДК 339.564:339.9:631.1(477)

З 78

Автори: І.В. Свіноус, І.А. Сало, Б.В. Духницький, Б.С. Шаповал, Є.І. Лупенко, Ю.О. Лупенко, Н.М. Присяжнок, В.М. Іванько, О.І. Копитець, Ю.В. Федорук, Н.М. Федорук, А.А. Павліченко, С.О. Остапенко, І.А. Покотило, О.А. Кузьменко, Ю.О. Машкин, О.І. Слободенюк

Рецензенти: Левандівський О. Т. д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів Карпатського національного університету імені Василя Стефаника

Паска І.М. д. е. н., професор, декан економічного факультету Білоперківського національного університету

Черемісіна С.Г. д. е. н., доцент, головний науковий співробітник відділу аграрного ринку та міжнародної інтеграції ННЦ «Інститут аграрної економіки»

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
(протокол № 12 від 31 жовтня 2025 р.)*

З 78 **Зовнішня торгівля агропродовольчою продукцією України в умовах глобалізації / І.В. Свіноус, І.А. Сало, Б.В. Духницький та ін. К.: ТОВ «ТРОПЕА», 2025. 420 с.**

ISBN 978-617-8580-04-9

Монографія присвячена комплексному дослідженню тенденцій та особливостей розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією України в умовах посилення процесів глобалізації світової економіки. Розкрито сучасні трансформації аграрного сектора як ключового елемента національної економіки та його роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Проаналізовано динаміку експорту й імпорту сільськогосподарської та харчової продукції, визначено провідні товари попити, географічну структуру зовнішньоторговельних потоків, а також основні ринки збуту української продукції.

Особливу увагу приділено впливу інтеграційних процесів та міжнародних торговельних угод на конкурентоспроможність національного агропродовольчого комплексу. Визначено чинники, що формують конкурентні переваги України на глобальних ринках, та określено бар'єри, які стримують розвиток експортного потенціалу та ну. У роботі запропоновано науково обґрунтовані підходи до удосконалення механізмів державного регулювання зовнішньої торгівлі, диверсифікації експортних потоків, посилення позицій українських виробників у міжнародних торговельних відносинах.

Монографія розрахована на науковців, викладачів, аспірантів факультетів та учі економіки, аграрної політики, зовнішньоекономічної діяльності та державного управління, а також усіх, хто цікавиться проблематикою інтеграції України до світової економіки та підвищенням її агропродовольчої конкурентоспроможності.

УДК 339.564:339.9:631.1(477)

ISBN 978-617-8580-04-9

І.В. Свіноус, І.А. Сало,
Б.В. Духницький та ін., 2025