

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра міжнародного менеджменту**

галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність	051 Економіка
спеціалізація	Міжнародна економіка

**Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»**

Форма навчання: заочна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на тему «Ефективність системи державного стимулювання експорту  
сільськогосподарської продукції (на прикладі експорту соняшникової олії)»

студентки: Засипко Влади Євгеніївни

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

**Науковий керівник:** к.е.н., професор

(науковий ступінь, учене звання)

Гальперіна Л. П.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

**Кваліфікаційна магістерська робота допущена до захисту в  
Екзаменаційній комісії з атестації здобувачів вищої освіти**

В.о. завідувача кафедри: к.е.н., доцент

М. О. Бурмака

(підпис)

(прізвище, ініціали)

**Київ 2020**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СИСТЕМ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ .....	3
1.1. Основні інструменти державного стимулювання експорту сільськогосподарської продукції.....	6
1.2. Підходи міжнародних організацій до оцінки ефективності експортної політики держави.....	14
РОЗДІЛ II. ДОСВІД АРГЕНТИНИ У ДЕРЖАВНОМУ СТИМУЛЮВАННІ ЕКСПОРТУ РОСЛИННИХ ОЛІЙ.....	24
2.1. Стан та тенденції розвитку експорту олійних Аргентини.....	24
2.2. Специфіка політики стимулювання експорту олійних Аргентини .....	34
2.3. Впровадження заходів спрощення процедур експорту олійних у Аргентині .....	43
РОЗДІЛ III. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ .....	52
3.1. Стан виробництва та експорту соняшnikової олії в Україні .....	52
3.2. Ефективність інструментів стимулювання експорту соняшnikової олії з України: переваги, недоліки, шляхи покращення.....	64
3.3 Ефективність впровадження процедур спрощення міжнародної торгівлі в Україні .....	74
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
ДОДАТКИ.....	108

## ВСТУП

Рослинні олії є одними з найбільш вживаних продуктів харчової промисловості у світі: згідно з оцінками експертів Bloomberg, світовий ринок рослинних олій харчового призначення оцінюється у 91 млрд дол. США (2019 р.), а щорічне виробництво складає понад 250 млн т олії [103].

Основні рослинні олії, які знаходять комерційне застосування, включають пальмову олію, рапсову, соєву та соняшникову олії. Соняшникова олія стала головним продуктовим сегментом на ринку рослинних олій за рахунок користі для здоров'я, а також широкому спектру нехарчового застосування. Окрім, харчової промисловості, соняшникова олія активно використовується у виробництві мила та миючих засобів, у парфумерній промисловості, біопаливі, виробництві лецитину тощо. Також зростання кількості населення, особливо на ринках, що розвиваються, є ще одним фактором зростання попиту на продукцію харчової промисловості загалом та соняшникову олію зокрема. Тому протягом наступних років очікується зростання обсягів світової торгівлі соняшnikовою олією.

Ключовими експортерами соняшnikової олії на світовому ринку є Україна, Аргентина, Росія та Туреччина. Україна є світовим лідером у торгівлі соняшnikовою олією, понад 90% виробленої в країна олії спрямовується на експорт, що дозволяє Україні утримувати частку на світовому ринку у 55%. Українська олія спрямовується до Індії, країн ЄС, Китаю, Єгипту, країн Близького Сходу та Азії. Станом на 2019 р. дана галузь забезпечує 22% надходжень валютної виручки від експорту товарів країни [62].

Виняткова експортоорієнтованість даної галузі робить її важливою складовою зростання ВВП країни, саме тому ефективна політика стимулювання експорту є невід'ємною для економічного зростання країни.

Міжнародні організації, зокрема Світовий економічний форум, Світовий банк, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світова організація торгівлі (СОТ) тощо, активно досліджують питання ефективності стимулювання

експорту та сприяння міжнародній торгівлі. Ефективність стимулювання міжнародної торгівлі впливає на конкурентоспроможність держав, зокрема даний вид міжнародної економічної діяльності є складовою індексів та бенчмарків, таких як глобальний індекс конкурентоспроможності та індекс легкості ведення бізнесу. Крім того, методика для оцінки ефективності міжнародної торгівлі держав розроблені у рамках досліджень «Залучення країн до міжнародної торгівлі» (Global Enabling Trade Report) та «Індикаторів сприяння міжнародній торгівлі» (Trade Facilitation Indicators). Саме тому актуально оцінити сучасний стан вітчизняної державної системи стимулювання експорту соняшникової олії, використавши підходи міжнародних організацій та досвід інших країн експортерів олійних, визначити ключові заходи, що використовуються для сприяння торгівлі олією, оцінити сильні та слабкі сторони для визначення шляхів покращення даних заходів.

Об'єктом дослідження є державна політика стимулювання експорту в процесах розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Предметом дослідження є ефективність державної системи стимулювання експорту соняшникової олії в Україні з урахуванням успішного зарубіжного досвіду.

Мета дипломної роботи полягає оцінюванні ефективності та визначення шляхів удосконалення державної політики стимулювання експорту соняшникової олії України.

Для досягнення мети дослідження передбачається виконання низки завдань, до яких належать:

- Дослідження груп інструментів стимулювання експорту продукції агропромислового комплексу, регламентованих СОТ в Угоді про сільське господарство;
- Дослідження індикаторів сприяння торгівлі як показників непрямого впливу на ефективність експортної діяльності держав шляхом спрощення процедур;
- Оцінка підходів міжнародних організацій до визначення ефективності міжнародної торгівлі держав;

- Аналіз заходів прямого та непрямого стимулювання експорту Аргентини та їх впливу на експорт рослинних олій;
- Оцінювання системи стимулювання експорту Аргентини відповідно до підходів міжнародних організацій;
- Аналіз стану сфери виробництва та експорту соняшникової олії в Україні;
- Оцінювання сучасних заходів стимулювання експорту олійних України, визначення шляхів покращення на основі досвіду Аргентини та підходів міжнародних організацій, у т. ч. оцінка ефективності виконання зобов'язань зі спрощення процедур міжнародної торгівлі.

Для цілей вирішення поставлених завдань використовувалися наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: описово-аналітичний, метод аналізу та синтезу, статистичний метод, метод порівняння, історичний метод.

Інформаційною базою дослідження слугували:

- Міжнародні торговельні угоди у рамках СОТ;
- Нормативно-правові акти України щодо експорту сільськогосподарської продукції,
- Статистичні дані державних служб статистики України та Аргентини, Міністерства сільського господарства США, СОТ, ОЕСР, Світового банку;
- Дослідження та методики міжнародних організацій щодо оцінки ефективності державних політики стимулювання експорту;
- Наукові статті зарубіжних авторів;
- Аналітичні та інформаційні матеріали та ін.

# РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СИСТЕМ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ

## 1.1. Основні інструменти державного стимулювання експорту сільськогосподарської продукції

Залученість у міжнародну торгівлю є однією з передумов розвитку держав, що впливає на їх конкурентоспроможність на міжнародному ринку. За даними Всесвітнього економічного форуму жодна країна світу не змогла увійти до топу найбільш конкурентоспроможних країн, залишаючись закритою економікою. Саме тому дану стратегію перейняли країни, що розвиваються. Починаючи з 1970 р. частка країн, що розвиваються, у світових торговельних потоках зросла більш ніж удвічі, і наразі становить близько 40% світової торгівлі. Така сама динаміка спостерігається і у світовому ВВП – частка країн, що розвивається, у світовому ВВП зросла у 2 рази з 15% до 30% [1, с. 4]. Дана статистика показує чітку залежність між зростанням торгівлі та економічним зростанням країни.

Даний постулат закріплений на міжнародному рівні у Хартії економічних прав та обов'язків держав, прийнятій Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 1974 р. Він проголошує, що однією з цілей ООН є досягнення більш широкого процвітання усіх держав, сприяння економічному та соціальному прогресу, у тому числі шляхом заохочення співробітництва на основі взаємної вигоди та справедливих переваг для всіх миролюбних держав, які хочуть виконувати положення цієї Хартії в економічній, торговельній, науковій і технічній областях, незалежно від політичних, економічних або соціальних систем [2]. Тобто данна Хартія націлена на сприяння участі держав у міжнародній торгівлі на умовах взаємної вигоди.

Умови ведення торгівлі товарами АПК початково були визначені у рамках Генеральної угоди про тарифи й торгівлю (ГАТТ) і надалі були описані у тексті Угоди про сільське господарство. Угода про сільське господарство, прийнята СОТ у рамках Уругвайського раунду, визначила умови ведення міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами з урахуванням інтересів імпортерів та експортерів

даної продукції. В розрізі експорту Угода про сільське господарство регламентує національну (внутрішню) підтримку виробникам сільськогосподарської продукції, зобов'язання стосовно експортної конкуренції (у т. ч. експортні субсидії), а також правила встановлення заборон та обмежень на експорт.

Угода про сільське господарство вводить поняття сукупного виміру підтримки – річного рівня підтримки в грошовому вираженні, яка надається на певний сільськогосподарський товар на користь виробників основного сільськогосподарського товару, або підтримки, не пов'язаної з конкретним товаром, яка надається на користь виробників сільськогосподарської продукції в цілому. [3]

Таблиця 1.1

**Зобов'язання країн-членів СОТ стосовно зменшення сукупного рівня підтримки експорту сільськогосподарської продукції**

	Розвинені країни	Країни, що розвиваються
	6 років: 1995-2000 рр.	10 років: 1995-2004 рр.
Тарифи		
середнє зменшення для всіх сільськогосподарських товарів	-36%	-24%
мінімальне зменшення для кожного товару	-15%	-10%
Внутрішня підтримка		
загальна кількість скорочень сукупних вимірів підтримки <sup>1</sup> для сектора (базовий період: 1986-1988 рр.)	-20%	-13%
Експорт		
грошовий обсяг субсидій	-36%	-24%
кількість товару, що підлягає субсидюванню (базовий період: 1986-1988 рр.)	-21%	-14%

Джерело: [4]

За умовами угоди країни зобов'язуються зменшувати сукупний вимір підтримки, у т. ч. експортні субсидії та тарифи, для забезпечення рівних умов для імпортерів та експортерів та підтримки експортної конкуренції. Крім того, робиться акцент на використанні виключно тарифних методів. Базовим рівнем для зниження тарифів та субсидій був рівень 1 січня 1995 року. Відносно цього рівня приймалося рішення про зменшення сукупної підтримки експортерів. Зокрема учасники Уругвайського раунду погодилися, що розвинені країни знизять тарифи та експортні субсидії в середньому на 36% рівномірно протягом 6 років (таблиця 1.1). Країни, що розвиваються, зробили б скорочення на 24% за 10 років. Мінімальне зобов'язання зі зменшення тарифів складає 15% для розвинених країн та 10% для країн, що розвиваються. Для експортних субсидій обов'язковою умовою є зменшення переліку товарів, що підлягали субсидіюванню на 21% та 14% для розвинених країн та країн, що розвиваються, відповідно. Найменш розвинені країни не зобов'язані знижувати тарифи та підтримку експортерів [4].

Крім того, слід зауважити, відповідно до Угоди про субсидії та компенсаційні заходи [5], що є додатком до Угоди про заснування Світової організації торгівлі, субсидією вважається:

- фінансовий внесок, що надається на території члена СОТ урядом або будь-яким державним органом у формі:
  - прямої передачі грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційної прямої передачі грошових коштів або зобов'язань (наприклад, гарантій за позиками);
  - відмови уряду від доходів, що йому належать (наприклад, такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити);
  - надання або за купування урядом товарів та послуг, крім загальної інфраструктури.
- підтримка доходів або цін у будь-якій формі, а також вигода, що надається таким чином.

Тобто передбачається скорочення будь-яких заходів, що мають прямий ціновий вплив на сільськогосподарську продукцію та спотворює конкуренцію на міжнародному ринку.

Однак, не слід сприймати Угоду як обмежуючу, оскільки вона не забороняє урядам підтримувати агропромисловий комплекс, однак слід це робити за допомогою політик та інструментів, що спричиняють менше спотворень для торгівлі. Крім того, угода надає гнучкість у виконанні зобов'язань. Країни, що розвиваються, мають право не скорочувати субсидії та не знижувати тарифи так само, як розвинені країни, і їм надається додатковий час для виконання своїх зобов'язань.

Усі інструменти, що використовуються для стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, за підходом СОТ можна поділити на 4 категорії:

1) «Зелена скринька» – це заходи, котрі не впливають напряму або мають мінімальний вплив на обсяги виробництва та торгівлі. Інструменти «зеленої скриньки» дозволені в рамках СОТ і не підпадають під скорочення. Часто такі заходи не орієнтовані на підтримку конкретного виду продукції. Перелік таких заходів визначено у Додатку 2 Угоди про сільське господарство, зокрема до них належать:

- підтримка державних служб (наприклад, науково-дослідних інститутів, служб контролю захворювань; програми охорони навколишнього середовища);
- послуги з маркетингу та просування товару на ринок;
- послуги з боротьби за шкідниками та захворюваннями;
- розбудова інфраструктури (будівництво доріг, портів, транспортних засобів, водо-/газо-/електропостачання тощо);
- створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки;
- підтримка виставкової діяльності;
- послуги з навчання та підготовки спеціалістів;

- деякі прямі виплати, які здійснюються безпосередньо фермерам, і не стимулюють виробництво (наприклад, підтримки прямого доходу, допомога фермерам у реструктуризації сільського господарства, прямі виплати за програмами екологічної та регіональної допомоги);
- фінансова участь держави в програмах страхування та гарантування безпеки доходів (можливість компенсувати до 70% витрат/втрачених доходів виробників, наприклад, страхування урожаїв);
- виплати відповідно до регіональних програм надання допомоги (зокрема для неблагополучних регіонів) [3, 6].

2) «Блакитна скринька» включає заходи щодо компенсації за добровільне обмеження виробництва сільськогосподарської продукції. Зазвичай мають тимчасовий характер. Обмеження на використання заходів «блакитної скриньки» існують, втім вид обмежень обирає кожна країна самостійно. Таким чином уряд країни може обрати або скоротити використання заходів підтримки з «блакитної скриньки» на 50% за 5 років для розвинених країн (на 33% за 10 років для країн, що розвиваються), або лімітувати використання даних заходів до 5% від загальної вартості сільськогосподарських товарів, на які спрямовувалися дані заходи. До таких заходів належать:

- прямі виплати держави за кожен гектар сільськогосподарських угідь, що підпав під скорочення;
- виплати за скорочення поголів'я худоби;
- встановлення експортних мит та нетарифних експортних обмежень, у т. ч. тимчасової заборони експорту, які використовуються задля запобігання або зменшення критичного дефіциту продовольчих товарів на внутрішньому ринку [6, 7].

3) «Жовта скринька» включає усі види прямої та непрямой підтримки виробників сільськогосподарської продукції, що можуть прямо впливати на ціну та

собівартість продукції. Тобто дані заходи спотворюють конкуренцію ц міжнародній торгівлі, саме тому їх використання є обмеженим до мінімального рівня («de minimis»): дозволяється застосування цих інструментів стимулювання експорту на рівні 5% від вартості основного сільськогосподарського товару або від вартості виробництва. Для країн, що розвиваються дозволено використання даних інструментів на рівні 10%.

До заходів «жовтої скриньки» можна віднести:

- інтервенції держави у вигляді закупівель сільськогосподарської продукції (використовуються у разі падіння цін на сільськогосподарські товари);
- часткова компенсація витрат на мінеральні добрива, засоби захисту рослин, комбікормів тощо;
- знижки на паливно-мастильні матеріали;
- часткова компенсація витрат на транспортування у вигляді пільгових тарифів на транспортування, виплати державою різниці між внутрішніми тарифами та тарифами на зовнішніх ринках, компенсація надлишкових витрат на транспортування продукції з далекодосяжних регіонів до середнього рівня витрат на перевезення по країні;
- застосування пільгових тарифів на електроенергію, водо-/газопостачання;
- надання сільськогосподарським виробництвам пільгових кредитів або інших видів фінансування експорту [3, 6].

4) «Червона скринька» охоплює заходи стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, що є забороненими до використання за правилами СОТ, або їх використання є жорстко обмеженим певною кількістю товарів. У першу чергу це стосується прямих експортних субсидій. Усі країни-члени СОТ повинні скоротити обсяг використання даних інструментів у рамках зобов'язань, встановлених Уругвайським раундом, та згодом припинити їх

використання. Країни, що приєдналися до Угоди про сільське господарство зобов'язуються зменшувати такі форми підтримки сільського господарства:

- прями субсидії експортерам сільськогосподарської продукції (у тому числі виплати натурою);
- експорт державою некомерційних запасів сільськогосподарської продукції за ціною, нижчою, ніж ціна на подібний товар на національному ринку;
- виплати на експорт певного сільськогосподарського товару, які фінансуються за підтримки держави, незалежно від того, чи є витрата державних коштів, чи немає, у тому числі виплати, які фінансуються за рахунок надходжень від зборів, що накладаються на відповідний сільськогосподарський товар або сільськогосподарський товар, з якого виробляється експортний товар;
- субсидії на покриття збутових витрат під час експорту сільськогосподарської продукції, включаючи витрати на завантаження та розвантаження товару, підвищення якості й інші витрати на переробку, а також витрати на міжнародні перевезення та фрахт (крім широко доступних послуг зі сприяння експорту й консультаційних послуг);
- субсидії на покриття витрат на внутрішні перевезення та фрахт під час експортних відвантажень, які надаються або санкціонуються державами на умовах, більш сприятливих, ніж умови для національних відвантажень;
- субсидії на сільськогосподарську продукцію, які залежать від її включення до виробництва товарів на експорт [3, 6].

Ще одним підвидом «кошиків», що визначені СОТ, є «скринька розвитку» – це сукупність інструментів для стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, що можуть використовуватися країнами, що розвиваються. У статті 6.2 Угоди про сільське господарство зазначено, що країни, що розвиваються мають право використовувати:

- прями та непрямі державні заходи з підтримки сільського господарства;
- інвестиційні субсидії;
- субсидії на сільськогосподарську сировину для виробників з низьким рівнем доходів або у країнах з бідною сировинною базою [3].

Дана підтримка є невід'ємною частиною розвитку сільського господарства у країнах, що розвиваються, а також сприяють диверсифікації вирощених культур від вирощування незаконних наркотичних культур до продовольчих.

Від країн, що розвиваються, не вимагається скорочення використання даних заходів, тобто дані країни можуть використовувати заходи «червоної скриньки СОТ» та мають право не зменшувати заходи «жовтої скриньки».

Крім того, слід зазначити, що не зважаючи на заборони та зобов'язання зі зменшення використання певних інструментів стимулювання експорту сільськогосподарської продукції, кожна країна-член СОТ має право встановлювати заборону та обмеження на експорт, завчасно подавши усю необхідну інформацію до Комітету із сільського господарства (ст. 12 Угоди про сільське господарство) [3].

Отже, виходячи з підходу Світової організації торгівлі ключовими інструментами стимулювання експорту сільськогосподарської продукції є заходи, що не чинять прямого впливу на ціну або собівартість виготовлених товарів, тобто не спотворюють конкуренцію на міжнародному ринку. Розвиток інфраструктури, інноваційних систем, освіти, досліджень, послуг страхування сільськогосподарських культур, а також просування вітчизняних товаровиробників входить до переліку заходів, використання яких не обмежено. Натомість використання експортних субсидій, виплат фермерським господарствам, компенсування частини витрат господарств та інших засобів цінової інтервенції держави лімітується у рамках зобов'язань держав стосовно зменшення підтримки експортерів.

## **1.2. Підходи міжнародних організацій до оцінки ефективності експортної політики держави**

Для оцінки ефективності державної політики стимулювання експорту використовують різні підходи та ряди показників, що обумовлено багатовимірністю поняття ефективності стимулювання торгівлі. Сучасні дослідження у цій галузі найчастіше визначають, що задля досягнення найбільш ефективного та взаємовигідного партнерства у міжнародній торгівлі державам необхідно впроваджувати інструменти спрощення торгівлі.

Оцінка ефективності державних заходів здійснюється на основі показників, що як правило, зосереджуються на таких аспектах:

- необхідний час для ключових процедур або процесів, таких як відпуск вантажів на прикордонних станціях;
- витрати на здійснення торгівлі (зазвичай відображаються як транспортні або вантажні витрати);
- кількість документів, необхідних для здійснення торгівлі (наприклад, документи, необхідні для оформлення товарів);
- наявність та якість транспортної інфраструктури та послуг;
- Прозорість та зрозумілість законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності (у т. ч. митні тарифи, квоти) [8].

Оскільки дані показники оцінюють ефективність торгівлі з різних сторін, найбільш широко вживаними методиками, що застосовуються для порівняння ефективності державної політики стимулювання торгівлі, у т. ч. експорту, є методика інтегрального оцінювання, на основі яких будуються міжнародні рейтинги.

Одна з ключових методик для оцінювання ефективності державної політики стимулювання експорту розроблена ОЕСР (Організацією економічного співробітництва та розвитку).

ОЕСР запропонував систему «індикаторів сприяння торгівлі» (Trade Facilitation Indicators, далі – TFI), що дозволяє комплексно оцінити фактичний стан імплементації заходів сприяння торгівлі, а також визначити їх ефективність. Індикатори сприяння торгівлі відображають основні положення Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ). Крім заходів, визначених в УСПТ, був доданий додатковий показник ОЕСР, що виходить за межі УСПТ, щоб відобразити елементи належного управління та неупередженості прикордонних адміністрацій (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

### Основні індикатори сприяння торгівлі за методикою ОЕСР

Індикатор	Опис
1	2
Доступність інформації	Включає можливості запиту та прозорість торгівельної інформації, її доступність, регулярність публікації, в т. ч. в мережі Інтернет мовами міжнародного спілкування.
Залучення торговельної спільноти (консультації)	Інфраструктура та фреймворк для надання консультацій, наявність регулярного налагодженого діалогу між учасниками міжнародної торгівлі та державою, можливість отримання зворотного зв'язку, публікації попередніх рішень, законопроектів з урахуванням коментарів зацікавлених сторін.
Попередні рішення	Публікації попередніх заяв адміністрацій на запит учасників міжнародної торгівлі стосовно систем класифікації, визначення походження та методів оцінки конкретних товарів під час ввезення/вивезення; попередньо визначені правила і процедури, що застосовуються до товарів, час дії попередніх рішень, час, необхідний для публікації попередніх рішень.
Процедури оскарження	Можливість та способи оскарження адміністративних рішень прикордонних відомств, кількість часу, що необхідний для оскарження, прозорість підстав для винесення рішень стосовно поданих скарг.

1	2
Мита та збори	Відкритість, транспарентність та зрозумілість системи обкладання митом та додатковими зборами, що застосовуються до імпорту та експорт; обсяги мит; частота перегляду митних ставок; наявність системи штрафів за недотримання митного законодавства.
Формальності (документи)	Можливість прийняття копій документів; кількість документів, необхідних для здійснення експорту/імпорту; гармонізація документообороту відповідно до міжнародних стандартів.
Формальності (автоматизація)	Використання електронного обміну даними (у т. ч. електронні експортні декларації); витрати митних органів на автоматизацію, обробка документів до прибуття товарів на митний кордон; автоматизовані процедури перетину кордону; електронні платежі мит та зборів, застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для документообміну.
Формальності (процедури)	Упорядкування прикордонного контролю; наявність системи «єдиного вікна», середній час випуску та оформлення товарів, публікація даних про час для оформлення товарів на митниці, відсоток товарів, що проходить перевірки на митниці, наявність окремих процедур для швидкокоштовних товарів.
Внутрішня співпраця	Співробітництво та координація органів державного управління зовнішньоекономічною діяльністю (у т. ч. обмін даними), співпраця між різними прикордонними відомствами країни, наявність електронної платформи, що об'єднує державні органи у сфері торгівлі.
Зовнішня співпраця	Співробітництво між органами державного управління різних країн, гармонізація процедур та вимог до документації та даних на міжнародному рівні.
Управління та неупередженість митних структур	Прозорість діяльності митних органів, наявність етичного кодексу у діяльності митних органів, ефективність комунікації між органами управління та суб'єктами міжнародної торгівлі, системи внутрішнього та зовнішнього аудиту митних органів.

Джерело: складено автором на основі [9, с. 4-22]

Кожен показник TFI складається з декількох конкретних, точних та заснованих на фактах змінних, пов'язаних з існуючою торговою політикою та положеннями та їх реалізацією на практиці. Оцінка TFI проводиться за множинною двійковою схемою, де найкраща оцінка (2 бали) відповідає найкращій ефективності. Змінні в наборі даних TFI прагнуть відобразити не тільки нормативно-правову базу в відповідних країнах, але і, наскільки це можливо, заглибити стан виконання різних заходів щодо сприяння торгівлі.

База даних TFI охоплює 163 країни, включаючи економіки всіх рівнів доходу – 28 країн з низьким рівнем доходу, 42 країни з нижчим середнім рівнем доходу, 40 країн із середнім рівнем доходу, 19 країн з високим рівнем доходу за межами зони ОЕСР та 34 країни ОЕСР. Крім того, база даних охоплює усі географічні регіони (а саме Азіатсько-Тихоокеанський, Європа та Центральна Азія, Латинська Америка та Карибський басейн, Близький Схід та Північна Африка, Африка на південь від Сахари) [9, с. 2].

TFI засновані на детальній анкеті з метою забезпечення фактичної інформації, яка є географічно порівнянною та послідовною у часі. Дані збираються з трьох типів джерел:

- загальнодоступна інформація, що міститься на веб-сайтах митних органів та інших відповідних прикордонних відомств, офіційних публікаціях, таких як митні кодекси, щорічні звіти або публічні бази даних;
- прямі подання з країн;
- фактична інформація приватного сектору – зокрема галузеві асоціації та компанії, що працюють у всьому світі [9, с. 3].

Іншою методологією, що більш вузько визначає ефективність державної політики стимулювання міжнародної торгівлі, є методологія Світового банку. Світовий Банк оцінює ефективність міжнародної торгівлі країни як частину комплексного показника Ease of Doing Business, а саме субіндекса Trading across borders. Визначення ефективності за цим підходом здійснюється на основі матриці

«час-витрати», що показує місце кожної країни світу, базуючись на показниках для оцінювання часу, необхідного для здійснення експорту та вартості, а також витрат, що несе суб'єкт міжнародної торгівлі для експорту/імпорту продукції. Індекс ранжує країни на основі сукупних даних про:

- кількість годин, що необхідно витратити для проходження комплаенсу документації;
- кількість годин, що необхідно витратити для проходження митного контролю;
- вартість проходження комплаенсу (у дол. США);
- вартість проходження митного контролю (у дол. США) [10, с. 80].

Для оцінки часу та витрат оцінюються усі процедури, необхідні для здійснення міжнародної торгівлі, у т. ч. процедури, пов'язані з митним та немитним контролем, прикордонними та портовими адміністраціями, підготовкою документів, часом для внутрішнього транспортування до кордону (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

**Основні індикатори витрат часу у субіндексі Trading across borders  
за методикою Світового банку<sup>1</sup>**

Витрати, пов'язані з митним контролем	Витрати, пов'язані з немитним контролем	Витрати, пов'язані з прикордонними та портовими адміністраціями
1	2	3
Найм митного брокера	Проведення технічного огляду	Час, заздалегідь якого, товари повинні бути доставлені до порту / кордону
Проведення попередньої перевірки митницею	Проведення фітосанітарного огляду	Черга для входу вантажівок в порт / до кордону

<sup>1</sup> У таблицю не включені витрати на підготовку документів та здійснення логістики до порту / кордону всередині країни. Повний огляд витрат експортерів наведено у Додатку Г.

1	2	3
Обробка експортної декларації	Проведення передвідвантажувальної перевірки	Сплата зборів за перевалку / перевезення через кордон
Повна перевірка документів митницею	Проведення перевірки безпеки	Організація перевезення у порту / на кордоні
Повне сканування митними органами		Зберігання товарів портовому / прикордонному складі
Повне зважування митницею		Перевірки безпеки, що проводяться портовими / прикордонними органами
Повний фізичний огляд митницею		Завантаження товарів у порту / на кордоні
Сплата митних адміністративних зборів		

Джерело: складено автором на основі [11]

Підхід Світового банку базується на дослідженнях С. Дьянкова, К. Фройнд, К. С. Фама, які визначили, як затримки часу впливають на міжнародну торгівлю, використовуючи дані експедиторських компаній 98 країн світу про кількість днів, необхідних для переміщення стандартного вантажу від заводу до корабля (у практиці міжнародної торгівлі визначається як витрати EXW<sup>2</sup> до FOB<sup>3</sup>).

<sup>2</sup> EXW (франко завод) – базис інкотермс 2010, відповідно до якого продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (наприклад: на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту [13].

<sup>3</sup> FOB (франко борт) – базис інкотермс 2010, який означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати і ризики чи втрати ушкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським чи внутрішнім водним транспортом [13].

На основі побудованої економічної моделі авторами виявлено, що кожен додатковий день затримки товару перед його відправкою зменшує торгівлю більш ніж на 1%. Інакше кажучи, кожен день еквівалентний країні, яка віддаляється від своїх торгових партнерів в середньому на 1%, або приблизно 70 км. Наприклад, якби Уганда скоротила термін виготовлення заводу з 58 днів до 27 (медіана для вибірки), очікується, що експорт збільшиться на 31%, а Уганда наблизиться на 2200 км до своїх основних торгових партнерів — третина відстані від Кампала до Каїр [12, с. 4].

Також дана модель показує, що затримки мають ще більший вплив на експорт чутливих за часом товарів, таких як швидкопсувна сільськогосподарська продукція. З цієї специфікації ми можемо трактувати результати, оскільки збільшення часу для експорту товарів на 10%, зменшує обсяг експорту чутливої до часу сільськогосподарської продукції приблизно на 3,5% [12, с. 16]. Неефективність впровадження процедур спрощення торгівлі впливає на товарну структуру торгівлі, заважаючи країнам експортувати швидкопсувні сільськогосподарські та виробничі товари. Крім того, товари чутливі до часу, також мають більшу цінність за рахунок «часової» премії, закладеної у ціну, що означає, що деякий вплив затримок у часі на сукупний експорт є результатом країн із погано спрощеною торгівлею, зосереджених на малоцінних нечутливих до часу товарах.

Саме тому, на думку дослідників, для досягнення ефективності міжнародної торгівлі особливо важливим є спрощення процедур міжнародної торгівлі задля скорочення часу та зниження торгових витрат, а не зниження тарифних бар'єрів для стимулювання експорту.

Світовий економічний форум також розробив інтегральний показник для оцінки ефективності державної політики у сфері експорту / імпорту товарів. Індекс залученосту держав у міжнародній торгівлі (Enabling Trade Index, далі – ETI) є одним з основних інтегральних показників, спеціалізованих на міжнародній торгівлі. Даний індекс оцінює ступінь розвитку інститутів, торговельної політики, інфраструктури та послуг, що сприяють вільному потоку товарів через кордони.

Таким чином, сфера застосування ЕТІ набагато ширша, ніж індикатори сприяння торгівлі, до якої звертаються більшість міжнародних організацій, включаючи Світову організацію торгівлі, яка зосереджується на спрощенні та гармонізації міжнародних торгових процедур, зокрема в контексті ТФА.

ЕТІ складається з чотирьох основних компонентів (субіндексів), які показують ступінь розвитку торгівлі у країні. До них належать:

- доступ до ринку;
- прикордонне управління;
- інфраструктура;
- операційне середовище [14].

Кожен субіндекс складається з 57 показників та субіндикаторів. Методика розрахунку індекса заснована на комбінації статистичних даних міжнародних і національних організацій (у т. ч. Глобальної експрес-асоціації (GEA), Міжнародного центру торгівлі (ІТС), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Світового банку та СОТ), а також результатів глобального опитування бізнес-керівників - щорічного дослідження «Огляд думок менеджерів» (Executive Opinion Survey), яке проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів [15].

Субіндекс «доступ до ринку» вимірює масштаби та складність тарифного режиму в країні, а також тарифні бар'єри та переваги, якими користуються експортери країни на зовнішніх ринках. У цьому підіндексі є два стовпи:

- доступ до внутрішнього ринку – група факторів, що оцінює рівень та складність тарифного захисту країни внаслідок її торговельної політики. Цей компонент включає ефективний середньозважений торговий тариф, який застосовується країною, частку товарів, що ввозяться без мита, та складність тарифного режиму, виміряну за допомогою дисперсійності тарифів, поширеність тарифних піків та конкретних тарифів, а також кількість чітких тарифів;

- доступ до зовнішнього ринку – сукупність показників, що показують тарифні бар'єри, з якими стикаються експортери країни на ринках призначення. Він включає середні тарифи, з якими стикається країна, а також маржу переваги на ринках призначення, що узгоджуються через двосторонні або регіональні торгові угоди або надаються у формі торгових преференцій [16].

Субіндекс «прикордонне управління» визначає ефективність та прозорість прикордонного управління. Він фіксує ефективність, прозорість та витрати, пов'язані з імпортом та експортом товарів; включає оцінку асортименту, якості та всебічності основних послуг, що пропонуються митними та відповідними агентствами, та середній час, витрати та кількість документів, необхідних для імпорту та експорту товарів відповідно. Стовп також оцінює передбачуваність часу прикордонних процедур, а також прозорість процесу, що вимірюється доступністю та якістю інформації, що надається прикордонними відомствами, та поширеність корупції [16].

Субіндекс «інфраструктура» оцінює наявність та якість транспортної інфраструктури країни, супутніх послуг та інфраструктури зв'язку, необхідних для полегшення переміщення товарів всередині країни та через кордон. Він складається з трьох стовпів:

- наявність та якість транспортної інфраструктури: цей показник вимірює наявність та якість внутрішньої інфраструктури для кожного з чотирьох основних видів транспорту: дорожня, повітряна, залізнична та морська порти. Також оцінюється повітряне сполучення та морська лінія зв'язку;
- наявність та якість транспортних послуг: оцінює наявність та якість транспортних послуг, включаючи наявність та компетенції морських та логістичних компаній у країні, а також простоту, вартість та своєчасність відвантаження. Крім того, цей стовп включає міру ефективності поштового зв'язку;
- наявність та використання ІКТ: оцінює наявність та якість ІКТ у країні, наближених до використання мобільного телефонного зв'язку та Інтернету

населенням у цілому, компаніями для здійснення ділових операцій та урядом для взаємодії з громадянами. Він також враховує якість доступу до Інтернету, оскільки широкопasmовий доступ став нормою для повного використання потенціалу Інтернету [16].

Субіндекс «операційне середовище» оцінює якість ділового середовища країни, що суттєво впливає на спроможність компаній, які експортують, імпортують, та / або транспортують товари для ведення бізнесу. Він оцінює рівень захисту прав власності країни, якість та неупередженість державних установ, ефективність виконання контрактів, доступність фінансів, відкритість до участі в закордонних інвестиціях та робочій силі, а також рівень особистої безпеки за рівнем злочинності та тероризму [16].

Отже, сучасні методики оцінювання ефективності спираються на дослідження ступеня імплементації процедур спрощення процедур міжнародної торгівлі, які включають прозорість та зрозумілість законодавства стосовно зовнішньоекономічної діяльності в країні (у т. ч. обсяги мит та зборів, чітко визначені вимоги для здійснення торгівлі), спрощені та зрозумілі процедури вивезення / ввезення товарів на митну територію, мінімізацію часових і як наслідок фінансових втрат на процедури, що передують перетину товарами митного кордону (у т. ч. логістичні витрати, витрати на кордоні, витрати на оформлення документації), а також на наявність партнерства між органами державної влади та суб'єктами міжнародної торгівлі у питаннях поліпшення законодавства у сфері експорту / імпорту.

## РОЗДІЛ II. ДОСВІД АРГЕНТИНИ У ДЕРЖАВНОМУ СТИМУЛЮВАННІ ЕКСПОРТУ РОСЛИННИХ ОЛІЙ

### 2.1. Стан та тенденції розвитку експорту олійних Аргентини

Рослинна олія займає одну з найбільших часток (41%) у світовому виробництві сільськогосподарських товарів. Зростаючий попит на білкову їжу, в першу чергу в Китаї, а також підвищення вживання в їжу рослинних олій на душу населення у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, є головними чинниками розширення світового виробництва олійних культур.

Згідно з оцінками експертів Bloomberg, світовий ринок рослинних олій харчового призначення оцінюється у 91 млрд дол. США (2019 р.). Щорічне виробництва рослинних олій складає понад 250 млн т олії. Очікується, що світовий ринок рослинної олії продовжуватиме зростати упродовж наступних років з прогнозованих середньорічним темпом зростання у 7,6% щорічно та досягне 162 млрд дол. США у 2025 р. [103]. Соняшникова олія займає четверте місце за обсягами виробництва у світі, з чітко вираженими ознаками ринку монополістичної конкуренції – 5 країн контролюють понад 85% світових обсягів виробництва олії, до них належать Україна, Аргентина, Росія, країни ЄС та Туреччина (табл. 2.1) [17]. При цьому слід зазначити, що долі ринку за останні 4 р. практично не змінювалися, незначні коливання спричинені урожайністю соняшника та рекспортом олії іншими країнами. Основними споживачами соняшникової олії є Китай, Індія та країни Близького Сходу, тобто попит та пропозиція чітко розмежовані географічно. Більш того, однією з особливостей даного ринку є орієнтація на власну сировинну базу та переробка у середині країн, що видно з показників імпорту соняшникової олії, що є близьким до нуля, тобто держави забезпечують внутрішній за зовнішній попит за рахунок власної сировинної бази. Винятками є країни ЄС, що за браку власної сировини активно імпортують нерафіновану соняшкову олію з України та Туреччини та перепродають її на умовах CIF меншими партіями роздрібним споживачам в основному на внутрішньому ринку, що показано у високому показнику внутрішнього

споживання (5 млн т у 2019-2020 рр.). Туреччина також має недостатню сировинну базу, що змушує країну імпортувати як насіння соняшника для внутрішньої переробки, так і нерафіновану олію. Статистика внутрішнього споживання вказує на те, що Україна та Аргентина має низьку ємність внутрішнього ринку, тобто передусім галузь переробки олійних культур має експортну орієнтацію, що робить дані країни схожими за умовами функціонування галузі та можливими до порівняння.

Таблиця 2.1

**Структура світового виробництва, торгівлі та споживання  
соняшникової олії у 2016-2020 маркетингові рр.**

Виробництво, тис. т						Виробництво, %			
Країна	Рік <sup>4</sup>	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20
Аргентина	бер-лют	1 288	1 360	1 465	1 365	7,1%	7,3%	7,5%	6,6%
Росія	вер-сер	4 171	4 192	4 853	5 650	23,0%	22,6%	24,9%	27,4%
Туреччина	вер-сер	761	892	1 022	979	4,2%	4,8%	5,3%	4,7%
Україна	вер-сер	6 351	5 913	6 364	6 536	35,0%	31,9%	32,7%	31,7%
ЄС	жов-вер	3 338	3 760	3 718	3 718	18,4%	20,3%	19,1%	18,0%
Інші		2 256	2 395	2 039	2 380	12,4%	12,9%	10,5%	11,5%
Всього		18 165	18 512	19 461	20 628	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Експорт, тис. т						Експорт, %			
Країна	Рік	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20
Аргентина	бер-лют	770	783	825	672	7,0%	6,6%	6,6%	5,1%
Росія	вер-сер	2 781	2 310	2 651	3 010	25,3%	19,6%	21,1%	22,9%
Туреччина	вер-сер	635	389	436	375	5,8%	3,3%	3,5%	2,9%
Україна	вер-сер	5 851	5 341	6 063	6 200	53,1%	45,3%	48,2%	47,1%

<sup>4</sup> Мається на увазі маркетинговий рік – період тривалістю 12 міс, початок якого обумовлений збиранням нового урожаю певної культури.

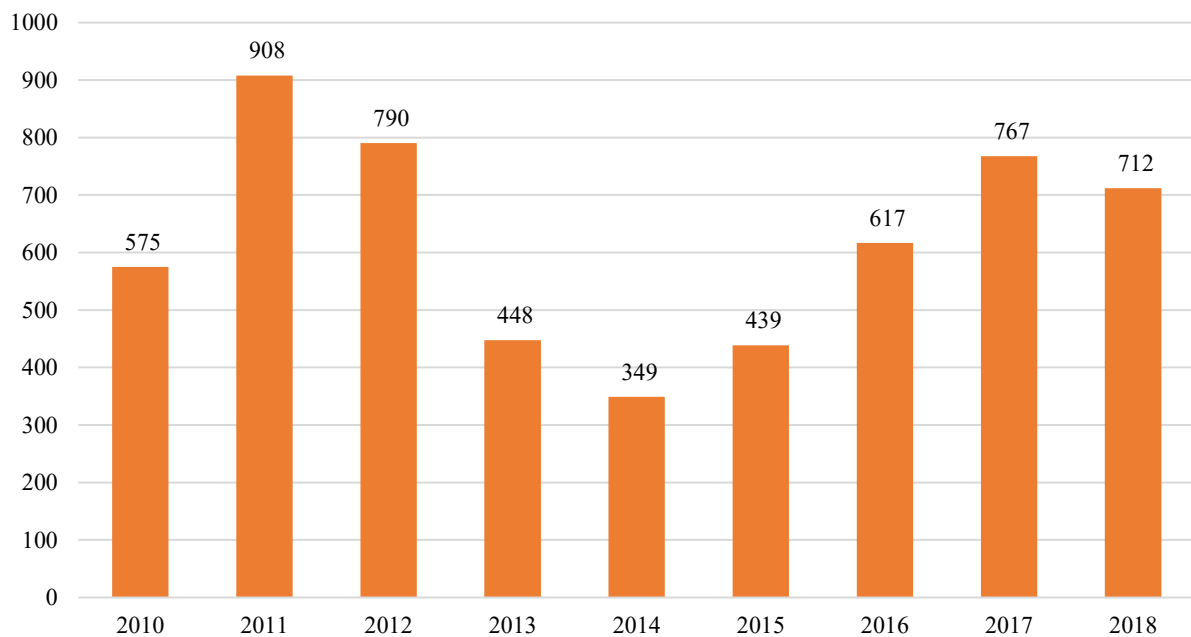
Продовження таблиці 2.1

ЄС	жов-вер	459	583	561	517		4,2%	4,9%	4,5%	3,9%
Інші		513	2 395	2 039	2 380		4,7%	20,3%	16,2%	18,1%
Всього		11 009	11 801	12 575	13 154		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Імпорт, тис. т							Імпорт, %			
Країна	Рік	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20		2016/17	2017/18	2018/19	2019/20
Аргентина	бер-лют	0	0	0	0		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Росія	вер-сер	30	30	10	20		0,4%	0,4%	0,1%	0,2%
Туреччина	вер-сер	498	503	533	550		6,2%	5,9%	5,6%	5,6%
Україна	вер-сер	1	1	0	0		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ЄС	жов-вер	1 397	1 529	1 966	1 800		17,4%	17,9%	20,6%	18,4%
Інші		6 087	6 476	7 044	7 415		76,0%	75,8%	73,7%	75,8%
Всього		8 013	8 539	9 553	9 785		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Внутрішнє споживання, тис. т							Внутрішнє споживання, %			
Країна	Рік	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20		2016/17	2017/18	2018/19	2019/20
Аргентина	бер-лют	647	647	649	674		3,8%	3,8%	3,6%	3,6%
Росія	вер-сер	2 023	2 023	2 225	2 427		12,0%	11,8%	12,3%	12,8%
Туреччина	вер-сер	1 000	980	1 155	1 155		5,9%	5,7%	6,4%	6,1%
Україна	вер-сер	440	580	280	280		2,6%	3,4%	1,5%	1,5%
ЄС	жов-вер	4 474	4 643	4 963	5 013		26,5%	27,1%	27,5%	26,5%
Інші		8 302	8 271	8 797	9 341		49,2%	48,2%	48,7%	49,4%
Всього		16 886	17 144	18 069	18 890		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Джерело: складено автором на основі [17]

Аргентина є третьою в світі країною як за обсягами виробництва соняшникової олії, так і за обсягами експорту. За даними 2018 р. країна виробила понад 930 тис. т

нерафінованої соняшникової олії, що дозволило країні зайняти 5,9% частку у світовому виробництві даного товару. Близько 76% виробленої продукції було експортовано, що відповідає 5,5% світового експорту. У структурі експорту Аргентини соняшникова олія складає 1,1% (450 млн дол. США у 2018 р.) (рис. 2.1) [18].



**Рис. 2.1 Експорт соняшникової олії з Аргентини 2010-2018 рр., тис. т**

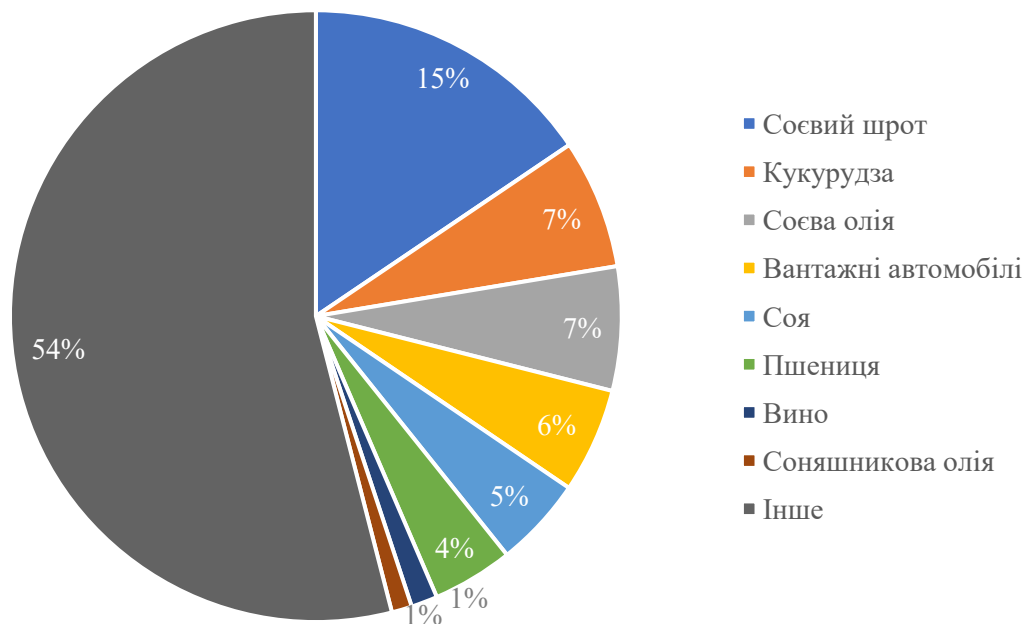
Джерело: складено автором на основі [41]

Крім того, Аргентина є найбільшим у світі експортером соєвої олії, з річним обсягом експорту приблизно 5,3 млн т. у 2019 р., займаючи частку близько 45% у світовому експорті. Соєва олія та продукти переробки (шрот) займають ключову позицію у експорті країни: 15% експорту держави складає соєвий шрот (9,1 млрд дол. США у 2018 р.), 7% – соєва олія (3,9 млрд дол. США у 2018 р.). Також країна експортує біопаливо, створене за рахунок переробки сої (рис. 2.2).

При цьому країна не є лідером у світовому виробництві даного виду продукції, займаючи четверте місце у світі (14% світового виробництва соєвої олії). Ключові виробники соєвої олії у світі – Китай (31% виробництва), США (19%) та Бразилія (15%). Це свідчить про експортну орієнтованість даної галузі АПК країни [18].

В загальному виробництві сільського господарства в Аргентині переважає екстенсивне землеробство та використання механізації та сучасних технологій у преріях Пампас. Це пояснює низьку частку сільськогосподарського сектору у зайнятості: у 2016 році – 2%, це один із найнижчих у світі та значно менший, ніж частка сектору у ВВП країни (8%). Враховуючи це, оцінюється, що розширений агропродовольчий та агропромисловий сектор забезпечують 18-35% загальної зайнятості Аргентини [22].

Сільськогосподарське виробництво в Аргентині інтегрується у внутрішні та світові ланцюги вартості. Згідно з дослідженням ОЕСР зв'язки доданої вартості сільського господарства з внутрішнім та зовнішнім секторами (прямі зв'язки) є високими: 33% усієї доданої вартості сільського господарства закінчується в зарубіжних країнах.



**Рис. 2.2 Товарна структура експорту Аргентини у 2018 р., %**

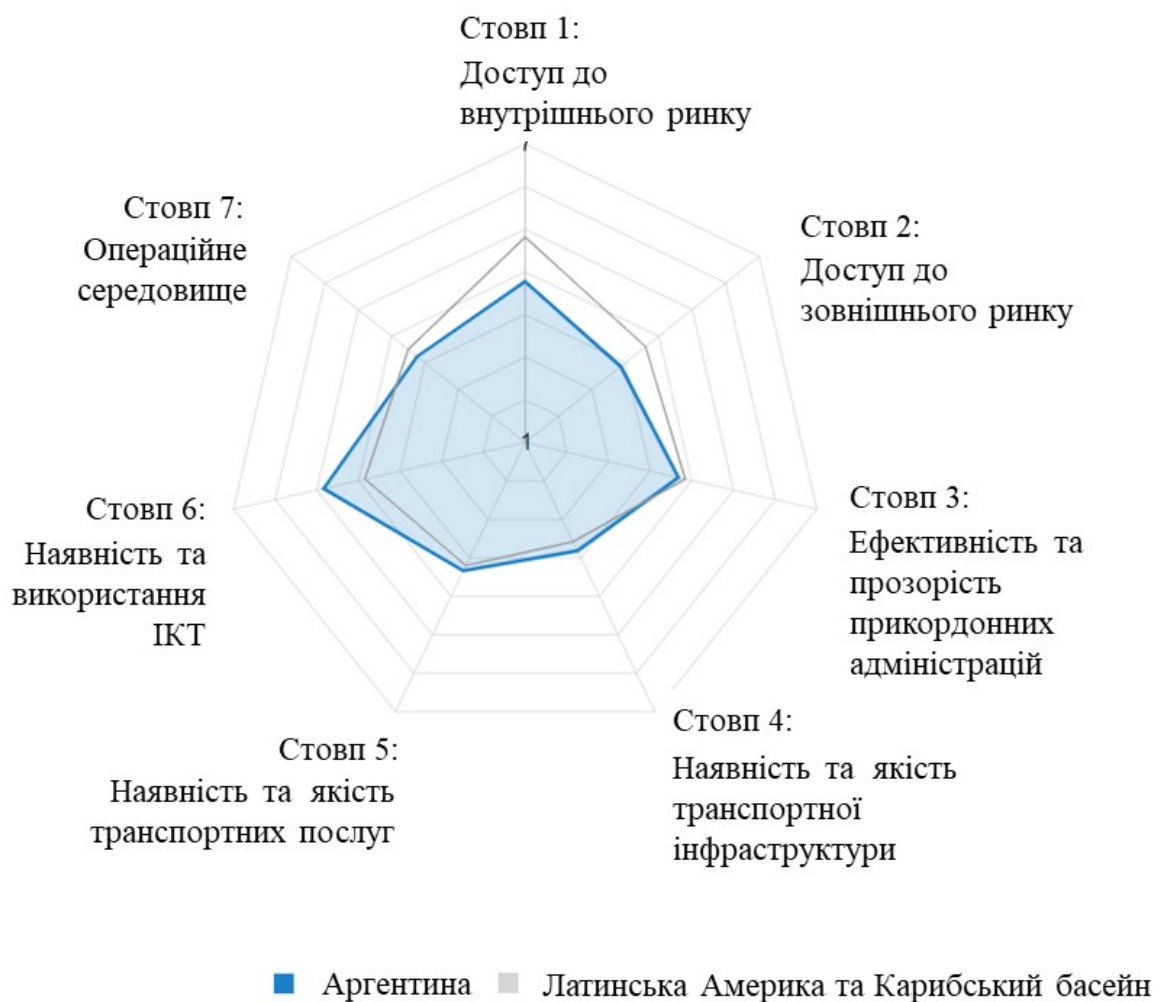
Джерело: складено автором на основі [38]

Аргентинський первинний сільськогосподарський експорт широко використовується як сировина в інших країнах, і 55% припадає на інші внутрішні сектори. Однак зв'язки виробництва аграрного сектору з доданою вартістю

постачальників ресурсів із глобальних ланцюгів вартості (зворотні зв'язки) слабкі, лише 11% надходять з інших країн [22, 28].

У системі міжнародних рейтингів, що оцінюють ефективність державної політики у сфері торгівлі Аргентина займає посередні позиції серед інших країн світу, втім зберігає провідні позиції у порівнянні з країнами Латинської Америки та Карибського басейну, показуючи позитивну динаміку.

Індекс залучення держав у міжнародну торгівлю (Enabling Trade Index 2016) поставив Аргентину на 94 сходинку з 136 країн світу (рис. 2.3) [33].



**Рис. 2.3 Аргентина у системі індикаторів Enabling Trade Index 2016**

Джерело: [33]

Відповідно до даного рейтингу Аргентина має дві конкурентні переваги у регулюванні міжнародної торгівлі:

- високий показник впровадження ІКТ у систему торгівлі (вищий показник за середнє значення серед країн Латинської Америки).
- діяльність прикордонних адміністрацій є ефективною та транспарентною.

Саме завдяки позитивним зрушенням у даних субіндексах Аргентина змогла піднятися у рейтингу з 104-го місця (2014 р.) на 94-е місце (2016 р.). Аргентина спростила свою систему ліцензування імпорту, впровадивши Комплексну систему моніторингу імпорту (Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones), що призвело до скорочення часу дотримання кордону з 12 до 2,5 днів [34]. Незважаючи на ці вдосконалення, згідно з опитуваннями підприємств, ключовими проблемами торговельної політики країни є:

- високі витрати, пов'язані з проходженням митного кордону, як наслідок – відсутність цінової переваги при експорті та імпорті,
- низький рівень фінансування експортної діяльності,
- висока вартість затримок, спричинена локальним транспортуванням.

Показник «транскордонна торгівля» (Trading Across Borders, субіндекс Doing Business) також підтверджує даний стан експортно-імпоротної політики держави. Середній час для проходження митного кордону товарами складає 21 год., що є в 2 р. меншим ніж середній показник у країнах Латинської Америки. Крім того, вартість проходження митного кордону співставна з витратами, що несуть інші розвинені країни світу [29]. Однак час та витрати на підготовку та комплаєнс документів є більшими за показники розвинених країн (таблиця 2.2).

Оцінюючи дані показники у динаміці також необхідно відмітити позитивні скороченні часу та витрат на експорт завдяки впровадженню автоматизації процесів, починаючи з 2014 р.:

- 2014 р. – Аргентина скоротила кількість документів, необхідних для імпорту, усунувши неавтоматичні ліцензійні вимоги.

- 2018 р. – Аргентина спростила транскордонну торгівлю, запровадивши нову ліцензійну систему для імпорту, яка скоротила час, необхідний для дотримання документальної документації.
- 2020 р. – Аргентина скоротила час, необхідний для дотримання документації щодо експорту та імпорту, запровадивши електронні сертифікати походження та вдосконаливши свою систему ліцензування імпорту [29].

Таблиця 2.2.

**Аргентина у системі індикаторів Trading Across Borders (Doing Business 2020)**

Індикатор	Од. виміру	Аргентина	Латинська Америка	Розвинені країни ОЕСР	Аргентина, % до Лат. Америки	Аргентина, % до розвинених країн ОЕСР
1	2	3	4	5	6	7
Час для експорту: коплаенс при проходженні митного контролю	Год	21	55,3	12,7	-62,0%	65,4%
Вартість експорту: коплаенс при проходженні митного контролю	дол. США	150	516,3	136,8	-70,9%	9,6%
Час для експорту: коплаенс документації	Год	25	35,7	2,3	-30,0%	987,0%
Вартість експорту: коплаенс документації	дол. США	60	100,3	33,4	-40,2%	79,6%
Час для імпорту: коплаенс при проходженні митного контролю	Год	60	55,6	8,5	7,9%	605,9%

1	2	3	4	5	6	7
Вартість імпорту: коплаенс при проходженні митного контролю	дол. США	1200	628,4	98,1	91,0%	1 123,2%
Час для імпорту: коплаенс документації	год	166	43,2	3,4	284,3%	4 782,4%
Вартість імпорту: коплаенс документації	дол. США	120	107,3	23,5	11,8%	410,6%

Джерело: складено автором на основі [29]

Розглядаючи ефективність державної політики Аргентини у сфері спрощення торговельних процедур, що оцінюється ОЕСР в межах Trade Facilitation Indicators, можемо побачити, що позиції Аргентини набагато кращі ніж в середньому країни Латинської Америки та Карибського басейну (рис. 2.4).

Зокрема слід відмітити, що Аргентина значно випереджає інші країни регіону за показниками:

- доступності інформації – 1,43 бали / 2,0;
- податки та збори – 1,54/2,0;
- автоматизація – 1,46/2,0;
- процедури – 1,44/2,0;
- управління та неупередженність митних структур– 1,56/2,0

Крім того, важливо зауважити, що лише 1 індикатор з 12 має показник менше 1, а саме попередні рішення – 0,91 бал [30]. Дані результати стали можливими завдяки активній політиці уряду у напрямку спрощення торговельних процедур за рахунок

автоматизації процесів, а також залученню фінансування іноземних банків у державні проекти, націлені на спрощення торгівлі.



**Рис. 2.4** Аргентина у системі індикаторів Trade Facilitation Indicators

Джерело: [26]

Одними із ключових причин конкурентоспроможності Аргентини у сфері спрощення процедур торгівлі є діджиталізація процесів, зокрема:

- запровадження електронного документообігу для експортерів;
- можливість отримання деяких видів експортної документації через портали контролюючих органів;
- об'єднання усіх митних процедур у рамках електронної платформи, що забезпечує мінімізацію витрат часу на налаштування комунікації між контрагентами (детальніше дані заходи розглянуто у п. 2.3).

Отже, Аргентина ключовим гравцем на ринку рослинних олій, займаючи перше місце у світі за обсягами експорту соєвої олії та третє місце за експортом соняшникової олії. країною світу. Оцінюючи експортну політику держави за

методиками міжнародних організацій, можна зробити висновок, що ключовими конкурентними перевагами Аргентини, що допомагають країні забезпечувати лідерські позиції на ринку рослинних олій, є поширення використання інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема систем єдиного вікна для міжнародної торгівлі, прозорість митних процедур, у т. ч. митних тарифів, а також скорочення кількості процедур для здійснення міжнародної торгівлі.

## **2.2 Специфіка політики стимулювання експорту олійних Аргентини**

За останні три десятиліття аргентинський експорт продукції агропромислового комплексу помітно зріс в першу чергу завдяки технологічним та структурним змінам, а також сприятливим цінам на міжнародному ринку сільськогосподарських товарів.

Сільське господарство в регіоні Пампас зазнало значних структурних перетворень, пов'язаних із культурами. Землекористування та виробництво значно змінилися на користь олійних культур (переважно сої), а експорт перемістився в бік Китаю та інших країн Азії. Тим часом вирощування інших культур недостатньо розвинене: сільськогосподарські товари, що виробляються за межами регіону Пампас, наприклад овочі, фрукти, бавовна та тютюн зазнали нижчих темпів зростання продуктивності.

Аргентинська сільськогосподарська політика зазнала циклічних відмінностей у торговій політиці: підхід до відкритої економіки у 90-х роках, включаючи підписання угод СОТ та МЕРКОСУР; економічний ізоляціонізм та політика заміщення імпорту, з тарифами та експортними податками у 2001-15 рр.; та оновлений підхід до відкритої економіки після зміни уряду в 2015 році. Незважаючи на ці зрушення в політиці, кілька децентралізованих установ, відповідальних за реалізацію сільськогосподарської політики та послуг, мають давню традицію компетентності та стабільності. Серед них Національний інститут сільськогосподарських технологій (INTA), який надає важливі загальні послуги з досліджень та розширення сільського

господарства, а Національна служба з питань охорони здоров'я та якості харчових продуктів (SENASA) робить це у галузі охорони здоров'я тварин та рослин [22].

Розглянемо сучасну політику стимулювання експорту олійних Аргентини через призму інструментів, які широко застосовуються для даних цілей:

#### 1. Цінові інтервенції, субсидії, прямі виплати виробникам

В Аргентині практично відсутня практика виплат субсидій сільськогосподарським виробникам, цінових інтервенцій, а також прямих виплат на основі урожайності чи чисельності худоби, що цілком відповідає рекомендаціям СОТ у розрізі дозволених заходів стимулювання міжнародної торгівлі та заходів, регламентованих до обмеженого використання. Виняток становлять:

- програми в рамках Спеціального фонду з тютюнових виробів (FET),
- пільгове кредитування переважно малим виробникам через FINAGRO,
- інфраструктурні програми, такі як Програма сільськогосподарських послуг (PROSAP) [22].

Починаючи з 2008 р., малі фермерські господарства також мали право на субсидії. До малих фермерських господарств належать виробники, загальний обсяг виробництва яких становить менше 500 т і обсяг сільськогосподарських угідь яких становить менше 350 га в регіоні Пампас-Хумеди або 500 га в зоні пампеани. Ця субсидія намагалася повернути дрібним виробникам частину зниження цін внаслідок застосування експортних податків. Таким чином це призводило до різного обсягу експортного податку відповідно до розміру ферм [24].

Додатково існує субсидія на покриття витрат на перевезення зернових та олійних культур, що була запропонована виробникам зони пампеани. Субсидії були виправдані високими транспортними витратами в цьому регіоні. Дані субсидії можуть розглядатися як спроба цінової підтримки виробників та відповідно дискримінація виробників інших регіонів, оскільки вони належать до заходів «жовтої» скриньки СОТ.

## 2. Фіскальне стимулювання

Фіскальна політика Аргентини обтяжує експорт агропромислового сектору протягом останніх двох десятиліть, головним чином за рахунок використання експортних податків на рівні 15-30% від митної вартості товарів. Експортний податок, відновлений після 2002 р., на сьогоднішній день був найважливішою інтервенцією держави в сільськогосподарські ринки Аргентини. Його ключова мета – стимулювання внутрішнього споживання, забезпечення доступних внутрішніх цін на продукти харчування, а також стимулювання переробки сільськогосподарської сировини на товари з вищою доданою вартістю, що експортуються з меншими експортними податками або не обкладаються ними (таблиця 2.3).

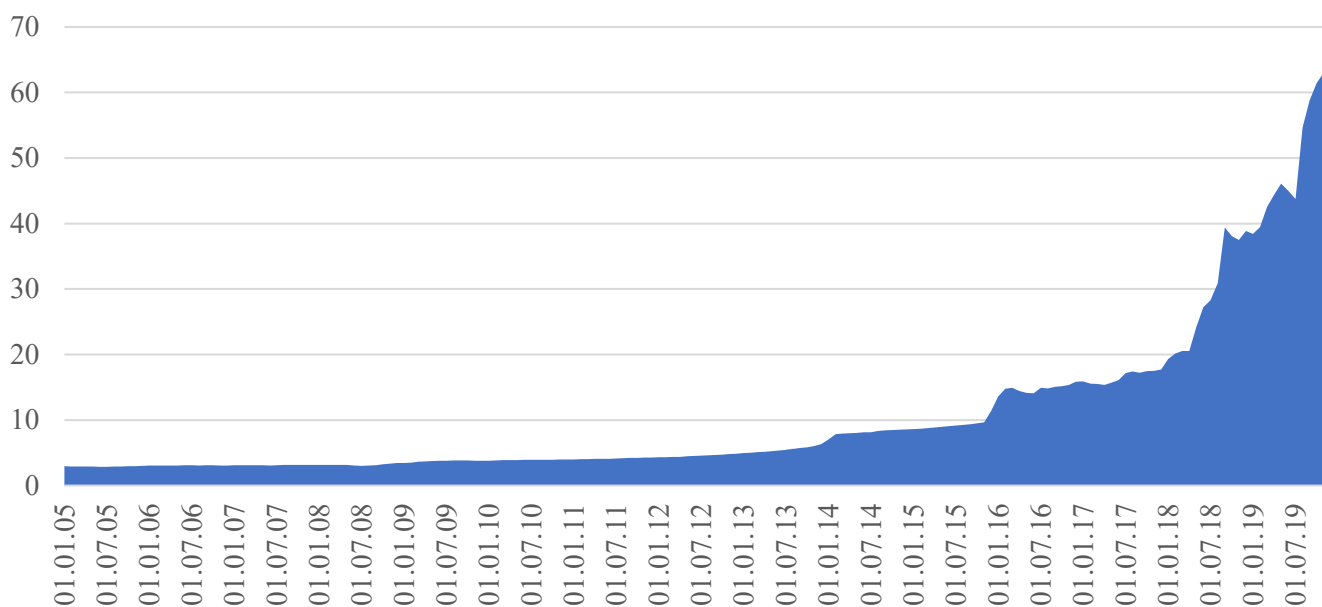
Таблиця 2.3

### Динаміка ставок експортного мита на олійні культури 2005-2020 рр.

Рік	Соєа	Соєва олія	Соєвий шрот	Соняшник	Соняшникова олія	Соняшниковий шрот
2005	24%	19%	20%	20%	18%	18%
2006	24%	19%	20%	20%	18%	18%
2007	28%	25%	25%	25%	24%	24%
2008	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2009	44%	40%	40%	40%	35%	35%
2010	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2011	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2012	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2013	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2014	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2015	35%	32%	32%	32%	30%	30%
2016	18%	0%	0%	0%	0%	0%
2017	18%	0%	0%	0%	0%	0%
2018	25%	15%	15%	12%	12%	12%
2019	25%	15%	15%	12%	12%	12%
2020	33%	30%	30%	32%	32%	32%

Джерело: складено автором на основі [19, 20, 47]

В останні два десятиліття ставки експортного податку сільськогосподарських товарів були мінливими в часі, визначалися дискреційно шляхом урядових постанов. Зростання ставок експортного податку з 2002 по 2012 рр. співпало зі збільшенням міжнародних цін основних аргентинських експортних товарів. Деякі з цих товарів - наприклад, пшениця, кукурудза та м'ясо великої рогатої худоби – є частиною основної дієти більшості аргентинців, і уряд того часу ввів ці та інші заходи обмеження експорту з явною метою зниження ціни для внутрішніх споживачів. Протягом декількох місяців у 2008 р. була створена система змінного податку на експорт, коли ставки податку зростали з міжнародними цінами, досягаючи рекордної ставки до сої до 44%. Прості середні ставки експортного податку за 2002-2015 рр. були: 30% на сою, 28% на соняшник, 22% на пшеницю, 20% на кукурудзу, 12% на м'ясо великої рогатої худоби та 3% на молоко. У 2016 р. експортні податки були скасовані, крім сої, для якої ставка була знижена до 18% (таблиця 2.3).



**Рис. 2.5** Динаміка курсу аргентинського песо до долара США у 2005-2019 рр.

Джерело: [43]

У вересні 2018 р. у зв'язку зі знеціненням національної валюти (рис. 2.5) та поглибленням бюджетного розриву для збільшення фіскальних доходів уряд встановив тимчасовий податок на весь експорт до 31 грудня 2020 р. Податкова ставка

склала 12% і застосовується до всіх експортованих товарів та послуг, включаючи продукцію сільського господарства.

Ставка податку не перевищувала максимум 4 аргентинських песо за кожен долар експорту первинних сільськогосподарських товарів (зернові, олійні, технічні культури), та 3 песо за долар для решти товарів та послуг. Цей захід повинен сприяти макроекономічній стабільності та створити підґрунтя для отримання більш стабільних доходів у фіскальній галузі на довгострокову перспективу. Однак у грудні 2019 р. після девальвації аргентинського песо на 37% з початку року уряд Аргентини змінив збір у розмірі 4 песо за долар за сільськогосподарську сировину на фіксовану плату у розмірі 9% від митної вартості [42].

Експортний податок на сою має найвищі ставки та найвищі податкові надходження. Експортні податки на дану культуру мали чітку мету збільшити фіскальний дохід від все більш прибуткового експорту, чия міжнародна ціна зростає більш ніж удвічі протягом 2000-х рр., а також стимулювати переробку сої та експорт соєвої олії, шроту та інших продуктів переробки, що мають більшу додану вартість та відповідно сприяють збільшенню валютної виручки у країні. Ставка податку на експорт сої піднялася з 3,5% у 2001 р. до пікового значення в 44% у березні 2009 р.; ставка поступово знижувалася щомісяця на 0,5% до 30% у січні 2018 року. У вересні 2018 року експортна ставка, специфічна для сої, була знижена до 18%. Наразі ставка податку на сою збільшено з 24,7% до 30%. Така сама ситуація і для решти олійних культур, зокрема експортне мито на насіння соняшнику – 32% (рис. 2.6) [19, 46, 47].

Навіть якщо ставки податку змінювались у роках, доходи від експортного податку, як правило, представляли собою високу частку фіскальних доходів держави. Протягом 1990-х вони їх майже не використовували, втім після активної імплементації даного фіскального інструменту у 2000-х роках, експортні мита стали вагомим джерелом доходу для уряду, що становило понад 10% загального доходу в бюджеті та в середньому 2% ВВП за 2002–15 роки, досягаючи 3,1% ВВП у 2008 р.

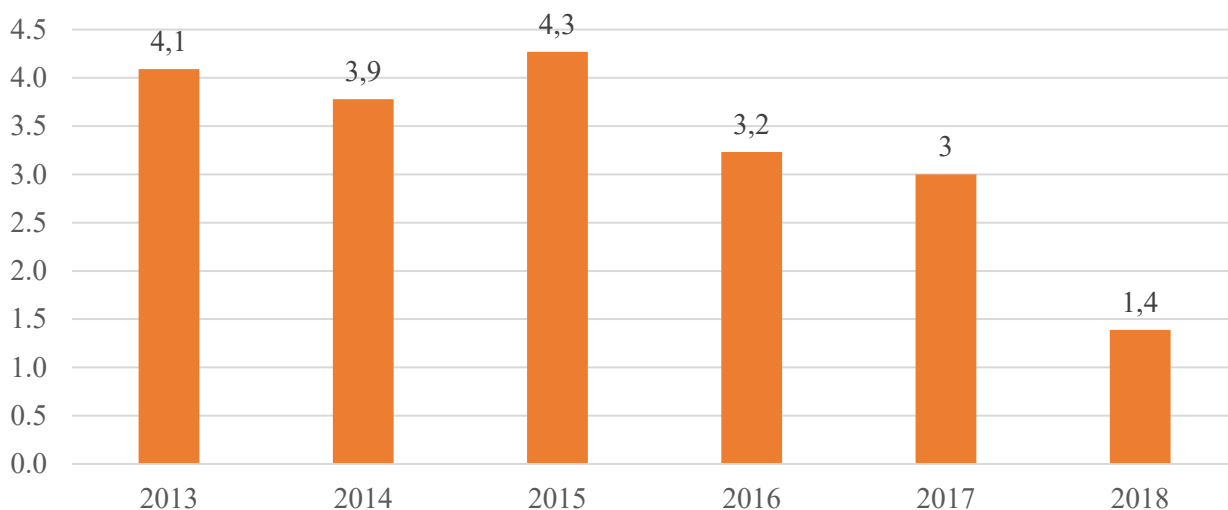
Після урядовою постановою від 2015 року залишилися лише експортні податки на сою, що становить 0,6% ВВП [22].



**Рис. 2.6 Експорт соєвої олії з Аргентини у 2010-2019 рр., млн т.**

Джерело: складено автором на основі [19, 39, 47]

Таким чином, фіскальна політика Аргентини спрямована на скорочення експорту товарів з низькою доданою вартістю (сировинних товарів), стимулювання внутрішньої переробки та експорту готової продукції. Завдяки даним заходам за останні 5 років експорт сої скоротився у 2,5 рази (рис. 2.7)



**Рис. 2.7 Експорт сої з Аргентини 2013-2018 рр., млрд дол. США**

Джерело: [99]

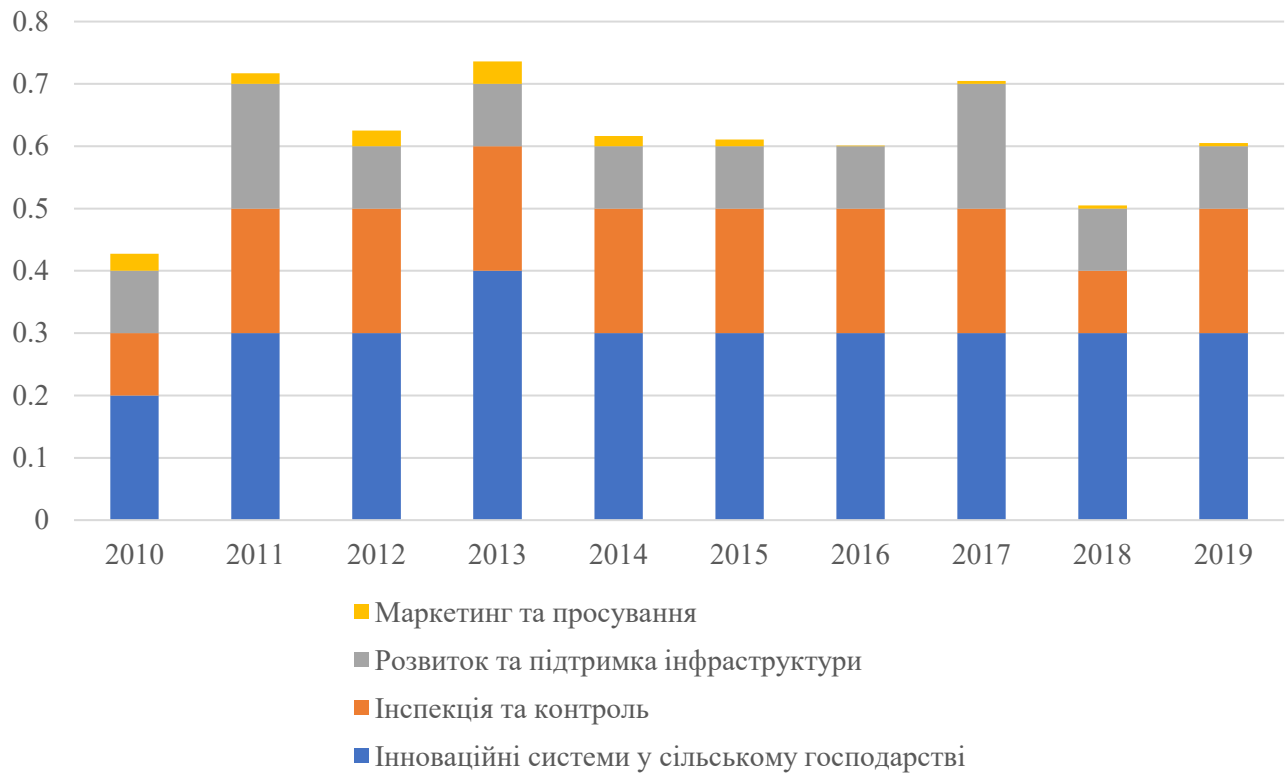
### 3. Бюджетна підтримка

На відміну від багатьох розвинених країн, переважна частина бюджетних витрат на сільське господарство Аргентини спрямовується на загальні послуги для підвищення конкурентоспроможності сектору, а не на субсидії та заходи підтримки для виробників (у т. ч. фінансування). Державні витрати на такі загальні послуги для сільського господарства в Аргентині становили близько 59% від загальних бюджетних витрат на цей сектор у 2015-2018 рр. До таких послуг належать системи інновацій, фінансування розробок, патенти та інспекційні служби [55].

Близько 50% загальної суми витрат на загальні послуги у 2018 р. було виділено на сільськогосподарські патенти та інноваційні системи, зокрема на науково-дослідні та науково-дослідницькі інститути та служби розширення (рис. 2.8). Приблизно 26% загальної кількості бюджетного фінансування було надано службам інспекції та контролю або державній установі охорони здоров'я тварин та рослин SENASA, таким чином, уряд Аргентини стимулював дотримання міжнародних стандартів якості, що зменшує витрати на сертифікацію, проходження фіто-санітарного контролю при експорті продукції з країни. Більшість решти було виділено на розвиток та обслуговування інфраструктури, зокрема, зрошення та сільських доріг. Аргентина – одна з небагатьох країн, що оцінюються ОЕСР, де більша частина бюджетних трансфертів виділяється на загальні послуги, втім дана специфіка є характерною для країн Латинської Америки та Океанії, зокрема Австралії, Коста-Ріки, Нової Зеландії та Чилі.

Аргентинські сільськогосподарські дослідження широко розцінені в усьому світі, особливо в галузі біотехнологічних питань, як і патенти, наприклад, на насіння рису. Основним закладом аграрної інноваційної системи є Національний інститут сільськогосподарських технологій (INTA), який також надає послуги з розширення. Інша організація, яка використовує значну частку бюджетних ресурсів, – Національна служба з охорони здоров'я та якості харчових продуктів (SENASA), яка відповідає за

здоров'я тварин та рослин. INTA та SENASA мають хорошу професійну репутацію у своїх галузях [22].



**Рис. 2.8 Структура бюджетних витрат на сільське господарство Аргентини 2010-2019 рр., млрд дол. США**

Джерело: [55]

Аргентинське сільське господарство протягом останніх десятиліть зазнало помітних інновацій, хоча прогрес був нерівномірним у всіх регіонах. Незважаючи на те, що регіони за межами Пампас демонстрували низьку динамічність, регіон Пампас зазнав неабиякого збільшення кількості оброблюваних ріллі та загальної факторної продуктивності сільськогосподарських культур завдяки застосуванню нових технологій, таких як необроблені ґрунти, розробка та використання генетично модифікованих сортів, а також зміна структури вирощуваних культур на користь розширення виробництва сої. Зокрема Аргентина отримала конкурентну перевагу від використання генетичних інновацій за дуже вигідних умов – таких як відсутність

В результаті даної політики розширення та стимулювання інновацій загальне виробництво зернових та олійних культур збільшилося майже втричі з 38,2 млн. т у 1990/91 р. до 112,2 млн т у 2018/19, тоді як оброблювана площа збільшилася у два рази: з 19,9 млн га до 39 млн га [39]. Це розширення стало можливим завдяки розробці та впровадженню нововведень, які дозволяли вирощувати рослинництво на землях, які раніше не були придатні для цього, та впровадження технологій подвійного врожаю: наприклад, у регіоні Пампас вирощують пшеницю, а потім сою.

Зростання експорту соєвої олії до рівня лідера світового ринку також пов'язано з фінансуванням інновацій та розширенням виробництва сої. Масове розповсюдження сої у Аргентині розпочалося в 1970-х, коли нові сорти насіння в основному розроблялися на місцевому рівні та кількома державними установами, зокрема Національним інститутом сільськогосподарських технологій (INTA), які активно почали досліджувати та виводити сорти генетично модифікованої сої, що за низької ємкості внутрішнього ринку почала експортуватися закордон.

Наразі активно фінансуються розробки пов'язані з виробництвом біодизеля, який виробляють з продуктів переробки сої та насіння соняшника – шроту та лузги. У 2018 р. частка аргентинського експорту в загальній світовій торгівлі біодизелем становила понад 50%.

Отже, в даний час підсистема сої в Аргентині є однією з найефективніших у світі з точки зору продуктивності та технологічного розвитку. Уряд Аргентини, починаючи з минулого століття активно розширював виробництво олійних культур та стимулював її внутрішню переробку та експорт олії, шроту, лузги, біопалива та інших продуктів переробки олійних. Ключовими інструментами для стимулювання виробництва та експорту є бюджетна підтримка інновацій, зокрема виведення нових сортів, що дозволяють збільшити урожайність або зменшити витрати на вирощування. Переробка та експорт продуктів переробки стимулюється завдяки впровадженню високих експортних мит на первинну сировину, що робить її експорт нерентабельним для сільськогосподарських виробників. Таким чином Аргентина змогла збільшити

виробництво та експорт соєвої олії в три рази за останні 20 років, ставши світовим лідером у експорті соєвої олії, соєвого шроту та біодизелю. Ризиком такої системи залишається залежність від монокультури, ціни на світовому ринку на яку є дуже волатильними. Відповідно залежність економічного зростання країни від монокультури може призводити до непередбачуваних наслідків.

### **2.3. Впровадження заходів спрощення процедур експорту олійних у Аргентині**

Аргентина є однією з 73 країн світу, що підписала угоду COT про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement – TFA), метою якої є підвищення ефективності співробітництва країн світу шляхом торгівлі за допомогою скорочення кількості, часу та матеріальних витрат при торгівлі товарами та послугами на міжнародному ринку. Угода ратифікована у січні 2018 р [25]. Наразі країна виконала свої зобов'язання зі спрощення процедур торгівлі на 97,5% [26].

Одним з ключових впроваджень у даному напрямку є програма *Exporta Argentina*, яка має на меті збільшити обсяг експорту у три рази, досягнувши експорту у розмірі 200 млрд дол. США (70% товари, 30% послуги) у 2030 р. [52]. Крім того, проект переслідує мету поглибити присутність на міжнародному ринку, вчетверо збільшивши кількість компаній-експортерів від 9,5 тис. до 40 тис [23].

Для кожного сектору буде проведена конкретна робота: розвиток експортних ніш, підвищення конкурентоспроможності таких галузей, як автомобілебудування, послуги на основі знань (туризм) та туризм, а також просування сільського господарства, тваринництва та рибальства, енергетики, видобутку та нафти.

Загалом у провінціях буде проведено дев'ять регіональних нарад, щоб узгодити план спільно з приватним сектором на грудень. Після зустрічей, що відбулися в Мардель-Плата та Ріо-Куарто, наступна відбудеться в Тукумані, наступної п'ятниці.

Програма націлена на роботу над п'ятьма основними напрямками, що мають сприяти зростанню аргентинського експорту:

- доступ до ринку;

- сприяння торгівлі;
- збільшення фінансування;
- просування якості;
- супровід компаній.

Розглянемо заходи імплементації даної програми на прикладах реалізованих проєктів:

#### 1) Єдине вікно для зовнішньої торгівлі

Серед здобутків даної програми є впровадження системи «єдиного вікна» для зовнішньої торгівлі (VUCE), що є одним з індикаторів спрощення міжнародної торгівлі (Trade Facilitation Indicators). Програма впроваджена урядом Аргентини разом з Міністерством виробництва за ініціативи Всесвітньої організації торгівлі та підтримки Міжамериканського банку розвитку (IDB), що фінансує понад 90% витрат на впровадження програми [48].

Основна мета проєкту – спрощення, стандартизація, прозорість, підзвітність та впорядкування процесів, що дають передбачуваність комерційним операціям та створюють оптимальний рівень ефективності у зовнішній торгівлі через впровадження інформаційно-комунікаційних технологій.

Таким чином в результаті виконання проєкту платформа «єдиного вікна» має забезпечити швидке та просте виконання формальностей та оформлення документів, пов'язаних з імпортом, експортом та транзитом товарів, а також уніфікувати процеси, норми, правила та процедури функціонування систем, залучених до зовнішньої торгівлі.

Серед цілей впровадження VUCE слід виділити:

- скорочення часу та витрат;
- сприяння підвищенню прозорості;
- покращення контролю;
- полегшення доступу суб'єктів економічної діяльності до міжнародної торгівлі;

- сприяння ефективності роботи третіх організацій;
- зменшення кількості процедур віч-на-віч та впровадження оцифрування документів та диджиталізації процедур з можливістю управління в Інтернеті;
- інтегрування, гомогенізація та систематизація інформації про зовнішню торгівлю;
- забезпечення доступу та розповсюдження інформації у затвердженому, стандартизованому, оновленому та інтегрованому вигляді [49].

Крім того, для спрощення та впорядкування процедур у рамках програми проектна група також розробляє та заохочує до використання технологічні програми модернізації, такі як система електронного управління документами (GDE) та платформа для оформлення документів в електронному вигляді (TAD).

Платформа об'єднує різні групи суб'єктів, до яких належать:

- імпортери;
- експортери;
- митні брокери;
- урядові установи;
- органи контролю;
- сертифікуючі інститути;
- фінансові установи;
- страхові компанії;
- морські лінії;
- авіакомпанії;
- порти;
- прикордонні переходи;
- лінії залізничного транспорту;
- міжнародні земельні компанії;
- експедитори;

- депозитарії фіскальних та портових терміналів;
- міжнародні кур'єри [49].

Ця система почала впроваджуватися в декількох країнах Латинської Америки з 2010 р., коли в регіоні спостерігалось зростання міжнародної торгівлі, втім у інших країнах світу за межами даного регіону схожі системи за даною технологією працюють з 2007 р. у 73 країнах світу. В середньому країнам знадобилося 4 роки для розробки, впровадження та оптимізації платформи. Результатами впровадження платформ у інших країнах стало скорочення часу, необхідного для експорту та імпорту, більш ніж на 15% [48].

Аргентина змогла розробити таку систему за 2 роки, що є надзвичайно швидким періодом реалізації проекту, (таблиця 2.4) і вже з 1 вересня 2018 р. завдяки даній програмі експортерам та імпортерам стало можливим централізовано контролювати зовнішньоторговельні операції в Інтернеті, зокрема оформлювати складське зберігання, отримувати сповіщення, сертифікати походження через Єдине вікно для зовнішньої торгівлі у будь-якій точці країни [50].

Таблиця 2.4

#### Етапи впровадження системи «єдиного вікна» зовнішньої торгівлі

Етап впровадження	Опис етапу
1	2
Жовтень 2016 р.	Указ 1079/2016, що проголошує створення VUCE в рамках пілотного проекту.
Січень 2017 р.	Тестування пілотного проекту для експорту вин та зерна.
Червень 2017 р.	Публікація Указу 416/2017, який встановлює створення виконавчого підрозділу режиму «єдиного вікна» зовнішньої торгівлі Аргентини, що складається як децентралізований орган у межах Міністерства торгівлі Міністерства виробництва, з метою здійснення дій, пов'язаних із запровадженням та адмініструванням вищезазначеного режиму Початок розробок комплексної системи.

1	2
Липень 2017 р.	Отримано позику IDB та проведено преший державно-приватний діалог в рамках проекту VUCE.
Серпень 2017 р.	Інтеграція понад 80% зовнішньоторговельних процедур, що впроваджуються в дистанційних процедурах (TAD).
Грудень 2018 р.	Запуск Єдиного вікна зовнішньої торгівлі та презентація інструменту CICE (державний інформаційний центр міжнародної торгівлі).

Джерело: [48]

Платформа дозволяє керувати процедурами зовнішньої торгівлі та візуалізувати статус кожної із розпочатих процедур, а також тих, що були завершені. Крім того, VUCE дозволяє спостерігати за завданнями, що очікують на розгляд, додавати додаткові документи, виправляти, виключати документи та переглядати файли.

Крім того, експортери та імпортери можуть здійснювати загальний пошук за ключовими словами, такими як: процедура, агентство, тема, категорія, тарифне положення, замовник, компанія та постачальник.

Щоб отримати доступ до VUCE та виконувати свої операції, потрібно ввести код платника податків. Крім того, експортер/імпортер повинні бути зареєстровані в TAD – системі електронного документообігу, за допомогою якої можна виконати більше тисячі процедур з простим їх відстеженням, з яких 311 призначено для зовнішньої торгівлі.

Також у рамках програми Exporta Argentina впроваджено Інформаційний центр з питань міжнародної торгівлі – CICE, який уніфікує та оприлюднює інформацію, яка раніше поширювалася в різних організаціях та джерелах даних. Мета даного проекту – полегшити доступ до зовнішньої торгівлі за допомогою зменшення бар'єрів у торговельній інформації.

Раніше дана система охоплювала інформацію виключно про номенклатуру та базові тарифи та правила, наразі користувачі мають доступ до повної тарифної сітки у тому числі з урахуванням тарифних преференцій, з можливістю вибору країни, типу

операції або введення ключових слів, які керують їх пошуком. Крім того, до запитів щодо митних вимог, процедур та податкових режимів додається інформація про комерційні угоди, досягнуті з ALADI, GSP та інші.



**Рис. 2.9 Стратегія розвитку та імплементации VUCE у систему міжнародної торгівлі Аргентини**

Джерело: [50]

Диспетчери, імпортери, експортери, підприємці та державні службовці можуть знайти ексклюзивний розділ демпінгу, який групує всю інформацію, яку потрібно знати при імпорті. Користувачі можуть переглядати: поточні заходи, тип заходу, винятки (індивідуальний захід або договір про ціну), термін дії та інформацію з офіційного файлу Національної комісії з зовнішньої торгівлі (CNCE), яка є компетентним органом з демпінгу.

Це було спільним досягненням команди VUCE (Єдиного вікна зовнішньої торгівлі), CNCE та Підсекретаріату міжнародної торгівлі. Ці зміни є справжніми

структурними поліпшеннями конкурентоспроможності економіки з метою сприяння та зміцненню аргентинського експорту.

Програми та інновації будуть впроваджені протягом 5-річного терміну з різними етапами впровадження та специфічними підходами до кожного з них (рис. 2.9) та об'єднують у єдину систему усіх контрагентів, що задіяні у міжнародну торгівлю. Це циклічний план, оскільки після п'яти років, передбачених його створенням та дією, проект буде продовжувати адаптуватися до місцевих та міжнародних правил торгівлі, а також буде піддаватися вдосконаленню процесів та реінжинірингу.

## 2) Платформа Buy Argentina

Платформа Buy Argentina [54] – це ініціатива аргентинського агентства з інвестицій та торгівлі, Міністерства закордонних справ та Міністерства виробництва та праці. Дана ініціатива являє собою першу онлайн-платформу, яка концентрує експортні пропозиції аргентинських компаній та пов'язує їх з імпортерами з усього світу, допомагаючи компаніям-експортерам розширити свій бізнес на нових міжнародних ринках. Платформа поширює комерційні можливості 150 аргентинських компаній по всьому світу та забезпечує безперервний обмін ключовою інформацією під час ведення бізнесу за кордоном [53].

## 3) Кредитування експорту

Кредитування експорту є не надто розвиненим у Аргентині на рівні держави. Комерційні банки пропонують передекспортне фінансування великим експортерам з галузей сільського господарства (у т. ч. тваринництва), важкої промисловості та гірництва, що можуть отримати у банку кредитний ліміт на фінансування експортних операцій. Отримання коштів можливе за 365 днів до відвантаження товарів для покриття робочого капіталу у т. ч. кредитування покупців. Позики видаються у дол. США за конкурентними ставками, що є значно меншими за звичайні локальні кредитні лінії, та покривають по 90% вартості товарів, що розраховується від його FOB ціни. Для отримання позики експортери мають підтвердити експортні операції документарно.

Для представників малого та середнього бізнесу, що здійснюють експортну діяльність таке фінансування з боку комерційних банків практично відсутнє. Через брак фінансування у період з 2008 по 2014 рр. 95% компаній, які припинили експорт, були представниками малого та середнього бізнесу. Понад 1400 найменувань товарів припинили експорт. Саме тому на державному рівні за ініціативи Міністерства виробництва та праці було представлено нові інструменти фінансування для активізації розвитку МСП-експортерів по всій країні, в рамках програми «Exporta Argentina». Мета полягає у змінах, в результаті яких МСП, які припинили експорт, можуть відновити свою діяльність, та збільшать доступ інших виробників до міжнародних ринків [51].

Лінія попереднього фінансування експорту для малих та середніх підприємств наразі надає позики на суму до 200 тис. дол. США терміном на 365 днів та середньорічною ставкою 5,5%. До програми приєднано 12 приватних (національних та міжнародних) та державних банків з національним покриттям у понад 3200 відділень по усій країні: Banco Patagonia, Banco de la Provincia de Córdoba (Bancor), Banco Provincia, Supervielle, Credicoop, Macro, BBVA French, ICBC, Galicia, City Bank, Nation та HSBC. Крім того, для експортерів стали доступні кредитні лінії з гарантіями Аргентинського фонду гарантування (FOGAR) на суми до 100 тис. дол. США, з річною ставкою до 6% на термін 365 днів.

Саме завдяки позитивним зрушенням спрощенні процедур торгівлі Аргентина змогла піднятися у рейтингу Залученості держав у міжнародну торгівлю (The Global Enabling Trade Report) з 104-го місця (2014 р.) на 94-е місце (2016 р.). Аргентина спростила свою систему ліцензування імпорту, впровадивши Комплексну систему моніторингу імпорту, запровадив онлайн-платформу для проходження митного контролю, що призвело до скорочення часу дотримання кордону з 12 до 2,5 днів.

Отже, Аргентина активно розвивається у напрямку спрощення процедур міжнародної торгівлі та поширення присутності аргентинських експортерів на міжнародних ринках. Для цього уряд держави активно розвиває діджитал-платформи

та системи електронного документообігу, що об'єднують усіх контрагентів, задіяних у процедурах міжнародної торгівлі. Іншим шляхом є розширення можливостей для малого та середнього бізнесу шляхом надання фінансування експортних операцій та просування національних виробників на міжнародній арені.

## **РОЗДІЛ III. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ**

### **3.1. Стан виробництва та експорту соняшникової олії в Україні**

Експорт продукції АПК з України складає близько 40% від загального обсягу експорту, досягнувши рекордного показника 18,6 млрд дол. США (2018 р.), що робить дану галузь ключовим контрибутором у ВВП серед експортних галузей (19% ВВП у 2018 р.). У структурі експорту АПК соняшникова олія займає провідну позицію (22% експорту АПК, 4,3 млрд дол. США), роблячи Україну світовим лідером у виробництві та експорті соняшникової олії [62]. Станом на 2018/2019 маркетинговий рік Україна займає 32% частку у світовому виробництві соняшникової олії та 48% у експорті. Понад 95% виробленої олії експортується [59].

Вітчизняний аграрний сектор економіки кожного року збільшує виробництво олійних культур, адже попит на рослинні види олії зростає у всьому світі, а ціни реалізації є порівняно вищими, ніж на зернові культури. Відповідно до звіту Oilseeds: World Markets and Trade від 10 лютого 2020 р., що випускається Міністерством сільського господарства США (USDA), прогноз виробництва олійних культур збільшили на 2 млн т до 577 млн т у сезоні 2019/2020 у зв'язку з високим рівнем урожайності соняшника та сої. Відповідно збільшено прогноз з переробки насіння на олію на 2 млн т до 498 млн т та експорту олії за рахунок зростання попиту Індії та Європейського Союзу, спричинену високими цінами на пальмову олію у цьому сезоні [18].

Крі того, прогноз експорту соняшникової олії у 2019/2020 маркетинговому році з України підвищено до 6,2 млн т з 6,0 млн т – приріст 3,3% порівняно з попереднім прогнозом у січні 2020 р. Враховуючи прогнозні обсяги виробництва олії на рівні 16,00 млн т насіння, що еквівалентно 6,77 млн т олії, на зовнішні ринки надійде 91,5% усієї виробленої в Україні соняшникової олії. При цьому внутрішнє споживання соняшникової олії очікується на стабільному рівні 550 т за сезон 2019/2020 [18].

Беручи до уваги можливе зменшення попиту Китаю на соняшникову олію внаслідок коронавірусу, релевантно прогнозувати можливі збільшені залишки соняшnikової олії наприкінці сезону, що перейдуть до наступного маркетингового року та вплинуть на рентабельність національних виробників у зв'язку з можливим зменшенням світових цін на агропродукцію, спричинену різким падінням цін на нафту на 30% за тиждень на початку березня 2020 р. після відмови Росії зменшити виробництво нафти та рішення вийти з ОПЕК+.

Незважаючи на волативність цін на ринку та збільшення виробничих витрат рентабельність вирощування більшості олійних культур зумовлює тенденцію зростання обсягів їх виробництва та переробки.

Вітчизняні переробні підприємства є одними із основних і найбільших споживачів олійних культур, а їхня продукція — рослинні олії, шрот і лузга забезпечують досить вагому частку валютних надходжень від аграрного експорту.

Так, із 2011 р. по 2019 р. виробництво переробними підприємствами рослинних олій збільшилося майже вдвічі — до 6,2 млн т, тоді як їх експорт досяг близько 6,0 млн т [92, 94].

Український ринок олійних культур представлено 3 видами культур:

- Соняшник;
- Соя;
- Ріпак

Під цими культурами зайнято близько 8,70 млн га посівної площі, з яких 6,15 млн га виділено під насіння соняшника (70,7% посівних площ під олійні культури та 22,1% загальних посівних площ України відповідно) [93].

Останніми роками виробництво олійних культур стабільно зростає і вже досягло нового максимального рівня — 21,4 млн т (рис. 3.1). Слід зазначити, що в середньому за останні 8 років під вирощуванням соняшнику було зайнято близько 19-20% усіх посівних площ. Питома вага виробництва насіння соняшнику серед технічних культур складає в середньому 63%, досягши максимального значення у 2019 р. — 68% посівних

площ, що свідчить про важливість даної культури для експортного потенціалу України [93, 95].

В Україні діють близько 250 переробних підприємств різних розмірів та потужностей, розподіл часток ринку є нерівномірним зі значним домінуванням великих переробних підприємств, зокрема:

- 16 великих олійно-екстракційних заводів виробляють близько 80% всеукраїнського виробництва (причому 10 найбільших виробників забезпечують понад 60% виробництва);
- понад 230 малих та середніх переробних підприємств займають 20% частку ринку соняшникової олії.

До найбільших потужностей на ринку виробництва соняшникової олії належать:

- Дніпропетровський олійно-жировий завод (ТМ «Олейна» – володіє міжнародна компанія Bunge),
- Волчанський олійно-жировий завод (компанія «Kernel»),
- Запорізький олійно-жировий завод,
- Пологівський завод,
- Миколаївський олійно-екстракційний завод,
- ТОВ «Олсідз Блек Сі» (компанія Allseeds Group),
- ТОВ «Українська Чорноморська Індустрія» (компанія «Kernel»),
- Вінницький завод (компанія ViOil),
- Полтавський олійно-жировий завод (ТМ «Щедрий дар» – компанія «Kernel»),
- Приколотиянський олійно-жировий завод (ТМ «Стожар», ТМ «Чумак» – компанія «Kernel»),
- Кіровоградський олійно-жировий завод (компанія «Kernel»),

- Каховський олійно-жировий завод (компанія Cargill).



**Рис. 3.1: Динаміка загального виробництва олійних культур усіма категоріями господарств України**

Джерело: складено автором на основі [95]

Олійні культури займають стратегічно важливу роль у розвитку експорту вітчизняної аграрної продукції. За даними Державної служби статистики за 2019 р. було експортовано 595 тис. т соєвих бобів (592,4 млн дол. США), 621,4 тис. т насіння ріпаку (586,5 млн дол. США), 27,8 тис. т насіння соняшнику (68,1 млн дол. США) [92, 94]. Беручи до уваги різницю між середньорічними цінами продажу насіння та олії (вкл. продукти переробки), очевидним є те, що олія має більшу додану вартість (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

**Додана вартість за рахунок переробки насіння олійних культур**

Культура	Соєві боби	Насіння ріпаку	Насіння соняшника
1	2	3	4
Обсяг експорту 2019 р., тис. т	595,00	621,40	63,00
Середньорічна ціна, дол. США за т насіння	326,00	403,00	337,04

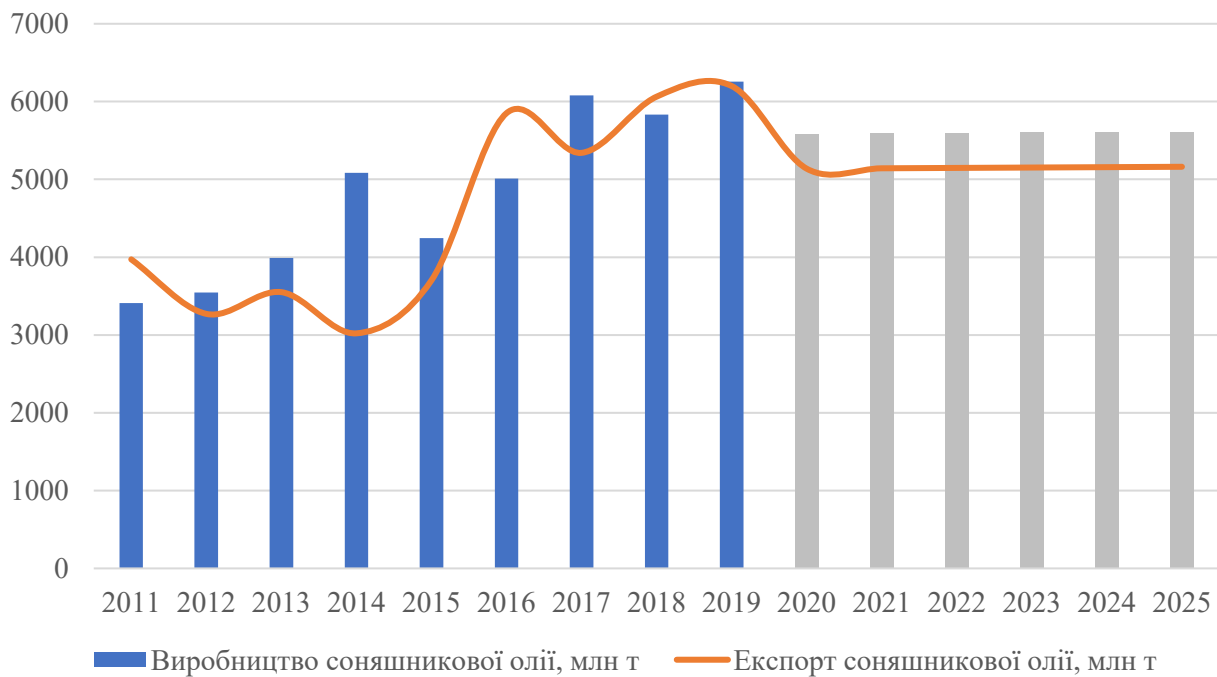
1	2	3	4
Середньорічна ціна, дол. США за т олії	632,00	779,00	695,48
Середньорічна ціна, дол. США за т шроту	220,00	195,00	201,35
Середньорічна ціна, дол. США за т лузги	-	-	40,00
Середньорічна ціна, дол. США за олію, вироблену з 1 т насіння	252,80	311,60	312,97
Середньорічна ціна, дол. США за шрот, вироблену з 1 т насіння	132,00	117,00	74,50
Середньорічна ціна, дол. США за лузгу, вироблену з 1 т насіння	-	-	7,20
Всього дохід від переробки соняшника, дол. США за 1 т насіння	384,80	428,60	394,66
Додана вартість, дол. США за 1 т насіння	58,80	25,60	57,62

Джерело: розроблено автором на основі [69]

Таким чином реальний експортний потенціал України полягає у орієнтації на продуктах переробки, що має більшу додану вартість, а не на сировину. Дана теза відображена у чинній експортній стратегії України, що має на меті до 2026 р. змінити структуру українського експорту сільськогосподарських та харчових товарів зі співвідношення між сировиною, продуктами первинної переробки та готовою продукцією 55/34/11 на 39/40/21 [66, 73].

Соняшникова олія займає ключову позицію в експорті вітчизняної продукції сільського господарства та харчової промисловості. За даними Державної служби статистики та Міністерства сільського господарства США, виробництво соняшникової олії зростало в середньому на 9% щорічно за останні 8 років, зазнаючи сильних коливань в період низької та високої урожайності соняшника. Максимуму виробництво соняшникової олії досягло у 2019 р. – 6 149,2 млн т завдяки збільшенню посівних площ на користь насіння соняшника.

Спираючись на останній прогноз Міністерства сільського господарства США у прогнозованому періоді у рамках аналізу, здійсненого автором, (Додаток В) прогнозується зростання обсягів виробництва соняшникової олії на рівні 0,1% щорічно, спричинене сталою величиною посівних площ та прогнозованою урожайністю соняшника на рівні середньому за останні 8 років (рис. 3.2).



**Рис. 3.2 Виробництво та експорт соняшникової олії у 2011-2025 рр.<sup>5</sup>, млн т**

Джерело: розроблено автором на основі [92, 93, 95]

Аналіз, проведений автором, має на меті спрогнозувати обсяги експорту соняшника та соняшникової олії, урахувавши статистичні дані (урожайність, виробництво тощо) та заходи стимулювання експорту, запропоновані автором у п. 3.2 (зокрема, впровадження ефективної ставки експортного мита на насіння соняшника, неповернення ПДВ тощо). Прогноз експорту є величиною, залежною від низки показників:

<sup>5</sup> - прогнозні значення для 2020-2025 рр.

1. Посівні площі сільськогосподарських культур (зернових, зернобобових, технічних та коренеплодів). Історичні дані базуються на статистичній інформації Державної служби статистики (звіт «Площі, валові збори та урожайність сільськогосподарських культур за їх видами та по регіонах» [100]), прогнозні базуються на припущенні про незмінність посівних площ, структура посівних площ за видами культур стабільна, що відповідає історичним даним.
2. Обсяги виробництва, зібрані площі та урожайність насіння соняшника. Історичні дані Державної служби статистики (звіт «Обсяг виробництва, урожайність та зібрана площа сільськогосподарських культур за їх видами по регіонах» [101]), прогнозна урожайність базується на середньому значенні за останні 5 років, зібрані площі – середній за останні 5 років відсоток від площ технічних культур (прогнозувалися у п. 1), обсяги виробництва – добуток прогнозних зібраних площ та урожайності.
3. Внутрішнє споживання, експорт та переробка насіння соняшника засновані на даних Міністерства сільського господарства США (звіт «Oilseeds: Markets and Trade» [17]) та Державної служби статистики (звіт «Надходження культур зернових і зернобобових, олійних на підприємства, що займаються їхнім зберіганням і переробленням» [102]). Прогноз засновано на середньому за останні 5 років співвідношенні внутрішнього споживання, експорту та переробки до прогнозних обсягів виробництва (розраховано у п. 2).
4. Виробництво соняшникової олії засновано на статистичних даних Державної служби статистики (звіт «Виробництво промислової продукції за видами» [95]). Прогноз базується на історичному вмісті олії (відношення виробництва олії до обсягів насіння соняшника, що надійшло у переробку).
5. Вміст шроту, лузги, інших продуктів переробки базуються на історичних даних виробництва ТОВ «Кернел-Трейд», виробництво шроту, лузги та

інших продуктів переробки розраховано як добуток вмісту на обсяги насіння, що надійшло у переробки.

6. Експорт, внутрішнє споживання соняшникової олії базуються на даних Міністерства сільського господарства США (звіт «Oilseeds: Markets and Trade» [17]) та Державної служби статистики (звіт «Зовнішня торгівля України» [92]). Прогноз засновано на середньому за останні 5 років співвідношенні експорту та переробки до прогнозних обсягів виробництва (розраховано у п. 4). Зростання внутрішнього споживання прогнозується відповідно прогнозу темпів зростання кількості населення України [97].
7. Ціни на насіння, олію та шрот базуються на даних інформаційно-аналітичного агентства АПК-Інформ [69]. В прогнозному періоді ціни зафіксовано на рівні 2019 р. для цілей елімінації впливу цінового чинника на результати розрахунків.
8. Ставки експортного мита та експортного ПДВ базується на Законі України «Про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види олійних культур» [61], Законі України «Про внесення зміни до підрозділу 2 розділу ХХ «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування податком на додану вартість» [68]. Для прогнозного періоду використано ефективну ставку мита на насіння соняшника, що вирівнює дисбаланс між експортними та внутрішніми цінами.
9. Обсяги експорту насіння у прогнозному періоді після впровадження ефективної ставки мита та запровадження неповернення ПДВ передбачені на нульовому рівні. Розрахунок передбачає ідеальний сценарій для розрахунку економічного ефекту на валютну виручку країни.
10. Ефект збільшення валютної розраховано різницю між збільшенням експорту олії за рахунок спрямування частки насіння, що раніше спрямовувалося на експорт (близько 0,5-0,7% від щорічного виробництва насіння), у переробку, та втраченими доходами від експорту насіння.

Отже, на основі історичних даних про посівні площі та урожайність соняшника було отримано обсяги виробництва даної культури. Віднявши прогнозні обсяги внутрішнього споживання та експорту, одержано прогноз обсягів насіння соняшника, що надійшло у переробку. Після застосування історичного показника вмісту олії до отриманих обсягів переробки одержано прогнозне значення обсягів виробництва соняшникової олії. Одержані обсяги скориговано на обсяги внутрішнього споживання олії для одержання прогнозу експорту.

Обсяги експорту олії з України становлять понад 90% від обсягів виробництва за останні 5 років, зумовлені низькою ємністю внутрішнього ринку, що дозволило Україні зайняти лідерські позиції на світовому ринку соняшникової олії. У прогнозному періоді закладений обсяг експорту соняшникової олії на рівні 92% від виробництва (Додаток Л).

Експорт соняшникової олії з України характеризується як ринок монополістичної конкуренції з чітко вираженими ключовими гравцями, які щорічно намагаються збільшити долі ринку за рахунок збільшення обсягів експорту та оптимізації витрат, адже як гравці на ринку сировини, експортери не мають впливу на експортні ціни. (таблиця 3.2)

Таблиця 3.2

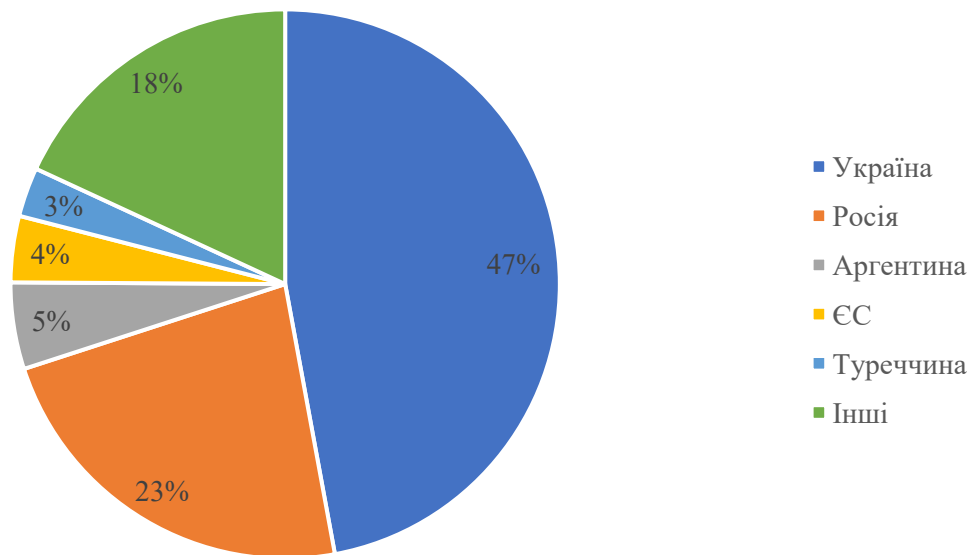
### Основні гравці у експорті соняшникової олії з України

№	Компанія	Обсяг експорту 2019 р., млрд грн	Частка у експорті соняшникової олії, %
1	2	3	4
1	ТОВ «Кернел-Трейд»	22,5	22,19%
2	ДП «Сантрейд» (дочірня компанія Bunge)	10,0	8,57%
3	ТОВ «АТ Каргілл»	7,5	6,46%
4	ТОВ «Адм Трейдінг Україна»	4,5	3,70%
5	ТОВ «Ді Енд Ай Еволюшн» (дочірня компанія Vioil)	4,0	3,30%

1	2	3	4
6	ТОВ «Олсідз Блек Сі»	3,4	3,00%
7	ТОВ «Дельта Вілмар СНД»	3,3	2,80%
8	ТОВ «Катеринопільський елеватор» (дочірня компанія МХП)	3,0	2,60%
9	ТОВ «Вінагро-Фуд»	2,8	2,50%
10	ПАТ «МЗВКК» (дочірня компанія МХП)	2,5	2,30%

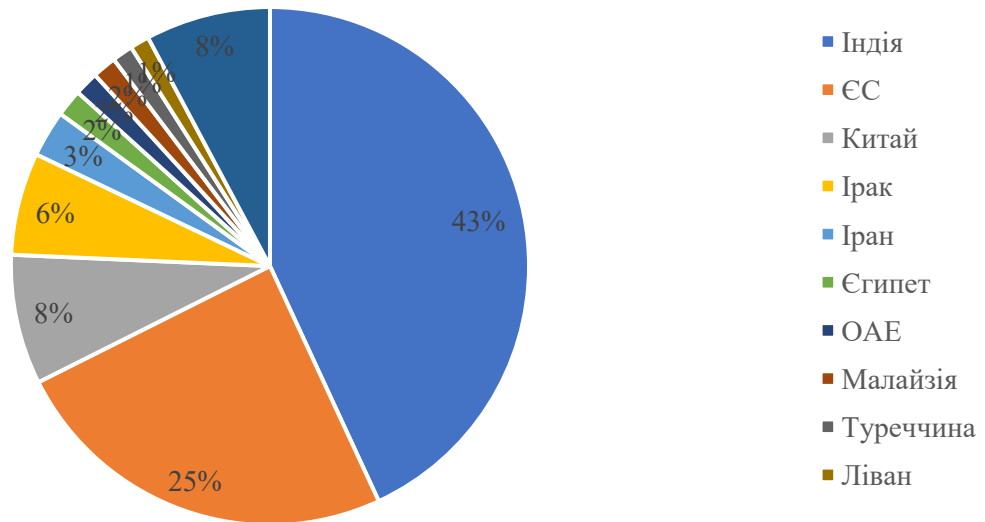
Джерело: складено автором на основі публічних звітів компаній

Протягом останніх років Україна укріпила свої позиції на світовому ринку соняшникової олії – наразі Україна посідає 1 місце серед експортерів соняшникової олії (47% ринку) та 1 місце за обсягами виробництва (32% ринку) (рис. 3.3), виробивши понад 6,3 млн тонн соняшникової олії та експортувавши 6,2 млн т. до Індії, ЄС та Китаю (рис. 3.4) [62].



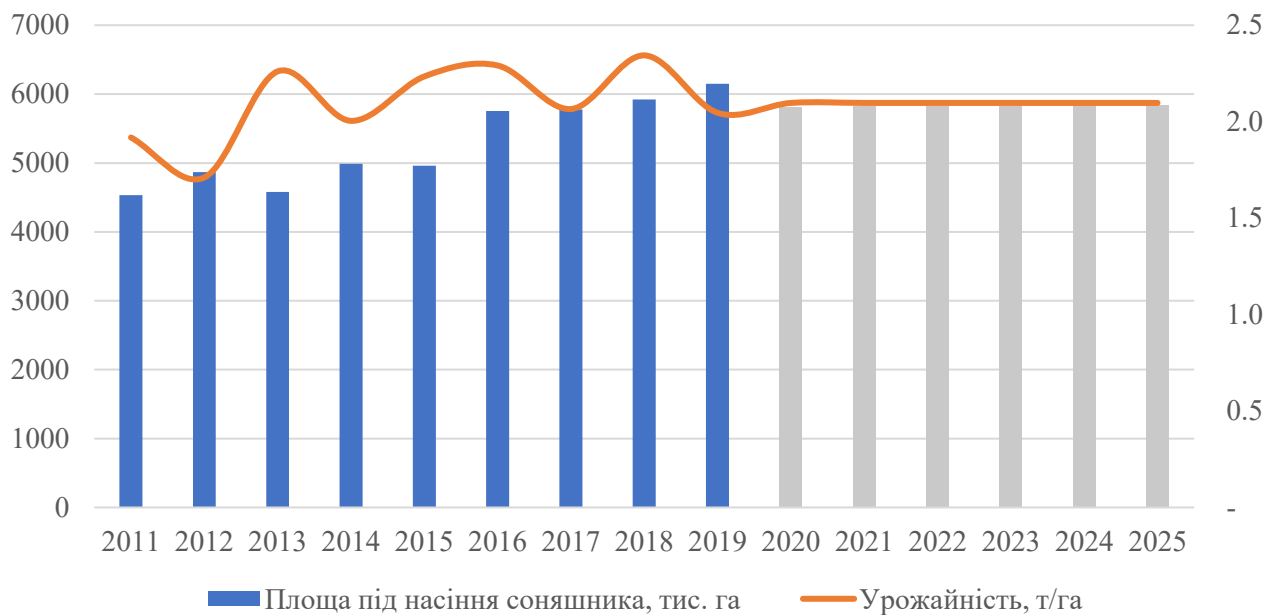
**Рис. 3.3 Частка України у світовому експорті соняшникової олії 2019/20 рр.**

Джерело: [18]



**Рис. 3.4** Географічна структура експорту соняшникової олії з України 2018 р.

Джерело: [62]



**Рис. 3.5** Посівні площі та урожайність соняшника 2011-2025 рр.<sup>6</sup>

Джерело: розроблено автором на основі [95]

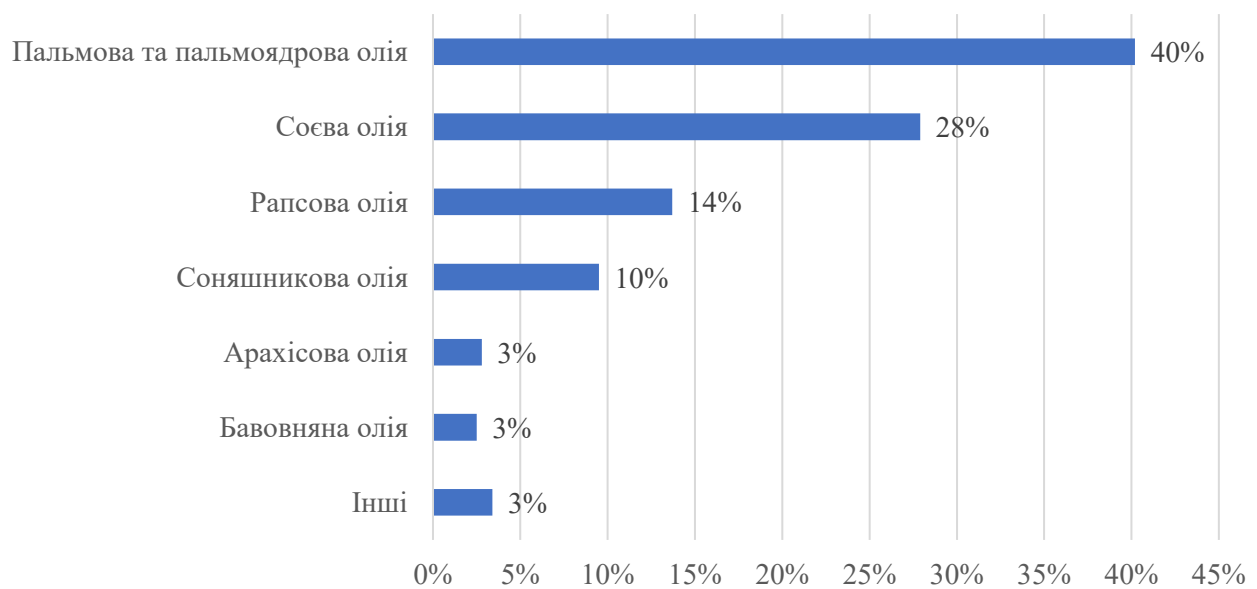
Зростання обсягів виробництва та експорту стало можливим завдяки збільшенню посівних площ, а також високій урожайності соняшника (зокрема рекордні врожаї у

<sup>6</sup> - прогнольні значення для 2020-2025 рр.

2018 р.), зумовленій збільшенням кількості вирощування високоолеїнового соняшника (рис. 3.5).

З точки зору цінового фактору, Україна, не зважаючи на лідерські позиції у виробництві олії, мало впливає на експортні ціни. Це пов'язано зі значним впливом світових цін на пальмову та частково соєву олію на котирування цін інших рослинних олій. Оскільки соняшникова олія займає лише 9,6% у світовому виробництві рослинних олій харчового призначення, вплив на ціни збільшення/зменшення виробництва не має значного ефекту на світовий ринок олій (рис. 3.6) [21].

Завдяки технологічним змінам, зокрема збільшенню вирощування високоолеїнового соняшника, а також збільшенню попиту на соняшкову олію в Індії та Китаї, що становлять понад 50% світового споживання, світові обсяги виробництва



даного різновиду олії щорічно зростають (згідно зі статистичними даними Міністерства сільського господарства США валовий обсяг виробництва соняшкової олії 2018/2019 маркетинговому році становить 20 млн т), однак у порівнянні з об'ємами виробництва пальмової та пальмоядрової олії вони залишаються відносно малими (рис. 3.6).

**Рис. 3.6 Структура світового виробництва рослинних олій 2019 р.**

Джерело: складено автором на основі [21]

Хоча з іншого боку ми можемо спостерігати падіння світових цін на соняшникову олію, починаючи з 2016 р., спричинену у тому числі зростанням урожайності та збільшенням виробництва олії. Водночас протягом 2018 р. падіння цін на соняшникову олію прискорилося і вони досягли найнижчого рівня з початку 2007 р. Вагомою причиною такої динаміки були рекордні врожаї, насамперед в Україні.

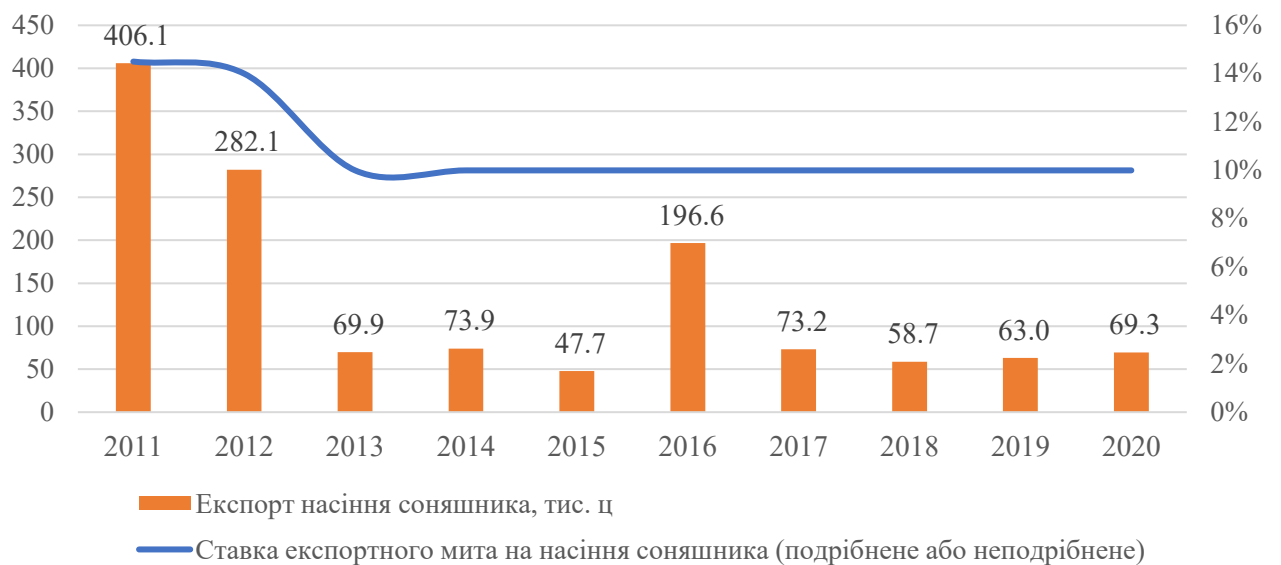
Отже, Україна займає лідерські позиції у експорті соняшnikової олії. Наведені вище дані свідчать про те, що країна має на меті зберігати провідну роль на ринку, збільшуючи посівні площі під олійними культурами, використовуючи нові технології для збільшення урожайності, а також перероблюючи левову частку об'ємів сировини на олію, що є продукцією з вищою доданою вартістю. Крім того, невелика ємність внутрішнього ринку олії дозволяють Україні забезпечувати майже 50% світового обсягу торгівлі соняшnikовою олією, що приносить країні понад 5% річного ВВП. Не зважаючи на передові позиції на світовому ринку, Україна практично не впливає на світові ціни на соняшnikову олію, що мінімізує можливість перекладати збільшення виробничих витрат, коливання валютного курсу та інші фактори на зовнішніх споживачів. Саме тому ефективна державна політика стимулювання експорту соняшnikової олії є невід'ємною передумовою конкурентного розвитку галузі та економічного зростання країни.

### **3.2. Ефективність інструментів стимулювання експорту соняшnikової олії з України: переваги, недоліки, шляхи покращення**

Державна політика стимулювання експорту соняшnikової використовує різноманітні інструменти, деякі з яких схожі на інструменти, що використовує Аргентина, зокрема ключовим засобом стимулювання є фіскальні стимули на продукти сировинного характеру (насіння соняшника). Таким чином забезпечується зростання внутрішньої переробки насіння як сировини на олію. Відсутність

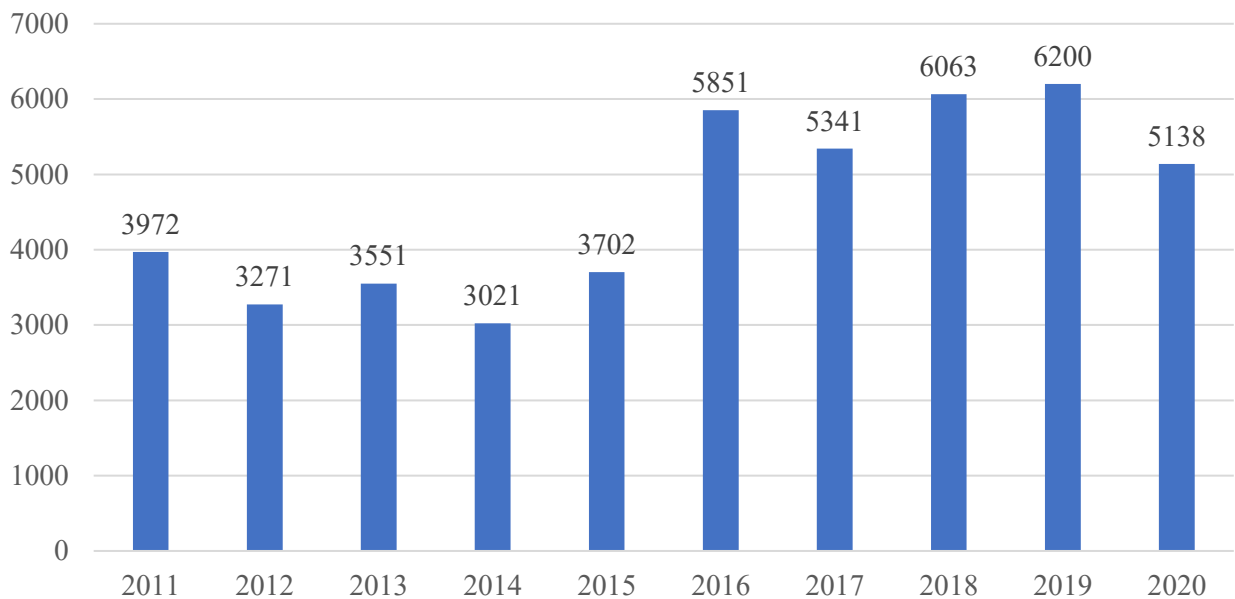
експортних мит на соняшникову олію та побічні продукти переробки стимулюють експорт готової продукції з України.

На сьогодні, згідно із Законом України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур», ставка вивізного мита на насіння соняшнику (подрібненого або неподрібненого) становить 10 % митної вартості товару [61]. Встановлення вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику за час її існування дійсно призвело до позитивних тенденцій в економіці України, а саме були побудовані олійно-жирові заводи, створені додаткові робочі місця, отримали розвиток суміжні галузі виробництва, збільшено виробництво олії в Україні, збільшені надходження до державного бюджету, залучені іноземні інвестиції у виробництво олії в Україні. Україна ввела експортне мито на насіння соняшнику ще у 1999 р., встановивши його на рівні 23%, однак надалі ставка знижувалася до 2008 р. До вступу України до СОТ ставка експортного мита на насіння соняшника сягало 16%, втім, починаючи з 2008 р., Україна зобов'язалась знизити ставки вивізного мита до більш конкурентних показників протягом наступних 5 років та досягти граничного рівня ставок 10% від митної вартості (рис. 3.7) [91].



**Рис. 3.7 Динаміка експорту насіння соняшника та ставки експортного мита у 2011-2020 рр.**

Джерело: складено автором на основі [92, 94]



**Рис. 3.8** Динаміка експорту соняшникової олії з України у 2011-2020 рр., тис. т.

Джерело: складено автором на основі [92, 93]

До запровадження мита зерно та соняшник в аграріїв були приблизно на однаковому рівні рентабельності. Після запровадження мита соняшник був в середньому по країні в 2,5 разу прибутковіший за зерно, що призвело до значного росту його вирощування.

Дана практика дозволила збільшити експорт соняшникової олії з України у 2 рази (рис. 3.8), втім розглядаючи динаміку експорту насіння соняшника з України, не можна однозначно виявити лінійну залежність між динамікою ставки експортного мита та кількістю експортованого соняшника (рис. 3.7). Дана динаміка вказує на низку недоліків політики стимулювання експорту соняшникової олії, зокрема:

- Існування режиму повернення ПДВ на експорт насіння соняшника. До 2016 р. в Україні діяв режим неповернення ПДВ на насіння олійних культур, тобто ефект митного обтяження експорту дія у повній силі. Втім у 2016 р. дана практика була відмінена, що спричинило зростання експорту у 4 рази порівняно з 2015 р. У грудні 2017 р. парламент змінами до Податкового кодексу України скасував відшкодування ПДВ з бюджету при експорті олійних культур (сої, ріпаку та соняшнику). Пізніше під натиском громадськості, депутатів та аграріїв Рада

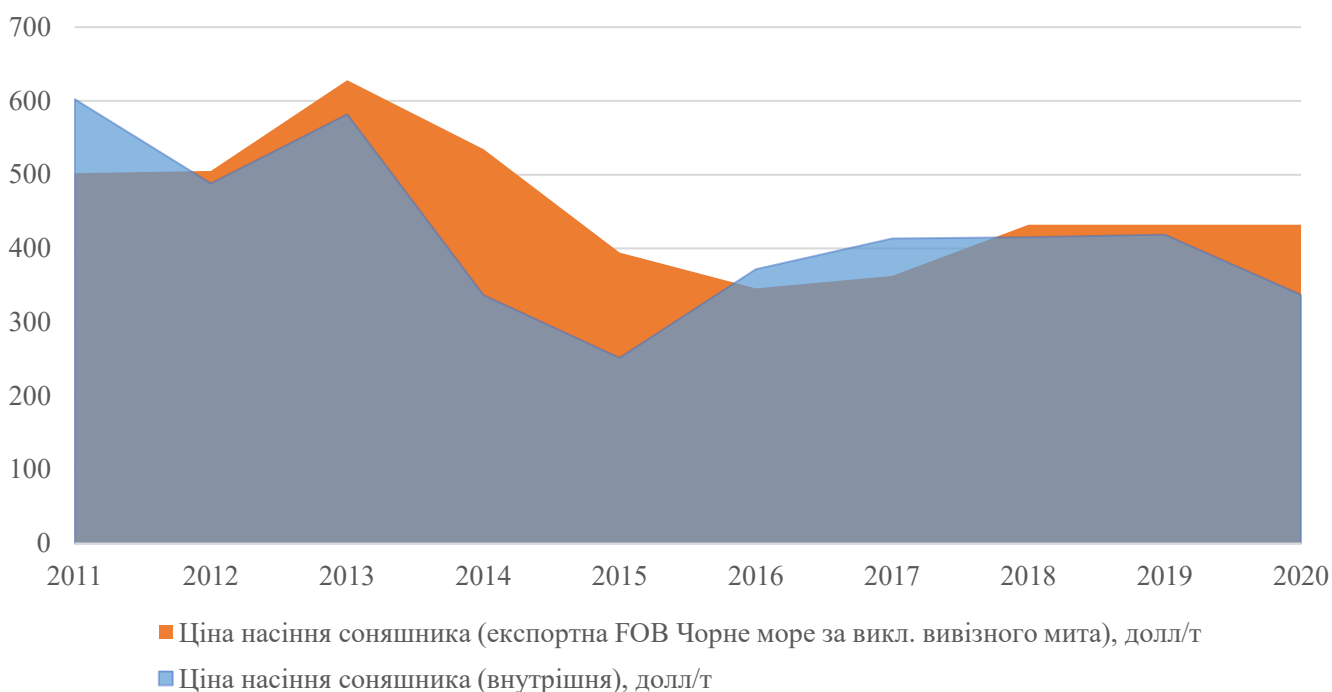
змінити своє рішення і у грудні 2017 р. парламент відклав скасування експортного ПДВ на технічні культури та скасував цю норму для олійних культур. З вересня 2018 р. ПДВ позбавили експортерів сої, з січня 2020 р. без нього мали залишитися експортери ріпаку. Більше того, з 1 вересня 2018 р. почали діяти додаткові норми, запроваджені Законом «Про внесення зміни до підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування податком на додану вартість операцій з вивезення за межі митної території України олійних культур» 2440-VIII від 22 травня 2018 р., якими було повернуто право відшкодувати ПДВ, але лише для підприємств-виробників, що вирощують дані культури на сільськогосподарських землях, які перебувають у виробника у власності, або у постійному користуванні, чи використовуються ними на правах оренди (суборенди), або емфітевзису. На насіння соняшнику ПДВ не поверталось [68].

Станом на березень 2020 р. прийнято законопроект 1210, що повернув відшкодування ПДВ експортерам сої та ріпаку, що спричинило активну дискусію з боку виробників насіння соняшника, яким експортне ПДВ не повертається [79]. Саме тому активно точаться дискусії, щодо можливості повернення ПДВ при експорті насіння соняшника [78]. Враховуючи прийнятий законопроект стосовно повернення ПДВ на експорт сої та ріпаку, перспектива впровадження даної норми для соняшнику не є виключною. Однак слід зазначити, що за даного рівні експортного мита на насіння соняшнику у розмірі 10% від митної вартості, повернення ПДВ у розмірі 20% від вартості товару повністю перекриє дестимулюючий ефект експортних мит, створюючи позитивний стимул у розмірі 10% на експорт насіння соняшнику, що негативно може вплинути на переробку та експорт соняшникової олії. Перспектива впровадження повернення ПДВ на соняшник не є раціональною для України: на основі побудованої автором економічної моделі (Додаток Л), що розраховує доходи від експортного мита та видатки на повернення ПДВ на основі

припущень про зростання обсягу експорту насіння на 10% (середній показник у роки існування режиму повернення ПДВ) та стабільності експортних цін на насіння (тобто без урахування цінового ефекту на бюджет), стає зрозуміло, що щорічне перевищення обсягів повернення експортного ПДВ над обсягами сплаченого експортного мита складатиме 4,5 млн дол. США на кожні 100 тис. т експортованого насіння. Тобто протягом наступних 5 років негативний ефект на бюджет України складатиме -22,5 млн дол. США за умови стабільності експортних цін.

- Неспівставність розміру експортних мит різниці між внутрішніми та експортними цінами.

Співставляючи експортні ціни на насіння соняшника за вирахуванням експортного мита, чітко видно, що у період 2012-2016 рр. та з 2018 р. маржа на продажі насіння соняшнику на зовнішній ринок вища ніж продаж на внутрішній ринок вітчизняним переробникам (рис. 3.9).



**Рис. 3.9** Співставлення експортних та внутрішніх цін на насіння соняшника 2011-2020 рр., дол. США / т

Джерело: складено автором на основі [69]

Ураховуючи те, що процедури для експорту наразі спрощуються на рівні спрощення документообігу та процедур на митниці та програм субсидіювання малих та середніх фермерських господарств, це може негативно вплинути на обсяги експорту насіння з України та зменшити обсяги переробки та виробництва соняшникової олії. Виходячи з даних про внутрішні та експортні ціни на насіння соняшника, для цілей вирівнювання дисбалансу між цінами, ефективна ставка експортного податку складала б 15% від митної вартості.

Дана ситуація стала можливою завдяки тому, що на сьогоднішній день Україна має одну з найнижчих середньоарифметичних зв'язаних ставок ввізного мита на сільськогосподарські товари серед членів СОТ – 11,1%.

- 1) Для уникнення такої ситуації доцільно використовувати плаваючі ставки експортних податків для вирівнювання цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Таким чином у фермерів, що займаються виробництвом насіння соняшнику не буде стимулів для експорту насіння закордон, у свою чергу виробники соняшникової олії зможуть зберегти стабільніший рівень рентабельності на закупівлі насіння як сировини. Схожа практика є у Аргентині, що використовує плаваючі ставки, що залежать від курсу національної валюти до долара США. Таким чином можливо нівелювати диспропорцію між зростаючими цінами у національній валюті та падінням цін у дол. США, що видно з рис. 3.9 та 3.10.

Крім того, з даних здійснених автором розрахунків (Додаток Л), можемо спостерігати позитивний ефект від надходження валютної виручки експорту соняшникової олії, шроту та лузги в країну в середньому на 0,7-1% щорічно за рахунок збільшення кількості насіння соняшника, що потрапляє у переробку, завдяки зниженню експорту насіння під тиском ставок мита до нуля та спрямування даних обсягів у переробку та відповідно на експорт олії (припущення, використані для прогнозування, описано у п. 3.1). Таким чином використання ефективних ставок мита дозволить збільшити кількість насіння,

що надходить у переробку на максимум 0,5-0,7% (частка експорту насіння у структурі виробництва). Дане збільшення еквівалентно додатковим 37 млн дол. США щорічної додаткової експортної виручки від реалізації продуктів переробки насіння або щорічним 16 млрд дол. США чистого доходу за вирахуванням втраченого експорту насіння соняшника з країни за умови стабільності експортних цін. Це свідчить, про більшу рентабельність продажів соняшникової олії як продукції з вищим рівнем доданої вартості у порівнянні з експортом насіння соняшника як сировини.



**Рис. 3.10 Внутрішні ціни на насіння соняшнику (СРТ Чорне море) у 2011- 2020 рр., грн**

Джерело: [69]

Крім фіскальних стимулів, державна політика стимулювання експорту соняшникової олії застосовує субсидії для малого та середнього бізнесу у непрямій формі, у зв'язку з тим що в результаті десятої Конференції міністрів СОТ (15-19 грудня 2015 р., м. Найробі) Україна взяла зобов'язання не застосовувати сільськогосподарські експортні субсидії та суттєво зменшити внутрішню підтримку національним виробникам [70].

Саме тому субсидії виробникам соняшникової олії надходять у непрямій формі, що не має безпосереднього цінового впливу у короткостроковій перспективі. У першу чергу право на отримання субсидій мають малі та середні фермерські господарства. Зокрема використовуються субсидії на придбання сільськогосподарської техніки

вітчизняного виробництва, субсидії на гектар оброблюваної площі. Український державний фонд підтримки фермерських господарств визначає такі види підтримки виробникам:

- Поворотна фінансова допомога у розмірі до 500 тис. грн новоствореним та іншим фермерським господарствам строком до 5 років для придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів, проведення оцінки відповідності виробництва органічної продукції (сировини), виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції виробничих і невиробничих приміщень тощо.
- Субсидія на одиницю оброблюваних угідь один раз виключно для провадження сільськогосподарської діяльності у розмірі 3 000 гривень на 1 гектар, але не більше 60 000 гривень на одне фермерське господарство для новостворених господарств (згідно Постанови №106 від 07.02.2018)
- Субсидія на одиницю оброблюваних угідь у розмірі 12000 гривень з розрахунку на одного члена фермерського господарства, але не більше 40 000 гривень на одне фермерське господарство для інших фермерських господарств [72].

Регулювання діяльності Українського державного фонду підтримки фермерських господарств здійснюється наступними нормативно-правовими актами:

- 1) Закон України «Про фермерське господарство» [74];
- 2) «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам» [71];
- 3) Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження форм документів для надання фінансової підтримки фермерським господарствам» [75].

У майбутній періодах очікується зменшення внутрішньої підтримки у 2 рази у зв'язку зі стратегією подальшого зменшення у 2 рази до 2030 р. поточної суми глобальної внутрішньої підтримки сільського господарства, що спотворює торгівлю та виробництво, о було озвучено 23 січня 2020 р. у ході 41-го засідання міністрів країн

– членів Кернської групи, присвячене питанню досягнення прогресу в поточних переговорах СОТ щодо сільського господарства. Вперше Україна взяла участь у засіданні у статусі спостерігача у Кернській групі [76].

Інші пропозиції щодо покращення державної політики стимулювання експорту соняшникової олії:

- 1) Зняття монополії на локомотиви «Укрзалізниці», що забезпечує відсутність ринкових відносин у сфері логістики соняшникової олії. Наразі в Україні підприємства мають право мати власні вагони для перевезення товарів, втім локомотиви на перевезення має право мати лише «Укрзаліниця». Це вносить елемент неринковості у відносини між експедитором та виробниками соняшникової олії, що може завищувати вартість транспортних витрат. Зняття монополії на локомотиви забезпечить ринкові відносини на ринку перевезень, що має зменшити ціни за рахунок збільшення конкуренції. Даний інструмент стимулювання входить до переліку «зеленого» кошика СОТ, тобто не чинить цінового впливу на національних виробників, що підтримується СОТ.
- 2) Активне залучення у операції експорту соняшникової олії Державного експортно-кредитного агентства України, мета якого полягає у фінансуванні експортних операцій. На сьогоднішній день робота кредитного агентства лімітована за браку бюджетного фінансування. Розширення роботи даного агентства, зокрема у сферах:
  - кредитування іноземних покупців,
  - фінансування портеб у робочому капіталі виробників соняшникової олії.

Це дало б змогу закрити проблеми ліквідності, що є доволі суттєвою для даного виду економічної діяльності, оскільки передбачає значні інвестиції у робочий капітал у формі закупівель сировини, зберігання сировини та готової продукції тощо. У Аргентині державне фінансування також є непоширеною практикою, однак завдяки державно-приватному партнерству між міністерствами, державними та приватними

банківськими установами така можливість існує для аргентинських експортерів, що стимулює експортну діяльність у країні.

Отже, державна політика стимулювання експорту України є доволі ефективною, що підтверджують лідерські позиції України на міжнародному ринку соняшникової олії. Ключовими інструментами, що використовуються для стимулювання виробництва та експорту соняшникової олії є частково схожими на заходи, що використовує Аргентина, зокрема активно використовуються фіскальні стимули. Стратегія розвитку сільського господарства України має на меті збільшення частки переробної продукції та скорочення продукції сировинного походження. Саме тому застосування експортних мит на сировину (насіння соняшника) та відсутність митног обтяження експорту соняшникової олії, шроту та інших продуктів переробки є ефективним заходом. Однак існування режиму повернення ПДВ на олійні культури, у т. ч. соняшник, нівелює дестимулюючий ефект експортних мит. Ураховуючи співвідношення внутрішніх та зовнішніх цін на насіння соняшника, що у деяких періодах має зворотній коефіцієнт, ефект від повернення ПДВ стимулює експортерів до вивезення насіння як сировини. Оскільки Угода про сільське господарство проголошує, що експортні тарифи мають вирівнювати ціновий розрив між цінами на зовнішньому та внутрішньому ринку, доцільно було б встановлювати розмір мита, ураховуючи динаміку цін. Авторські розрахунки свідчать, що дана ініціатива дозволила б мінімізувати експорт насіння соняшника та додала б країні до 1% від експортної виручки від нерафінованої соняшникової олії, шроту та лузги щорічно. Крім того, доцільно використовувати заходи непрямого цінового впливу, аналогічні політиці Аргентини, зокрема зменшення вартості логістичних послуг за рахунок зняття монополії на локомотиви Укрзалізниці шляхом запровадження ринку. Активізація роботи Експортного кредитного агентства та надання вигідного фінансування для кредитування покупців та покриття робочого капіталу збільшило б прибутковість даної галузі сільського господарства.

### **3.3 Ефективність впровадження процедур спрощення міжнародної торгівлі в Україні**

Україна підписала угоду про спрощення процедур торгівлі СОТ у листопаді 2015 р., метою якої є комплексне спрощення процедур, пов'язаних із перетином кордону товаром, що в кінцевому випадку повинно сприяти активізації міжнародної торгівлі.

Реалізація положень Угоди дозволить зменшити час та вартість митного контролю, підвищити прозорість та ефективність операцій державних органів, збільшити торговельні потоки, надходження до бюджету, прямі іноземні інвестиції. Угода сприятиме запобіганню корупції, розширенню співпраці між учасниками приватного та державного секторів, поліпшенню розвитку малого та середнього бізнесу.

Угода сприятиме:

- поліпшенню інформаційного забезпечення міжнародної торгівлі в Україні завдяки гармонізації, уніфікації та скороченню кількості торгових процедур;
- зменшенню витрат на ведення бізнесу та, як наслідок, — підвищенню рівня конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках та зростанню обсягів вітчизняного експорту;
- зниженню рівня корупції у відповідних державних органах, скороченню відповідних бюрократичних процедур та документообігу [67].

Угода набрала чинності після її ратифікації двома третинами членів СОТ (110 із 164), що відбулось 22 лютого 2017 р. А у червні 2019 р. уряд В. Гройсмана прийняв план заходів з імплементації положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі. Серед пріоритетів заходів категорії А Україна обрала покращення у групі заходів з:

- опублікування й доступності інформації;

- формальності, пов'язані з імпортуванням, експортуванням і транзитом (єдине вікно);
- формальності, пов'язані з використанням митних брокерів та
- митне співробітництво [83].

Імплементація угоди дозволить знизити торговельні витрати на 14,5%, а також збільшити обсяги міжнародної торгівлі країни.

За даними СОР на сьогоднішній день Україна виконала 42,9% зобов'язань [56]. Через такий низький рівень впровадження спрощених процедур Україна займає 74 місце серед усіх країн світу за субіндексом «транскордонна торгівля» («Trading across borders») (Doing business 2019). Для експорту з України необхідно витратити понад 66 годин для проходження документарного коплаенсу, що у 3 рази довше, ніж у середньому у інших країнах Східної Європи. Грошові витрати на оформлення експортних документів складає 195 дол. США, перевищуючи витрати інших країн Центральної Європи у 2 рази, а країн ОЕСР – у 6 разів (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

### Україна у системі індикаторів Trading Across Borders (Doing Business 2020)

Індикатор	Од. виміру	Україна	Європа та Центр. Азія	Розвинені країни ОЕСР	Україна, % до Європи та Центр. Азії	Україна, % до країн ОЕСР
1	2	3	4	5	6	7
Час для експорту: коплаенс при проходженні митного контролю	Год	6	16,1	12,7	-62,7%	-52,8%
Вартість експорту: коплаенс при проходженні митного контролю	дол. США	75	150,0	136,8	-50,0%	-45,2%

1	2	3	4	5	6	7
Час для експорту: коплаенс документації	Год	66	25,1	2,3	162,9%	2769,6%
Вартість експорту: коплаенс документації	дол. США	195	87,6	33,4	122,6%	483,8%
Час для імпорту: коплаенс при проходженні митного контролю	Год	32	20,4	8,5	56,9%	276,5%
Вартість імпорту: коплаенс при проходженні митного контролю	дол. США	100	158,8	98,1	-37,0%	1,9%
Час для імпорту: коплаенс документації	год	48	23,4	3,4	105,1%	1311,8%
Вартість імпорту: коплаенс документації	дол. США	162	85,9	23,5	88,6%	589,4%

Джерело: складено автором на основі [64]

З даної статистики випливає, що вартість та час на проходження митного контролю для здійснення експортних операцій є нижчим за показники країн Центральної Європи та розвинених країн світу, що стало можливим у тому числі за рахунок реформи Державної митної служби та запровадження Єдиного вікна міжнародної торгівлі як частини виконання зобов'язань зі спрощення процедур міжнародної торгівлі. Однак документарний коплаенс для здійснення експорту товарів, що включає підготовку дозвільної експортної документації, комунікацію між відповідальними контролюючими органами з суб'єктами зовнішньоекономічної

діяльності, залишається слабкою стороною у ефективності державної політики стимулювання експорту через спрощення процедур торгівлі. Дана ситуація зумовлена значною кількістю документів, обов'язкових до оформлення (мінімальна кількість – 10 шт.), відсутністю каналів прямої комунікації контролюючі органи-суб'єкти експортної діяльності та низьким рівнем впровадження електронних систем оформлення документів. Виходячи з цього, для покращення ситуації, спричиненої недосконаліми процедурами оформлення експортної діяльності слід приділити значну увагу діджиталізації процесів, створенню каналів комунікації зацікавлених сторін, спрощенню процедур з оформлення необхідної документації для експортної діяльності.

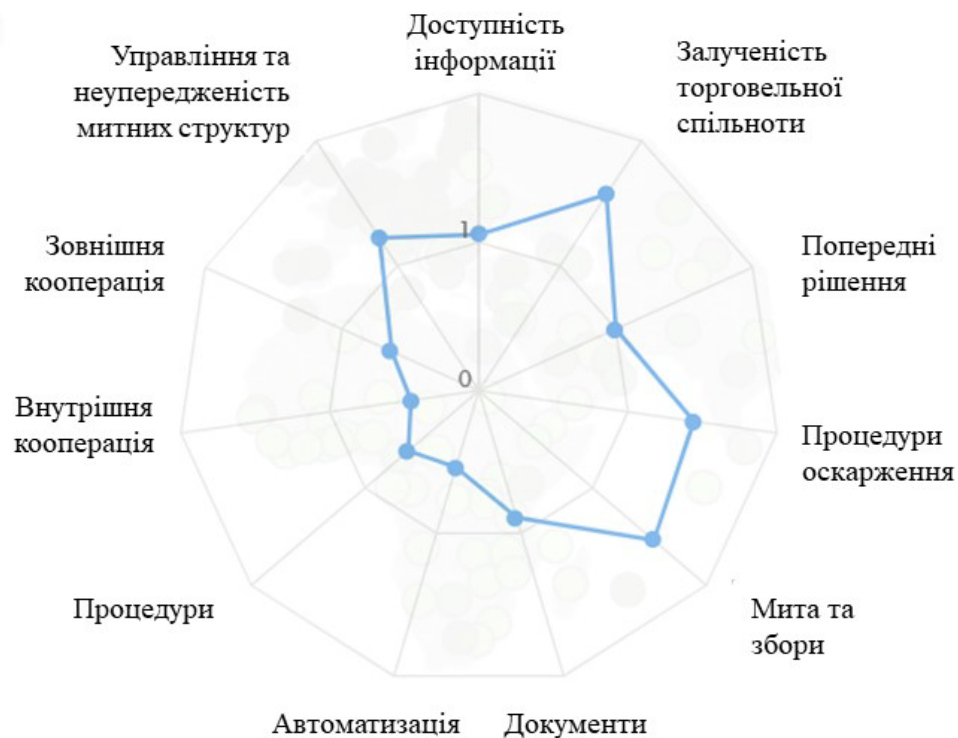
Оцінювання позиції країни в системі індикаторів Trade Facilitation Indicators (середній бал України – 1,0/2,0) показує, що Україна має доволі конкурентоспроможні розміри експортних та імпорتنих мит (1,54 бали з 2,0). За даними ОЕСР Україна є країною з одним з найнижчих рівнів експортних мит серед розвинених країн світу, середній показник становить 11,1%. Крім того, однією з порівняльних переваг України є залучення торговельної спільноти (1,57 балів з 2,0) (рис. 3.11).

З іншого боку чітко видно, що слабкими місцями України є:

- автоматизація – 0,54 бали;
- внутрішня співпраця органів митного контролю – 0,46 балів;
- зовнішня співпраця органів митного контролю – 0,64 бали;
- документація – 0,89 балів [57].

Таким чином, можна зробити висновок, що основними перешкодами на шляху до збільшення ефективності процедур міжнародної торгівлі, що є однією зі складових ефективної експортної політики держави, є 2 групи чинників. По-перше, недостатній рівень автоматизації процесів та низький рівень впровадження систем електронного документообігу. Дана негативна особливість збільшує час на отримання та подання необхідної документації до різних контролюючих органів, що збільшує трансакційні

витрати експортерів. Зокрема, низку дозвільних документів необхідно отримувати у паперовому вигляді.



**Рис. 3.11 Україна у системі індикаторів Trade Facilitation Indicators**

Джерело: [57]

По-друге, неуніфікованість процедур, а також невідповідність документів українського зразка міжнародним стандартам, що відображається у низьких показниках взаємодії між внутрішніми та зовнішніми органами митного контролю. Оскільки оформлення дозвільної документації передбачає залученість багатьох державних служб, відсутність комунікації та уніфікованих до міжнародних стандартів процедур також збільшує час та фінансові витрати на здійснення процедур експорту товарів. Статистика Аргентини, а також дані країн-сусідів України свідчать про те, що Україна значно відстає у впровадженні заходів спрощення процедур торгівлі за більшістю критеріїв (Додаток Е).

З 2019 р. в Україні працює «Єдине вікно для міжнародної торгівлі», що є інформаційним веб-порталом Державної митної служби та дозволяє експортерам:

- розрахувати приблизні обсяги митних платежів;
- отримати інформацію про чинний класифікатор товарів;
- оформити митну декларацію;
- перевірити митну декларацію;
- подавати скановані копії документів, необхідних для завершення відповідного виду державного контролю [84].

У разі завершення у повному обсязі державного санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного чи радіологічного контролю уповноваженими посадовими особами в пунктах пропуску через державний кордон України протягом 30 хв. з моменту завершення контролю у електронну систему вносять відмітку про здійснення контролю.

Завдяки впровадженню електронної системи стало можливим використання електронного документообігу, що значно зменшило корупційну складову та час, необхідний на проходження митного кордону України. Час на оформлення скоротився до у середньому 4 годин. Даний показник усе ще залишається доволі великим, втім сигналізує про скорочення часу на 30%, порівняно з попередніми показниками у 6 год.

Однак дана платформа не звільняє від бюрократії з отриманням дозвільних документів на експорт продукції, зокрема для експорту агропромислової та харчової продукції необхідно:

- 1) Реєстрація як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності органах Державної митної служби.

Згідно з порядком обліку осіб, які здійснюють операції з товарами, затвердженим наказом Мінфіну від 15.06.15 р. № 552, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має встати на облік у будь-якому підрозділі Державної митної служби у разі здійснення першої операції з експорту / імпорту товарів.

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має подати Заяву про взяття на облік за формою № 1-ЗЕД у паперовому або електронному вигляді (з використанням єдиного цифрового підпису або сертифікат відкритих ключів). Заява має розглядатися протягом доби з моменту подання. Крім того, слід урахувати, що заяву слід подавати завчасно, оскільки органи Державної митної служби мають право повернути заяву на доопрацювання без включення даних про особу до реєстру осіб, які здійснюють операції з товарами або взагалі відмовити в реєстрації. Після взяття особи на облік підрозділ митниці або ДФС не пізніше наступного робочого дня інформує про це особу шляхом видачі або направлення поштою (у т. ч. електронною) витягу з Реєстру, де вказано її обліковий номер [85, 86].

2) Вантажна митна декларація

Форми бланків ВМД затверджені наказом Мінфіну від 22.02.12 р. № 246. Порядок заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа затверджено наказом Мінфіну від 30.05.12 р. № 651. ВМД подається в паперовому або електронному вигляді. Однак у разі експорту, наприклад, зернових культур та горіхів не виключено, що митниця буде вимагати подання всіх документів на папері через те, що ці товари є предметом особливого контролю з боку митників [85, 86].

3) ЗЕД-контракт – укладається в письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом, двома мовами. Однією з таких мов є українська, а іншою може бути офіційна мова митних союзів, членом яких є Україна, або інша поширена у світі іноземна мова. Такою є, зокрема, англійська мова. Також сторони можуть обрати будь-яку комбінацію мов, але тоді декларант має забезпечити за власний рахунок переклад контракту українською мовою (ст. 77 МК) [90];

4) Рахунок (invoice) на адресу отримувача продукції – нерезидента;

- 5) Сертифікат якості, який видається акредитованою лабораторією. Такий сертифікат потрібен, якщо товар може бути класифіковано в різних позиціях номенклатури (наприклад, пшениця) [85, 86];
- 6) Сертифікат походження – оформлюється за потреби, зокрема, якщо в країні покупця існує пільгове або преференційне оподаткування при митному оформленні товарів із походженням з України. Оформлення здійснюється Торгово-промисловою палатою, можливе у електронній формі [89].

Ключова проблема з сертифікатами походження полягає у тому, що за замовчуванням Торгово-промислова палата видає сертифікати походження українського державного зразка, що можуть не підходити при експорті у країни Європейського Союзу та деякі інші країни, зокрема Китай – ключовий імпортер української соняшникової олії. Зокрема сертифікат EUR-I дозволяє товарам українського походження після їхнього ввезення на територію ЄС користуватися умовами преференційної торгівлі, тобто лише з цим сертифікатом то продукції українського походження застосовуються пільги зі сплати мита.

Для експорту продукції агропромислового комплексу до країн ЄС необхідно отримати сертифікат європейського зразка EUR-I, що видається митницею при проведенні митного оформлення. Це сповільнює проходження митного контролю та збільшує витрати експортерів. Крім того, не усі відділення митниці видають сертифікати даного зразка.

- 7) Документи, що підтверджують вартість товару (договори, рахунки в разі придбання товару в третіх осіб або бухгалтерська калькуляція, якщо товар власного виробництва, податкові та видаткові накладні тощо) [85, 86];
- 8) Транспортні документи (CMR, Carnet TIR, авіанакладна, коносамент надаються транспортною компанією залежно від виду транспорту та країни експорту);

9) Фітосанітарний та карантинний сертифікати – видаються стосовно об'єктів регулювання у сфері карантину рослин для цілей імпорту, експорту та реекспорту за результатами проведення фітосанітарних процедур [85, 86].

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 12.05.07 р. № 705 експортери мають обов'язково отримувати карантинний та фітосанітарний сертифікат на агропродукцію рослинного походження.

Фітосанітарний та карантинний сертифікати засвідчують наявність або відсутність шкідливих організмів в будь-яких рослинах, продуктах рослинного походження, упаковці, ґрунті та будь-яких інших організмах, об'єктах або матеріалах, здатних переносити чи поширювати регульовані шкідливі організми. Їх отримання є обов'язковим для цілей імпорту, експорту та реекспорту, а також для цілей контролю за переміщенням територією України.

Видачу карантинних та фітосанітарних сертифікатів здійснюється органами Державної служби з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба) не раніше ніж за 14 днів до дати переміщення вантажу територією України. Рішення про видачу сертифікатів приймається протягом 8 робочих годин після отримання висновку фітосанітарної експертизи (аналізів) але не пізніше ніж протягом 24 годин після завершення завантаження транспортного засобу. Строк дії сертифікатів – 14 днів [87, 88].

Для оформлення сертифікатів необхідно подати такі документи:

- документ, що підтверджує внесення плати за адміністративну послугу;
- заява за формою, встановленою Міністерством аграрної політики України.

Однак отримання сертифікату не можливо у електронному вигляді, а лише нарочно або поштою у Головній державній фітосанітарній інспекції, відділеннях Держпродспоживслужби, державних фітосанітарних інспекціях в областях. Отримання карантинного сертифікату можливо лише нарочно. Крім того, для експорту у деякі країни (зокрема, до Китаю) є окремі вимоги по фітосанітарним сертифікатам, оформлення яких збільшує витрати часу експортерів. Наразі підписана

угода про уніфікацію фітосанітарних вимог між Китаєм та Україною, однак вона діє виключно на ріпак та продукти його переробки, для соняшника та інших олійних вона не поширюється [58].

У липні 2019 р. Кабінет Міністрів України ухвалив рішення «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» план заходів реалізації до нього [73]. Окрім прямих заходів підтримки, ключовим напрямком розвитку експортної стратегії для продукції агропромислового комплексу та продуктів харчової промисловості є:

- гармонізація вітчизняного законодавства у частині санітарних та фітосанітарних заходів до європейських норм, стандартів та правил;
- зменшення витрат експортерів;
- збільшення експорту продукції на 17% до 2026 р. [73].

Таким чином одними з ключових пропозицій стосовно виконання даної цілі в рамках експортної стратегії вважаю наступні:

- об'єднання державних організацій, що мають відношення до експортних, імпорتنих та транзитних операцій в рамках Єдиного вікна міжнародної торгівлі, зокрема Держпродспоживслужби, Торгово-промислової палати тощо в рамках функцій, що відносяться до ЗЕД;
- комунікація з органами державної влади через систему Єдиного вікна міжнародної торгівлі;
- переведення фітосанітарних та карантинних сертифікатів, а також сертифікатів походження формату EUR-I в електронний формат шляхом використання електронного цифрового підпису;
- гармонізація дозвільної документації до стандартів міжнародної торгівлі задля уникнення дублювання сертифікатів та форм, необхідних для отримання експортерами, що є найпріоритетнішим напрямком спрощення процедур

торгівлі згідно чинної кросс-секторальної експортної стратегії Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (Додаток Ж);

- розширення списку органів митного контролю, що видають сертифікати походження типу EUR-I;
- об'єднання інших контрагентів, пов'язаних з процедурами міжнародної торгівлі у рамках однієї платформи (можливо завдяки розширенню платформи Єдиного вікна міжнародної торгівлі), зокрема на прикладі діджиталізації міжнародної торгівлі Аргентини:
  - підключення до системи митних брокерів – наразі інформацію про митних брокерів можливо отримати через Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності на сайті Державної митної служби України, комунікацію з брокерами відбувається індивідуально кожним підприємством-експортером. Об'єднання митних брокерів в межах однієї платформи пришвидшило б комунікацію у торговельній спільноті, та зробило б умови співпраці між експортерами та митними брокерами більш прозорою;
  - об'єднання портів в одну систему – дана ініціатива за прикладом Аргентини допоможе вирівняти тарифи на перевалювання вантажів, зберігання товарів та інших послуг, збільшить конкуренцію серед надавачів інфраструктурних послуг та в результаті зменшить фінансові та часові витрати для експортерів. Оскільки на сьогоднішній момент потужностей для перевалювання сільськогосподарської продукції недостатньо – порти можуть вдаватися до недобросовісної конкуренції, завищуючи ціни на послуги, керуючись суб'єктивними неринковими факторами. Оскільки практика недобросовісної конкуренції є однією з перешкод на шлях до спрощення процедур у логістичному секторі (Додаток К), доцільно вжити заходів, що можуть внести більше ринковості у співпрацю між портами та експортерами.

## ВИСНОВКИ

Національні системи стимулювання експорту є рушіями для підвищення залученості держав у міжнародну торгівлю, що прямо впливає на їх конкурентні позиції. Ключовими нормативними актами, що дали визначили умови ведення добросовісної торгівлі та надали орієнтири щодо інструментів підвищення ефективності національних політик стимулювання експорту були: Хартія економічних прав та обов'язків держав (ЮНКТАД, 1974 р.), Угода про сільське господарство (СОТ, 1994 р.), Угода про спрощення процедур торгівлі (СОТ, 2017 р.). Ключовими здобутками даних угод стало визначення шляхів ефективного стимулювання експорту, що забезпечують добросовісну конкуренцію, не чинять прямого впливу на ціни реалізації, собівартість виробництва, обсяги виробництва та торгівлі тощо та можуть використовуватися без обмежень з боку держав, зокрема: підтримка науково-дослідних інститутів, служб контролю захворювань, послуги з маркетингу та просування, розбудова інфраструктури, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, послуги з навчання та підготовки спеціалістів участь держави у страхуванні доходів тощо («зелений кошик» СОТ). Натомість нормативно регламентовано скорочення застосування заходів, що спотворюють конкуренцію від обсягів *de minimis* (до 5% вартості товарів) до повної елімінації використання, зокрема рекомендовано до скорочення та відмови від експортних субсидій, цінових інтервенцій держав та інших нетарифних методів захисту національних виробників сільськогосподарської продукції (дані заходи розподілені у «синьому», «жовтому» та «червоному кошику» СОТ). Отже, для побудови ефективної національної системи стимулювання експорту відповідно до вимог СОТ необхідно спиратися на тарифне регулювання, нетарифні методи стимулювання не повинні чинити прямого цінового впливу на конкретний товар, що може спотворювати конкуренцію на міжнародних ринках. Країни, що розвиваються, мають більш

ліберальні умови, щодо впровадження правил торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Крім інструментів прямого впливу, ефективність державної політики стимулювання експорту залежить від заходів непрямого впливу, що впливають на трансакційні витрати при здійсненні експортних операцій, тобто впливають на час та вартість підготовки супутньої документації для здійснення експортної діяльності та проходження митного контролю. Практика імплементації заходів у рамках Угоди про спрощення процедур торгівлі, що базується на дослідженнях про вплив неефективності торговельних процедур, показує, що впровадження заходів спрощення торгівлі має зменшити витрати на процедури перетину митного кордону країни на 14,5%. Таким чином заходи забезпечення доступності торговельної інформації, залучення торговельної спільноти у процеси державного управління, наявність практики попередніх рішень, забезпечення прозорості процедур оскаржень, зрозумілість і прозорість мит та зборів, автоматизація та скорочення формальностей на оформлення супровідної документації та виконання процедур перетину митного кордону, а також співпраця між внутрішніми та зовнішніми митними органами є запорукою досягнення ефективності у спрощенні процедур торгівлі та як наслідок стимулювання експорту.

Ефективність даних заходів оцінюється міжнародними організаціями шляхом формування інтегральних показників (індексів), зокрема субіндекс «транскордонна торгівля» (Trading Across Borders, Doing Business (World Bank), індикатори сприяння торгівлі (Trade Facilitation Indicators (OECD), індекс залученості держав у міжнародну торгівлю (Enabling Trade Index (WEF), методики розрахунку яких дозволяють оцінити різноманітні кількісні та якісні показники, що впливають на ефективність національних систем стимулювання експорту. Ключовою особливістю оцінювання експортних політик за методиками міжнародних організацій є комплексність підходу, вираженому у аналізі ефективності систем стимулювання експорту як похідних від двох аргументів: заходів прямої підтримки експортерів (тарифне регулювання,

бар'єри для доступу на ринки, доступ до фінансування і т. д.) та чинників непрямого впливу на операційне середовище на процедури експортної діяльності (розвиненість інфраструктури, автоматизація та уніфікованість процедур документарного та митного комплаєнсу, транспарентність діяльності митних органів тощо). Таким чином фокус сучасних досліджень акцентує увагу на нероздільності даних двох груп факторів, вказуючи на неможливість досягнення ефективності у стимулюванні експорту, використовуючи виключно традиційні заходи підтримки експортерів у прямій формі.

Світовий ринок соняшникової олії має ознаки монополістичної конкуренції з чітко розподіленими представниками попиту та пропозиції. Зокрема ключовими експортерами на даному ринку є Україна (47% світового експорту, 2019 р.), Росія (23% експорту), Аргентина (5%), ЄС (4%) та Туреччина (3%). Попит зосереджений у азійських країнах: Індія, Китай, Іран, Ірак, ОАЕ, Єгипет. Крім того, гравці на ринку соняшникової олії мають незначний вплив на кон'юнктуру цін, оскільки даний вид товарів знаходиться під значним впливом світових цін на пальмову олію, що становить 42% від загального ринку рослинних олій харчового призначення. Саме тому слід ураховувати дану особливість при розробці експортної політики держави, оскільки можливість перекладати частину збільшення собівартості на споживачів практично відсутня.

Аргентина є одним з ключових експортерів соняшникової олії, а також лідером у експорті соєвої олії та побічних продуктів переробки (50% світового експорту). Національна система стимулювання експорту держави вдало поєднує шлях прямої підтримки експортерів рослинних олій, а також активно оптимізує чинні процедури міжнародної торгівлі для мінімізації часу та витрат експортерів на здійснення експортної діяльності. Основними інструментами прямої підтримки експорту соєвої та соняшникової олії є фіскальне та бюджетне стимулювання, а також кредитування експортерів. Основна мета заходів прямої підтримки експортерів рослинної олії – збільшення експорту товарів з більшою доданою вартістю, фокусуючись на експорті

олій та побічних продуктів переробки та мінімізуючи експорт насіння соняшника та сої як сировини. Аргентина активно використовує фіскальні інструменти як превентивний захід від експорту сировини через високі ставки експортного мита (28-35% для сої та насіння соняшника) та захід стимулювання експорту продуктів переробки через нижчі ставки для олії та шроту (15-25%). У період зниження ставок у 2016 р. експортні мита на олію були скасовані, втім мито на сою залишилося на рівні 18% від митної вартості товару. Крім того, ставки експортних тарифів у Аргентині залежать від динаміки експортних цін та курсу національної валюти до долару США. У період найвищих експортних цін, ставка податку на сою досягала 44%, а у грудні 2019 р. після девальвації аргентинського песо на 37% з початку року уряд Аргентини замінив збір у розмірі 4 песо за долар за сільськогосподарську сировину на фіксовану плату у розмірі 9% від митної вартості, вирівнявши розмір тарифу до курсових різниць. Таким чином, уряд забезпечує стабільні валютні надходження від експортних тарифів та нівелює стимули для сільськогосподарських підприємств експортувати сировину на зовнішні ринки. Експортні мита стали вагомим джерелом доходу для уряду, становивши понад 10% загального доходу в бюджеті та в середньому 2% ВВП. При цьому експорт скоротився на 55% за період 2013-2018 рр., соєвої олії виріс на 7%, соєвого шроту на 15%, що свідчить про дієвість заходів стимулювання експорту рослинної олії з Аргентини.

Крім фіскальних стимулів активно застосовується бюджетна підтримка у вигляді фінансування послуг (становлять 59% від бюджетних видатків на АПК). Близько 50% загальної суми витрат спрямовується на сільськогосподарські патенти та інноваційні системи, зокрема на науково-дослідні та науково-дослідницькі інститути та служби розширення. Приблизно 26% загальної кількості бюджетного фінансування було надано службам інспекції та контролю або державній установі охорони здоров'я тварин та рослин SENASA, таким чином уряд Аргентини стимулював дотримання міжнародних стандартів якості, що зменшує витрати на сертифікацію, проходження фітосанітарного контролю при експорті продукції з країни.

Розвиток державної системи фінансування експорту, що не було надто поширеним в країні, є ще одним шляхом стимулювання торгівлі. У 2019 р. уряд країни почав нову програму фінансування великих експортерів продукції АПК. Отримання коштів можливе за 365 днів до відвантаження товарів для покриття робочого капіталу, у т. ч. кредитування покупців. Позики покривають до 90% вартості товарів. Лінія попереднього фінансування експорту для малих та середніх підприємств надає позики на суму до 200 тис. дол. США терміном на 365 днів та середньорічною ставкою 5,5%. Програму підтримують державні та приватні банки по всіх регіонах держави.

Особливу увагу уряд Аргентини приділяє заходам непрямої підтримки експортерів через оптимізацію процедур торгівлі. У рамках виконання зобов'язань щодо Угоди про спрощення процедур торгівлі Аргентина з нуля за 2 роки запустила діджитал-платформу, що об'єднує усіх контрагентів у сфері міжнародної торгівлі – Єдине вікно міжнародної торгівлі. Платформа дозволила перевести низку процесів у онлайн, у т. ч. оформлення митних декларацій, сертифікатів походження, фітосанітарних сертифікатів, відстеження вантажів, сплату мит тощо. Ефективність даних заходів дозволила Аргентині збільшити обсяги експорту та наростити позиції у міжнародних рейтингах, а саме: за даними індексу залученості держав у міжнародну торгівлю (Enabling Trade Index) країна посідає 94 місце серед 130 країн світу, покращивши власну позицію на 10 місць за 2 роки за рахунок автоматизації процедур, що скоротили час дотримання кордону з 12 до 2,5 днів. Субіндекс «транскордонна торгівля» (Trading Across Borders) показує, що середній час для проходження митного комплаєнсу експортерами товарів складає 21 год., що є в 2 р. меншим ніж середній показник у країнах Латинської Америки. Крім того, вартість проходження митного кордону співставна з витратами, що несуть інші розвинені країни світу. У динаміці видно, що країна змогла покращити свої позиції завдяки скороченню кількості документів, необхідних для експорту, усунувши неавтоматичні ліцензійні вимоги, та скороченню часу, запровадивши електронні сертифікати походження та вдосконаливши свою систему ліцензування. Розглядаючи ефективність державної

політики Аргентини в межах «індикаторів сприяння торгівлі» (Trade Facilitation Indicators), очевидно, що позиції Аргентини набагато кращі ніж в середньому країни Латинської Америки (Аргентина набрала 1,5 бали з 2 можливих) завдяки високому показнику доступності інформації (1,43 бали), транспарентності податків та зборів (1,54 бали) та автоматизації процесів (1,46 бали).

Експорт продукції АПК з України складає близько 40% від загального обсягу експорту, досягнувши рекордного показника 18,6 млрд дол. США (2018 р.), що робить дану галузь ключовим контрибутором у ВВП серед експортних галузей (19% ВВП у 2018 р.). У структурі експорту АПК соняшникова олія займає провідну позицію (22% експорту АПК, 4,3 млрд дол. США), роблячи Україну світовим лідером у виробництві та експорті соняшникової олії. Станом на 2018/2019 маркетинговий рік Україна займає 32% частку у світовому виробництві соняшникової олії та 48% у експорті. Понад 95% виробленої олії експортується. Саме тому надзвичайно актуальним для держави є побудова ефективної системи стимулювання експорту рослинної олії є запорукою економічного зростання України, що зумовлено значною часткою експорту соняшникової олії у товарній структурі експорту держави.

Система державного стимулювання експорту в Україні також використовує фіскальне стимулювання у аналогічній Аргентині формі, встановлюючи експортні мита на сировину та звільняючи від оподаткування експорт продуктів переробки. Станом на 2020 р. на насіння соняшника встановлено експортне мито у розмірі 10%, що було зменшено від рівня 16% у рамках зобов'язань країни після вступу до СОТ. Чинна експортна стратегія України вказує що має на меті до 2026 р. змінити структуру українського експорту сільськогосподарських та харчових товарів зі співвідношення між сировиною, продуктами первинної переробки та готовою продукцією з пропорції 55/34/11 на 39/40/21.

Дану практику прямого стимулювання експорту продуктів переробки слід відносити до ефективних, її результатом стало збільшення експорту соняшникової

олії з України у 2 рази та мінімізація експорту насіння соняшника до 1-5% річного урожаю. Однак дана система має певні недоліки, для усунення котрих пропонується:

- 2) Пролонгація режиму неповернення ПДВ на насіння соняшника для стимулювання його переробки та експорту олії. Станом на березень 2020 р. прийнято законопроект 1210, що повернув відшкодування ПДВ експортерам сої та ріпаку, активно точаться дискусії стосовно повернення ПДВ на насіння соняшника. Перспектива впровадження даної норми для соняшнику не є виключною. Однак слід зазначити, що за експортного мита на насіння соняшнику у розмірі 10% від митної вартості, повернення ПДВ у розмірі 20% від вартості товару повністю переكريє дестимулюючий ефект експортних мит, створюючи позитивний стимул у розмірі 10% на експорт насіння соняшнику, що негативно може вплинути на переробку та експорт соняшникової олії. Авторські розрахунки вказують, що протягом наступних 5 років щорічний негативний ефект на бюджет України складатиме -4,5 млн дол. США на кожні 100 тис. т експорту насіння соняшника за умови стабільності експортних цін на рівні 2019 р.
- 3) Використання плаваючої ставки експортного мита на насіння соняшника, що враховує співвідношення експортних та внутрішніх цін, а також курс валют, використовуючи успішний досвід Аргентини. Співставляючи експортні ціни на насіння соняшника за вирахуванням експортного мита, чітко видно, що у період 2012-2016 рр. та з 2018 р. маржа на продажі насіння соняшнику на зовнішній ринок вища ніж продаж на внутрішній ринок вітчизняним переробникам. Для уникнення такої ситуації доцільно використовувати плаваючі ставки експортних податків для вирівнювання цін, що нівелює стимули для експорту насіння та збереже стабільну рентабельність переробникам. Крім того, з даних розрахунків автора, можемо спостерігати позитивний ефект від надходження валютної виручки експорту соняшникової олії, шроту та лузги в країну в середньому на 0,7-1% щорічно за рахунок

збільшення кількості насіння соняшника, що потрапляє у переробку. Дане збільшення еквівалентно додатковим 37 млн дол. США щорічної додаткової експортної виручки від реалізації продуктів переробки насіння або щорічним 16 млрд дол. США за вирахуванням втраченого експорту насіння соняшника з країни за умови стабільності експортних цін на рівні 2019 р. Це свідчить, про більшу рентабельність продажів соняшникової олії як продукції з вищим рівнем доданої вартості у порівнянні з експортом насіння соняшника як сировини, підтверджену власними розрахунками: кожна тонна насіння, що потрапляє у переробку приносить понад 50 дол. США доданої вартості (+10-15% до вартості реалізації насіння).

- 4) Активізація роботи Державного експортно-кредитного агентства України, мета якого полягає у фінансуванні експортних операцій. Розширення роботи даного агентства у сфері кредитування іноземних покупців, та фінансування портеб у робочому капіталі виробників соняшникової олії, що дало б змогу закрити проблеми ліквідності експортерам, аналогічно практиці Аргентини.

Українську систему непрямой підтримки експортерів через систему спрощення процедур торгівлі допоки не можна вважати ефективною. У рамках виконання зобов'язань після підписання Угоди про спрощення процедур торгівлі Україна змогла імплементувати лише 43% зобов'язань, зокрема завдяки запуску Єдиного вікна міжнародної торгівлі, що наразі надає обмежений функціонал, зокрема неможливе подання усього пакету експортних документів у електронній формі через дане вікно. Варто зазначити позитивний ефект імплементатії платформи у систему обслуговування експортних операцій, час на проходження митного контролю скорочено до 4 годин, однак час документарного оформлення поки не зменшився через велику кількість необхідної дозвольної документації, що не обслуговується системою Єдиного вікна.

Про неефективність чинних процедур міжнародної торгівлі свіжчать дані міжнародних рейтингових оцінок, зокрема Україна займає 74 місце серед усіх країн

світу за субіндексом «транскордонної торгівлі» (Trading across borders (World Bank)). Для експорту з України необхідно витратити понад 66 годин, що у 3 рази довше, ніж у середньому у інших країнах Східної Європи. Грошові витрати на оформлення експортних документів перевищують витрати інших країн Центральної Європи у 2 рази, а країн ОЕСР – у 6 разів. Trade Facilitation Indicators (ОЕСР) показують, що Україна має доволі конкурентоспроможні розміри експортних та імпорتنих мит (1,54 бали з 2,0), однак слабкими сторонами є автоматизація – 0,54 бали; та співпраця між внутрішніми та зовнішніми митними органами – 0,46 балів, що є у 3 рази нижчим результатом за аналогічні показники Аргентини. Саме тому доцільно вважати, що активне впровадження заходів зі спрощення процедур торгівлі може дозволити повторити динаміку показників Аргентини у системі міжнародних рейтингів, що покращила власні результати на 10 позицій за 2 роки. Крім того, дані досліджень СОТ, Світового Банку та ОЕСР вказують на очікуваний ефект від впровадження ефективних процедур торгівлі у вигляді середнього скорочення торговельних витрат на 14,5%, що прямо впливає на рентабельність торгівлі експортерів, можливості нарощення обсягів експорту на 1% за кожну годину зменшення часу на проходження процедур.

Саме тому для досягнення ефективності політики у напрямку непрямого стимулювання експорту пропонується:

- 1) Об'єднання державних організацій, що мають відношення до експортних, імпорتنих та транзитних операцій в рамках Єдиного вікна міжнародної торгівлі, зокрема Держпродспоживслужби, в рамках функцій, що відносяться до ЗЕД, та налаштування електронного документообігу між даними органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у рамках єдиної платформи.
- 2) Підключення до системи Єдиного вікна митних брокерів. Наразі інформацію про митних брокерів можливо отримати через Реєстр підприємств, яким надано дозвіл на провадження митної брокерської діяльності на сайті Державної митної служби України, комунікацію з брокерами відбувається

індивідуально кожним підприємством-експортером. Об'єднання митних брокерів в межах однієї платформи пришвидшило б комунікацію у торговельній спільноті, та зробило б умови співпраці між експортерами та митними брокерами більш прозорою.

- 3) Введення можливості отримання фітосанітарного та карантинного сертифікатів у електронному вигляді. Наразі отримання фітосанітарного сертифікату можливе лише нарочно або поштою у Головній державній фітосанітарній інспекції, відділеннях Держпродспоживслужби, державних фітосанітарних інспекціях в областях. Отримання карантинного сертифікату можливо лише нарочно, що напряму впливає на показник кількості часу для проходження документарного комплаєнсу.
- 4) Уніфікація сертифікатів походження до єдиної форми (наприклад, формату EUR-I), а також оформлення сертифікатів у електронній формі шляхом використання електронного цифрового підпису. Наразі сертифікати походження діють у двох формах: державного зразка, що видається Торгово-промисловою палатою та EUR-I, що видається Державною митною службою.
- 5) Гармонізація дозвільної документації до вимог міжнародної торгівлі задля уникнення дублювання сертифікатів та форм, необхідних для отримання експортерами;
- 6) Об'єднання портів в одну систему. Дана ініціатива за прикладом аргентинської платформи Simple Export допоможе вирівняти тарифи на перевалювання вантажів, зберігання товарів та інших послуг, збільшить конкуренцію серед надавачів інфраструктурних послуг та в результаті зменшить фінансові та часові витрати для експортерів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Economic Forum. The Case of Trade and Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GAC\\_Competitiveness\\_2105.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_Competitiveness_2105.pdf)
2. Хартия экономических прав и обязанностей государств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/995\\_077](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/995_077)
3. Угода про сільське господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/981\\_005](https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/981_005)
4. Understanding the WTO: the Agreements – Agriculture: fairer markets for farmers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm3\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm3_e.htm)
5. Угода про субсидії та компенсаційні заходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_015](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015)
6. WTO. Domestic support in agriculture: The boxes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm)
7. WTO. Domestic support: Amber, Blue and Green Boxes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/English/tratop\\_e/agric\\_e/negs\\_bkgrnd13\\_boxes\\_e.htm](https://www.wto.org/English/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd13_boxes_e.htm)
8. United Nations. Trade Facilitation Implementation Guide: Measuring Trade Facilitation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tfig.unecce.org/contents/measuring\\_trade\\_facilitation.htm](http://tfig.unecce.org/contents/measuring_trade_facilitation.htm)
9. Introducing the OECD Trade Facilitation Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/documents/trade-facilitation-indicators-methodology.pdf>
10. World Bank Group. Doing Business 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>

11. Doing Business 2020. Trading across Borders Questionnaire [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/pdf/db2020/DB20-Trading-across-Borders-Questionnaire.pdf>
12. S. Djankov, C. Freund, C. S. Pham “Trading on Time” Questionnaire [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Trading-On-Time.pdf>
13. International Chamber of Commerce. Incoterms® 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>
14. WEF. The Global Enabling Trade Report 2016: Technical Notes and Sources [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/technical-notes-and-sources/>
15. WEF. The Global Enabling Trade Report 2016: Composition and computation of the Enabling Trade Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/composition-and-computation-of-the-enabling-trade-index-2016/>
16. WEF. The Global Enabling Trade Report 2016: The Enabling Trade Index 2016 framework [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/the-enabling-trade-index-2016-framework/>
17. United States Department of Agriculture: Oilseeds: World Markets and Trade (March 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/tx31qh68h/v692tq55j/rf55zr82q/oilseeds.pdf>
18. United States Department of Agriculture: Oilseeds: World Markets and Trade (February 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/tx31qh68h/c247f928p/h415pt06n/oilseeds.pdf>
19. United States Department of Agriculture: Argentina: Oilseeds and Products Update (February 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds%20and%20Products%20Update\\_Buenos%20Aires\\_Argentina\\_02-22-2020](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds%20and%20Products%20Update_Buenos%20Aires_Argentina_02-22-2020)
  20. United States Department of Agriculture: New Export Tax Rates in Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=New%20Export%20Tax%20Rates%20in%20Argentina\\_Buenos%20Aires\\_Argentina\\_03-02-2020](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=New%20Export%20Tax%20Rates%20in%20Argentina_Buenos%20Aires_Argentina_03-02-2020)
  21. United States Department of Agriculture: World Agricultural Production [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/production.pdf>
  22. OECD: Agricultural Policies in Argentina, OECD Food and Agricultural Reviews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA\(2018\)9/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA(2018)9/FINAL&docLanguage=En)
  23. Panoramica: The Argentina's 2019 Agenda of International Trade [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.panoramical.eu/birregional/the-argentinass-2019-agenda-of-international-trade/>
  24. OECD: SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2019. Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://books.google.com.ua/books?id=nZuUDwAAQBAJ&pg=PA244&lpg=PA244&dq=argentina+export+facilitation+policy&source=bl&ots=4VNWSwdo\\_O&sig=ACfU3U3bb5SKvFPGqJSGpWAttrre7LSACg&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjKqKS](https://books.google.com.ua/books?id=nZuUDwAAQBAJ&pg=PA244&lpg=PA244&dq=argentina+export+facilitation+policy&source=bl&ots=4VNWSwdo_O&sig=ACfU3U3bb5SKvFPGqJSGpWAttrre7LSACg&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjKqKS)

[W07\\_oAhULxYsKHbgXAlwQ6AEwD3oECAoQAQ#v=onpage&q=argentina%20export%20facilitation%20policy&f=false](http://W07_oAhULxYsKHbgXAlwQ6AEwD3oECAoQAQ#v=onpage&q=argentina%20export%20facilitation%20policy&f=false)

25. WTO: Argentina ratifies the Trade Facilitation Agreement [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news18\\_e/fac\\_22jan18\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/fac_22jan18_e.htm)
26. Trade Facilitation Agreement Database: Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tfadatabase.org/members/argentina>
27. World Bank Group: Strengthening Argentina’s Integration into the Global Economy Policy Proposals for Trade, Investment, and Competition [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29645/9781464812750.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
28. OECD: TRADE IN VALUE ADDED: ARGENTINA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-Argentina.pdf>
29. World Bank: Doing Business 2020. Country Profile: Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/a/argentina/ARG.pdf>
30. Trade Facilitation Indicators: Argentina – Summary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation?cr=oeed&lg=en>
31. ОЕС: Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oec.world/es/profile/country/arg/>
32. Presidencia de la Nacion: Argentina Exporta. Plan de Desarrollo Exportador [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/planargentinaexporta.pdf>
33. WEF. Global Enabling Trade Index 2016: Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://reports.weforum.org/pdf/eti-2016/WEF\\_ETI\\_2016\\_Profile\\_ARG.pdf](http://reports.weforum.org/pdf/eti-2016/WEF_ETI_2016_Profile_ARG.pdf)

34. WEF. Global Enabling Trade Index 2016: Regional overview: Latin America and the Caribbean [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/regional-overview-latin-america-and-the-caribbean/>
35. Thomson Reuters: Agricultural law in Argentina: overview [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://content.next.westlaw.com/Document/Ie8669a35df7611e498db8b09b4f043e0/View/FullText.html?contextData=\(sc.Default\)&transitionType=Default&firstPage=true&bhcp=1](https://content.next.westlaw.com/Document/Ie8669a35df7611e498db8b09b4f043e0/View/FullText.html?contextData=(sc.Default)&transitionType=Default&firstPage=true&bhcp=1)
36. BEROE: Soybean Oil Market Intelligence [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.beroeinc.com/category-intelligence/soybean-oil-market/>
37. ОЕС: SOYBEAN OIL TRADE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oec.world/en/profile/hs92/1507/>
38. ОЕС: What does Argentina export? (2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/arg/all/show/2017/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/arg/all/show/2017/)
39. Statista: Soybean oil export volume worldwide 2013/14-2019/20, by country [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/612977/soybean-oil-export-volume-worldwide-by-country/>
40. OECD-FAO Agricultural Outlook 2018-2027 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.fao.org/3/i9166e/i9166e\\_Chapter4\\_Oilseeds.pdf](http://www.fao.org/3/i9166e/i9166e_Chapter4_Oilseeds.pdf)
41. Statista: Argentina: sunflower oil export volume 2010-2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/1059688/sunflower-oil-export-volume-argentina/>
42. S&P Global: Taxes, crusher's woes fog Argentina's soybean meal, oil markets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/agriculture/010320-commodities-2020-taxes-crushers-woes-fog-argentinassoybean-meal-oil-markets>

43. CEIC: Argentina Exchange Rate against USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/argentina/exchange-rate-against-usd>
44. United States Department of Agriculture: Argentina: Oilseeds and Products Annual [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Oilseeds%20and%20Products%20Annual\\_Buenos%20Aires\\_Argentina\\_4-5-2019.pdf](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Oilseeds%20and%20Products%20Annual_Buenos%20Aires_Argentina_4-5-2019.pdf)
45. Ministerio de Agroindustria. Presidencia de la Nacion: Argentina & South American Soybean Production [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss\\_mercados\\_agropecuarios/informes/Presentaci%C3%B3n%20Soja%20Global%20Grain.pdf](https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/informes/Presentaci%C3%B3n%20Soja%20Global%20Grain.pdf)
46. TRIDGE: Overview of Sunflower Oil Market in Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tridge.com/intelligences/sunflower-oil/AR>
47. OECD Economic Surveys: Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/economy/surveys/Argentina-2019-OECD-economic-survey-overview.pdf>
48. Argentina.gob.ar: VUCE – Single Window for Foreign Trade: About VUCE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argentina.gob.ar/vuce/institucional>
49. Argentina.gob.ar: VUCE – Single Window for Foreign Trade: Objectives of the project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argentina.gob.ar/vuce/objetivos>
50. Argentina.gob.ar: VUCE – Single Window for Foreign Trade: Implementation stages [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argentina.gob.ar/vuce/implementacion>
51. Argentina.gob.ar: Ministry of Productive Development The Government promotes new financing tools for exporting SMEs [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-gobierno-impulsa-nuevas-herramientas-de-financiamiento-para-las-pymes-exportadoras>
52. Argentina.gob.ar: Argentina Export Plan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.argentina.gob.ar/argentinaexporta/plan-argentina-exporta>
53. La Nacion: Anuncian cambios en Exporta Simple y lanzan la plataforma Buy Argentina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/anuncian-cambios-exporta-simple-lanzan-buy-argentina-nid2237079>
54. <https://buyargentina.gob.ar/> – сайт платформы Buy Argentina
55. OECD: Level and composition of General Services Support Estimate (GSSE) in Argentina, 1997-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://read.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policies-in-argentina/level-and-composition-of-general-services-support-estimate-gsse-in-argentina-1997-2017\\_9789264311695-graph19-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policies-in-argentina/level-and-composition-of-general-services-support-estimate-gsse-in-argentina-1997-2017_9789264311695-graph19-en#page1)
56. Trade Facilitation Agreement Database: Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tfadatabase.org/members/ukraine>
57. Trade Facilitation Indicators: Ukraine – Summary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation?cr=oeed&lg=en>
58. United States Department of Agriculture: Ukraine Signed A Rapeseed Meal Export Protocol with China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?filename=Ukraine%20Signed%20A%20Rapeseed%20Meal%20Export%20Protocol%20with%20China\\_Kyiv\\_Ukraine\\_12-10-2019](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?filename=Ukraine%20Signed%20A%20Rapeseed%20Meal%20Export%20Protocol%20with%20China_Kyiv_Ukraine_12-10-2019)
59. United States Department of Agriculture: Ukraine. Oilseeds and Products Annual: Soybean Crush Unleashed for MY2018/19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Oilseeds%20and%20Products%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_4-3-2019.pdf](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Oilseeds%20and%20Products%20Annual_Kiev_Ukraine_4-3-2019.pdf)

60. OECD Eurasia: Review of Agricultural Investment Policies of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Agricultural\\_Investment\\_Policies\\_Ukraine\\_ENG.pdf](http://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_ENG.pdf)
61. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14>
62. Інформаційно-аналітичний портал АПК України: Експортне портфоліо України (2019 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://agro.me.gov.ua/storage/app/sites/1/for-investors/GrowInUkraine\\_2019-print.pdf](https://agro.me.gov.ua/storage/app/sites/1/for-investors/GrowInUkraine_2019-print.pdf)
63. WEF. Global Enabling Trade Index 2016: Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR>
64. World Bank: Doing Business 2020. Country Profile: Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>
65. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: КРОС–СЕКТОРАЛЬНА ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ 2019-2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=bd0f3b7b-6cbc-48d4-a8ea-d3bf785d66aa&tag=Krossektor-transportuvanniaTaSproschenniaUmovTorgivli->
66. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>

67. Аналітичний звіт щодо відповідності України положенням Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (Проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=7c445553-e102-48fa-99bb-8cd2ca2f26bc&title=UgodaSotSchodoSproschenniaProtsedurTorgivli>
68. Закон України «Про внесення зміни до підрозділу 2 розділу ХХ "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування податком на додану вартість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2440-19/sp:side:max25>
69. <https://www.apk-inform.com/uk/prices> – сайт з експортними та внутрішніми цінами АПК-Інформ
70. Питання лібералізації міжнародної торгівлі на 10-й Конференції міністрів СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=962f995f-c590-4947-a89a-ec63a7010b43&title=PitanniaLiberalizatsiiMizhnarodnoiTorgivliBuliVTsentriUvagi10-iKonferentsiiMinistrivSot-TorgovelniInteresiUkrainiVrakhovano-NataliiaMikolska>
71. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2018-%D0%BF>
72. Український державний фонд підтримки фермерських господарств «Інформація щодо поворотної фінансової допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://udf.gov.ua/node/747>
73. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної

- промисловості України на період до 2026 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80>
74. Закон України «Про фермерське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
75. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження форм документів для надання фінансової підтримки фермерським господарствам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0376-18>
76. Сільське господарство, електронна комерція та енергетика в Давосі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=166e6fa7-7a7b-401d-a135-0a4419fc1399&title=SilskeGospodarstvo-ElektronnaKomertsiiTaEnergetikaVDavosi>
77. Рішення № 2/2018 Комітету асоціації Україна – ЄС у торговельному складі від 14 травня 2018 року перераховує графік скасування експортних мит, встановлений у Додатку I-C і Додатку I-D до Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_002-18](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_002-18)
78. Економічна правда: Нові правила відшкодування ПДВ для олійних культур: що це дасть Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/12/12/632091/>
79. Економічна правда: Рада скасувала «соєві правки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
80. Уніан: Рада дозволила повернення ПДВ при експорті олійних тільки для великих агрохолдингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/10126364-rada-dozvolila-povernennya-pdv-pri-eksporti-oliynih-tilki-dlya-velikih-agroholdingiv.html>
81. AgroPolit.com: 10% вивізні мито на соняшник хочуть скасувати — уряд розглядає відповідну пропозицію [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://agropolit.com/news/11030-10-vivizne-mito-na-sonyashnik-hochut-skasuvati-uryad-rozglyadaye-vidpovidnu-propozitsiyu>

82. Agravery: ПДВ повертається: як змінить ринок скасування "соєвих правок"? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/pdv-povertaetsa-ak-zminit-rinok-skasuvanna-soevih-pravok>
83. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з імплементації положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-z-implementaciyi-polozhen-t190619>
84. <https://cabinet.customs.gov.ua/> – Єдиний державний інформаційний веб-портал «Єдине вікно для міжнародної торгівлі»
85. КийАвіа-Карго: Митне оформлення експорту: як оформити експорт товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cargo-ukraine.com/uk/mitne-oformlennya-eksportu-oformlinie/>
86. Brockstar Co custom clearance: документи для митного оформлення експорту. Перелік документів, необхідних для митного оформлення вантажу в режимі «експорт». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brokstar.com.ua/ua/dokumenty/mitne-oformlennja-vantazhu-v-rezhimi-eksport>
87. Єдиний державний портал адміністративних послуг: Видача фітосанітарного сертифіката або фітосанітарного сертифіката на реекспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://my.gov.ua/info/service/2531/details>
88. Єдиний державний портал адміністративних послуг: Видача карантинного сертифіката [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://my.gov.ua/info/service/byservicescope-13/2527/details>
89. Торгово-промислова палата України: сертифікація походження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/siertifikatsiia-pokhodzhiennia>
90. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

91. Зобов'язання щодо зниження та зв'язування тарифних ставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=188046](http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/printable_article?art_id=188046)
92. Державна служба статистики: Зовнішня торгівля України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/06/zb\\_ztu\\_2018.pdf](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/06/zb_ztu_2018.pdf)
93. Державна служба статистики: Сільське, лісове та рибне господарство «Збирання врожаю сільськогосподарських культур та проведення інших польових робіт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/07/Arch\\_zv\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_zv_bl.htm)
94. Державна служба статистики: Зовнішня торгівля України товарами та послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_ztutp2017.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf)
95. Державна служба статистики: Виробництво промислової продукції за видами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr\\_rea\\_ovpp/vr\\_rea\\_ovpp\\_u/arh\\_vppv\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vppv_u.html)
96. Митний тариф України (Групи 01-72) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584%D0%B0-18>
97. Державна служба статистики: КОМПЛЕКСНИЙ ДЕМОГРАФІЧНИЙ ПРОГНОЗ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД до 2050 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.idss.org.ua/monografii/Prognoz%20Ukrain.pdf>
98. Research Concorde Capital: IMF upgrades 2019 Ukraine GDP forecast, worsens C/A outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://concorde.ua/rs/daily/item\\_75292/](https://concorde.ua/rs/daily/item_75292/)
99. Statista: Argentina: soybean exports value 2013-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/941944/argentina-soybean-exports-value/>

100. Державна служба статистики: Економічна статистика / Економічна діяльність / Сільське, лісове та рибне господарство / Площі, валові збори та урожайність сільськогосподарських культур за їх видами та по регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pvzu/arch\\_pvxu.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pvzu/arch_pvxu.htm)
101. Державна служба статистики: Економічна статистика / Економічна діяльність / Сільське, лісове та рибне господарство / Обсяг виробництва, урожайність та зібрана площа сільськогосподарських культур за їх видами по регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sg/ovuzpsg/Arh\\_ovuzpsg\\_2019\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sg/ovuzpsg/Arh_ovuzpsg_2019_u.html)
102. Державна служба статистики: Економічна статистика / Економічна діяльність / Сільське, лісове та рибне господарство / Надходження культур зернових і зернобобових, олійних на підприємства, що займаються їхнім зберіганням і переробленням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/sg/nkzzo/arh\\_nkzzo2020\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/sg/nkzzo/arh_nkzzo2020_u.html)
103. Bloomberg Edible Oil & Fats Market Worth \$162.51 Billion by 2025 | CAGR 7.6%: Grand View Research, Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/press-releases/2019-07-08/edible-oil-fats-market-worth-162-51-billion-by-2025-cagr-7-6-grand-view-research-inc>

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Огляд зарубіжної літератури

**1. United States Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service, 2020, “Oilseeds: World Markets and Trade”, as of March 2020, pages: 38**

The Foreign Agricultural Service (FAS) links U.S. agriculture to the world to enhance export opportunities and global food security. FAS’s network of global contacts and long-standing relationships with international groups contribute to the agency’s unique market intelligence capacity. FAS analysts provide objective intelligence on foreign market conditions, prepare production forecasts, assess export opportunities, and track changes in policies affecting U.S. agricultural exports and imports.

This monthly report includes data on U.S. and global trade, production, consumption and stocks, as well as analysis of developments affecting world trade in oilseeds. Covers oilseeds (copra, cottonseed, palm kernel, peanut, rapeseed, soybean and sunflower seed), meal (copra, cottonseed, fish, palm kernel, peanut, rapeseed, soybean and sunflower seed) and oil (coconut, cottonseed, olive, palm, palm kernel, peanut, rapeseed, soybean and sunflower seed).

**2. United States Department of Agriculture, 2017, “Ukraine: Ukraine Introduced New Agricultural Support System in 2017”, GAIN Report Number: UP1711, Pages: 7**

Upon introduction of a new agricultural support system in early 2017, Ukraine eliminated budget revenue support programs based on Value Added Tax (VAT) subsidies. A new direct budget transfer system significantly reduced support for livestock and pig farmers, while support for poultry producers will likely decline at a lesser extent. Among animal producers, dairy, beef and pork producers are most likely to be negatively affected due to smaller expected margins. Support for bulk crops (grains and oilseeds) was cancelled; however, these losses were partially offset by more efficient export VAT reimbursement for

these crops. Based on the elimination of subsidies for bulk crops, margins are expected to be lower which could result in slower growth of that sector in the longer term. The new system provides lower support to agricultural producers overall; however, it is difficult to predict specific changes in production levels across sectors.

**3. OECD / CAF (2019), “Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries”, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris, pages: 535**

The SME Policy Index is a benchmarking tool that assists emerging economies in monitoring and evaluating progress in policies that support small and medium-sized enterprises. This application of the Index methodology in the Latin American and Caribbean region covers the four Pacific Alliance member countries (Chile, Colombia, Mexico, Peru) and three participating South American countries (Argentina, Ecuador, Uruguay). Divided into seven policy dimensions, this report assesses the strengths and weaknesses that exist in different areas of SME policy design, implementation, and monitoring and evaluation, and provides guidance to policy makers in identifying policy areas for future reform according to international good practices. This report is a joint effort between the Development Bank of Latin America (CAF) and the OECD through its Latin America and the Caribbean Regional Programme (LACRP), in co-operation with the Latin American and Caribbean Economic System (SELA) and the “Foundation for the Strategic Analysis and the Development of the SME” (FAEDPYME).

**4. Djankov, Simeon; Freund, Caroline; Pham, Cong S.. 2006. “Trading on time (English). Policy, Research working paper”; no. WPS 3909. Washington, DC: World Bank. Pages: 39**

The authors determine how time delays affect international trade using newly collected World Bank data on the days it takes to move standard cargo from the factory gate to the ship in 126 countries. They estimate a modified gravity equation, controlling for endogeneity

and remoteness. On average, each additional day that a product is delayed prior to being shipped reduces trade by at least 1 percent. Put differently, each day is equivalent to a country distancing itself from its trade partners by 70 kilometers on average. Delays have an even greater impact on developing country exports and exports of time-sensitive goods, such as perishable agricultural products. In particular, a day's delay reduces a country's relative exports of time-sensitive to time-insensitive agricultural goods by 6 percent.

**5. OECD (2019), “Agricultural Policies in Argentina”, OECD Food and Agricultural Reviews, OECD Publishing, Paris, pages: 184**

The Review of Agricultural Policies in Argentina has been prepared by the Trade and Agriculture Directorate in collaboration with the Secretariat of Agroindustry of the Government of Argentina. It provides a comprehensive assessment of agricultural policies and calculate a set of policy indicators developed by the OECD. These indicators are regularly used in the analysis of the agriculture and food sector in OECD countries and several emerging economies. This review analyses both the indicators available for Argentina and the main agricultural policy areas, such as trade, innovation, sustainability, risk management and value chains. It also provides a series of policy recommendations.

Argentina’s agricultural sector has undergone a considerable innovation process over the last two decades. This transformation was mostly led by a dynamic and pro-active private sector often subject to policies providing negative support via export restrictions and taxes. The rapid adoption of technologies, such as improved varieties and no-till farming, and organisational innovations have contributed to increasing the Total Factor Productivity of crops. Government focus on providing such general services as research, extension, and animal and plant health has facilitated innovation as has the proactive management of risks by farmers.

**6. OECD Eurasia Competitiveness Programme. Sector Competitiveness Strategy for Ukraine – Phase III “Review of Agricultural Investment Policies of Ukraine”. Project Report, December 2015, pages: 76**

Private investment in agriculture is crucial to tap into the enormous potential of Ukraine’s agricultural sector<sup>1</sup> and enhance economic growth and development. This review highlights key policy challenges to private investment in the sector, drawing from the OECD Policy Framework for Investment in Agriculture. It provides policy recommendations to attract more and better investment. The first and second chapters provide an overview of Ukraine’s investment policy in the agricultural sector as well as the land and water tenure system. The third to the sixth chapters examine specific sector policies that can encourage investment in agriculture, namely trade, infrastructure development, financial sector development, human resource development and innovation. Finally, the last chapter identifies key challenges to promote environmentally-friendly investment in agriculture.

**7. OECD (2019), “OECD Economic Surveys: Argentina 2019”, OECD Publishing, Paris, pages: 62**

OECD Economic Surveys are periodic reviews of member and non-member economies. Reviews of member and some non-member economies are on a two-year cycle; other selected non-member economies are also reviewed from time to time. Each Economic Survey provides a comprehensive analysis of economic developments, with chapters covering key economic challenges and policy recommendations addressing these challenges.

Over many decades, Argentina’s economy has been held back by weak policy settings and productivity has stagnated. Recent and additional reforms will help to raise prosperity for all Argentinians in the medium term. Strengthening competition by reducing barriers to market entry and foreign trade has particularly high payoffs. Tariff barriers have prevented a stronger integration into the world economy, which could raise consumer purchasing power, reduce the cost of firms’ inputs and lead companies in shielded sectors to become more productive. Social policies are effective in reducing inequalities and poverty continued

its declining trend during 2016 and 2017, until a severe economic crisis pushed the economy into a deep recession in 2018. This has shifted the immediate policy focus to restoring confidence and unwinding significant fiscal and external imbalances. Swift and decisive policy responses were necessary and their implementation will lay the grounds for a return of macroeconomic stability and a recovery from the recession, although significant risks remain.

#### **8. OECD (2018), Trade Facilitation and the Global Economy, OECD Publishing, Paris**

In a globalised world, where goods cross borders many times as intermediate and as final products, trade facilitation is essential to lowering overall trade costs and increasing economic welfare, in particular for developing and emerging economies.

The OECD Trade Facilitation Indicators (TFIs) provide a powerful tool to assess these gains and to monitor worldwide efforts to improve border procedures, reduce trade costs, boost trade flows, and contribute to inclusive growth. They are the most precisely targeted instrument for monitoring and benchmarking country performance on trade facilitation across more than 160 countries. The report expects Trade Facilitation Agreement help the countries to reduce trade costs between 12% and 18%, and to increase world trade. Developing and emerging economies are likely to benefit the most from reduced import and export costs and faster delivery times, leading to efficient participation in time-sensitive global value chains.

#### **9. OECD/FAO (2019), OECD-FAO Agricultural Outlook 2019-2028, OECD Publishing, Paris. Pages: 123-138**

The Agricultural Outlook 2019-2028 is a collaborative effort of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations. It brings together the commodity, policy and country expertise of both organisations as well as input from collaborating member countries

to provide an annual assessment of the prospects for the coming decade of national, regional and global agricultural commodity markets. Special focus is on agricultural development in Latin America.

The report finds that consumption levels of sugar and vegetable oil are projected to rise, reflecting the ongoing trend towards prepared and more processed foods, notably in many rapidly-urbanizing low and middle-income countries. Concerns about health and wellbeing, meanwhile, are likely to nudge numerous higher-income countries towards lower consumption of red meat and a shift from vegetable oils to butter.

**10. World Bank. 2020. Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO Pages: 149**

Doing Business 2020 is the 17th in a series of annual studies investigating the regulations that enhance business activity and those that constrain it. Doing Business presents quantitative indicators on business regulations and the protection of property rights that can be compared across 190 economies— from Afghanistan to Zimbabwe—and over time. Regulations affecting 12 areas of the life of a business are covered: starting a business, dealing with construction permits, getting electricity, registering property, getting credit, protecting minority investors, paying taxes, trading across borders, enforcing contracts, resolving insolvency, employing workers, and contracting with the government. The employing workers and contracting with the government indicator sets are not included in this year’s ranking on the ease of doing business.

**Анотація магістерської дипломної роботи**

“Efficiency of the government system for agricultural products export facilitation (based on sunflower oil exports)”

The work analyses the theoretical basis, instruments and government measures aimed at export facilitation on sunflower oil. The author analyses the Agreements of the World Trade Organization dealing with the questions of export stimulus and trade facilitation instruments. The author systemises approaches of international organisations in terms of export policies efficiency and trade competitiveness assessment. Market research on global sunflower oil production and trade are also provided to give the context for implemented export facilitation measures. Based on Argentina’s current position on the global soybean and sunflower oil, its vegetable oil export policy is used as a proxy for a typical competitive oil export regulation.

The separate part of the paper deals with the specific features of current Ukrainian export policy applied to sunflower oil, especially with fiscal stimulus, export support and access to trade financing. Special attention is brought to Ukraine’s Trade Facilitation Agreement implementation as a part of a global trend for reducing indirect trade barriers. The author tries to identify the compliance of the Ukrainian legislation and export facilitation measures with allowed world practice.

After conducting this research the author came to the conclusion that the current national practice is quite effective and helps Ukraine maintain the leading position in the global sunflower oil trade. However, several measures reduce chances to promote Ukrainian export to higher competitive level. Ukraine needs to implement some changes in its legislation, particularly concerning the fiscal system, trade finance, and export procedures simplification.

On the basis of the work the author formulated recommendations for creating the effective national export policy for sunflower oil in order to increase the ease of exporting and extend the competitiveness of Ukrainian producers on international markets.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

# «ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»

*Збірник матеріалів  
студентської науково-практичної  
Інтернет-конференції*

Mentoring and in-house trainings as a future trend in HR management <b>Аєзбаєв А.В.</b>	62
Цифрові тенденції трансформації глобальної логістичної системи <b>Бахмацька Т. А.</b>	64
Сучасні особливості розвитку валютного ринку України <b>Засипко В.Є.</b>	67
Експорт соняшникової олії в Україні: способи державного стимулювання, проблеми та перспективи <b>Ігнатова Д.О.</b>	70
Вплив діджиталізації на сферу бізнесу <b>Lahutin V.H.</b>	75
United States in the world trade under the rule of Donald Trump <b>Рой С.Я.</b>	77
Теоретичні основи індустрії ісламських фінансів <b>Ленчук М.В.</b>	81
Стратегічна мотивація та особливості діяльності іноземних корпорацій в Україні на прикладі компанії Olam International <b>Маласай М.Д.</b>	84
Формування маркетингової стратегії виходу компанії на ринок агропромислової продукції ЄС <b>Назарчук О.М.</b>	87
Розвиток інтелектуальної власності в Україні <b>Олійник І.С.</b>	89
Значення німецько-українського проекту «Агроторгівля України» для держави <b>Пащенко І.В.</b>	92
Домінанти розвитку світового ринку органічної продукції <b>Рудь К.О.</b>	94
Теоретичні засади дослідження функціонування світового ринку праці <b>Рябець В.В.</b>	96
Ризики діджиталізації міжнародного економічного розвитку <b>Чайковський М.Р.</b>	99
Аналіз конкурентного потенціалу АТ «ОТР БАНК» на фінансовому ринку України <b>Швиденко С.І.</b>	103
Сучасні особливості просування продукції на світовому ринку крові <b>Шулік М.В.</b>	105
Перспективи розвитку глобального ринку спорту <b>Халмірзаєва К.Р.</b>	107
Міграційний капітал як фактор розвитку економік країн світу <b>Шатик К.О.</b>	110
Процеси розширення ЄС в історичній ретроспективі <b>Герасименко Р.С.</b>	113
Вплив діджиталізації на виробничий процес і міжнародну конкурентоспроможність	116

**Список літератури:**

1. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи *Вісник СумДУ. Серія «102 Економіка»*. 2012. №1. С. 102–114.
2. Новікова К. І. Проблеми та перспективи розвитку ринку валютних операцій в Україні. *Вісник Академії митної служби України. Серія : Економіка*. 2015. № 2. С. 81–87.
3. Юдіна Н.О. Проблеми та перспективи розвитку валютного ринку України. *Актуальні проблеми функціонування господарської системи України*. 2018. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/29march2018/18.pdf>

**Засипко В. Є.(магістрант)**

**ЕКСПОРТ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ: СПОСОБИ  
ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Експорт продукції АПК з України складає близько 40% від загального обсягу експорту, досягнувши рекордного показника 18.6 млрд дол. США (2018 р.), що робить дану галузь ключовим контрибутором у ВВП серед експортних галузей (19% ВВП у 2018 р.). У структурі експорту АПК соняшникова олія займає провідну позицію (22% експорту АПК, 4.3 млрд дол. США), роблячи Україну світовим лідером у виробництві та експорті соняшникової олії[1]. Станом на 2018/2019 маркетинговий рік Україна займає 32% частку у світовому виробництві соняшникової олії та 55% у експорті. Понад 95% виробленої олії експортується[2].

Типовим методом стимулювання експорту для олійної галузі є стимулювання внутрішньої переробки насіння олійних та експорт олії та продуктів переробки, що мають більшу додану вартість. Найпоширенішим методом для цього є встановлення експортного (вивізного) мита на насіння (сировину) та відміну мита на олію та продукти переробки (шрот, лузга, жирні кислоти, фосфатидний концентрат тощо).

Досвід зарубіжних країн наочно ілюструє ефективність даної схеми стимулювання внутрішньої переробки та експорту олії:

- Аргентина(№1 у світі за світовим експортом соєвої олії, №4 у світовому експорті соняшникової олії[3]) використовує експортні мита на сою та

соняшник. У грудні 2019 р. урядом було прийнято збільшення експортного мита на сою з 24.7% до 30%. Експортне мито на насіння соняшнику – 32% [4].

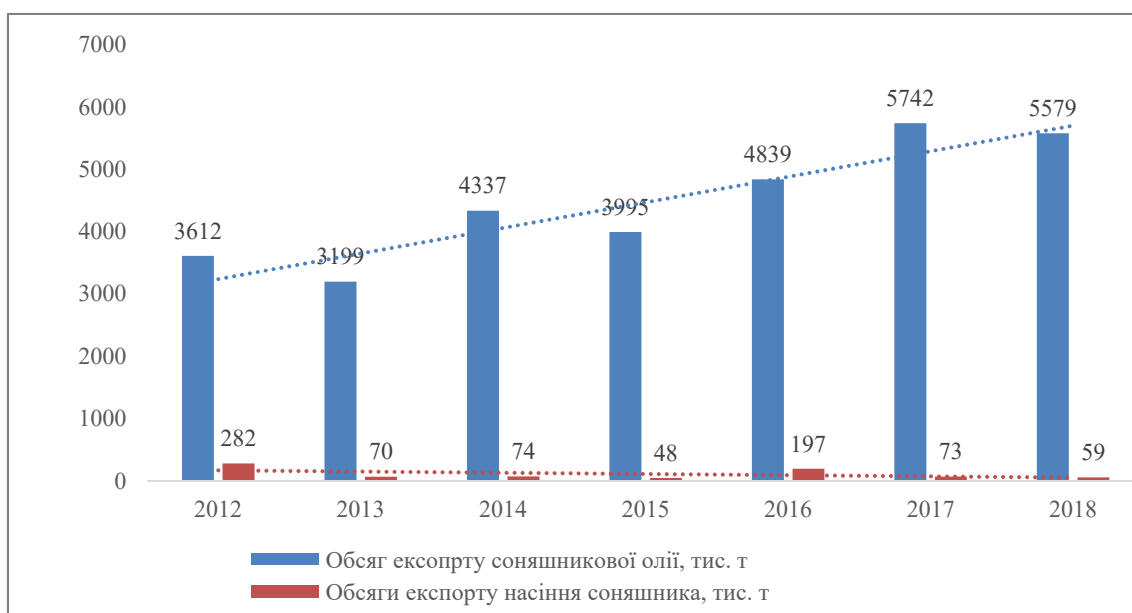
- У Росії (№2 у світовому експорті соняшnikової олії [3]) експортне мито на насіння соняшника складає 6.5%. Розглядалася можливість збільшити розмір мита до 20%, втім у листопаді 2019 р. ініціативу Олійножирового союзу Росії заборонила Державна комісія з тарифного та нетарифного регулювання [5].

- Туреччина (№5 у світовому експорті соняшnikової олії [3]), на відміну від інших країн-експортерів соняшnikової олії, запровадила імпорнтне (ввізне) мито на насіння соняшника, що стимулює вирощування та переробку сировини в середині країни. У липні уряд ухвалив збільшення ставок мита з 13% до 20% [6].

З моменту проголошення незалежності України експорт соняшnikової олії не стимулювався з боку держави, що призвело до асиметрії торгівлі в бік тотального експорту насіння соняшника та імпорту соняшnikової олії для потреб внутрішнього споживання. Для захисту галузі 1999 р. було введено 23% експортне мито на насіння соняшника, яку у 2001 р. було зменшене до 17% від митної вартості соняшника [7]. Після вступу України до СОТ, що мало під собою зобов'язання зменшити розміри експортного мита, ставку мита було зменшено до 14% з зобов'язанням рівномірно зменшити ставку мита до 10% протягом наступних 5 років [8]. Крім того, для країн ЄС, що є найбільшими імпортерами насіння соняшника з України, після підписання Угоди про Асоціацію та узгодження графіку зменшення експортних мит було зменшено експортне мито до 11% з поступовим зменшенням до 0% у 2023 р. з можливістю стягувати додатковий збір у розмірі до 10% від митної вартості [9]. Станом на 2019 р. ставка експортного мита на насіння соняшника становить 10% для усіх країн-партнерів та 6.4% для країн ЄС (максимальний розмір додаткового мита – 3.6%), що робить дану галузь захищеною від сировинного експорту [10].

Статистичні дані показують позитивний ефект від запровадження експортного мита: середньорічний темп зростання експорту в 2012-2018 рр.

становив 8% (для порівняння використано дані про експорт у натуральному



вираженні для елімінації ефекту зміни ціни). Скорочення експорту насіння соняшника становило в середньому 23% щорічно у натуральному вираженні.

*Рис. 1: Динаміка обсягів експорту соняшникової олії та насіння соняшника з України у 2012-2018 рр., тис. т (складено автором на основі [11])*

До 2016 р. в Україні також існувало неповернення ПДВ на експорт соняшникового насіння, яке відновили з 2017 р. [12]. Дана практика з одного боку дозволяє фермерам-експортерам конкурувати ціною при експорті насіння, зменшує ціновий тиск з боку олійноекстракційних заводів, що мають на меті закуповувати сировину за нижчими цінами, однак фактично невілює ефект впровадження експортних мит, що спричинило скачок у експорті соняшника у 2016 р. Повернення ПДВ було скасовано у 2018 р. і відновлено виключно для великих агрохолдингів [13]. Наразі в Україні точаться дискусії щодо повернення ПДВ на експорт олійних культур.

Серед інших потенційних законодавчих рішень можливе скасування експортного мита на насіння соняшнику, що розглядалося Аграрним комітетом Верховної Ради України у січні 2019 р., втім на даний момент відповідного рішення прийнято не було [14]. Дана ініціатива може зруйнувати захист галузі

виробництва соняшникової олії та спрямувати вектор у бік сировинного експорту насіння соняшнику.

Для стимулювання експорту без відміни експортних мит та повернення відшкодування ПДВ на насіння соняшника Україна може використовувати заходи з «жовтого» кошика СОТ [15], тобто заходів, що стимулюють експорт та не заборонені організацією, зокрема:

- для постачальників сировини: компенсувати різницю між ціною закупівлі соняшника олійноекстракційними заводами та експортними цінами на насіння. Це зменшить тиск на фермерські господарства з боку закупівельників та дасть можливість заробляти справедливую маржу на вирощеному врожаї.

- для виробників олії: (1) надавати субсидії за виробництво певного обсягу готової продукції, що стимулюватиме виробників збільшувати обсяги виробництва, (2) надавати субсидії на відшкодування частини логістичних витрат. Транспортування олії від заводу до порту напряму залежить від тарифів Укрзалізниці (що має монополію на локомотиви) або приватних автотранспортних експедиторів, що можуть значно завищувати ціни у періоди підвищеного попиту. Для підвищення рентабельності виробництва держава може компенсувати різницю між тарифами у сезон/несезон.

Україна використовує поширену серед країн-експортерів соняшникової олії практику стимулювання експорту соняшникової олії через стримування експорту насіння соняшника та заохочення переробки сировини в межах країни. Дана практика стимулює експорт продукції з вищою доданою вартістю, що позитивно впливає на експортні доходи держави.

Досвід зарубіжних країн показує, що високі експортні мита на сировину дозволяють країнам зберігати провідні позиції на ринках готової продукції. Однак ініціативи з відновлення повернення ПДВ на насіння соняшника повністю невілюють протекціоністський ефект мит. Саме тому для збереження лідерських позицій серед експортерів соняшникової олії Україні потрібно

зберігати чинні експортні мита та стимулювати експорт завдяки транспортним субсидіям, фінансуванню різниць між експортними цінами та цінами закупівлі всередині країни та іншим заходам «жовтої скриньки» СОТ.

### **Список літератури:**

1. Інформаційно-аналітичний портал АПК України – Експортне портфоліо України за 2019 рік. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/for-investors/GrowInUkraine\\_2019-print.pdf](https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/for-investors/GrowInUkraine_2019-print.pdf)
2. United States Department of Agriculture – Oilseeds: World Markets and Trade (December 2019). Електронний ресурс. Режим доступу: <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/tx31qh68h/n296xd515/w0892s45d/oilseeds.pdf>
3. АПК-Inform – Ukraine and Russia on the global market of sunflower oil — strong leadership positions. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.apk-inform.com/en/exclusive/topic/1109106>
4. S&P Global Platts – Argentina's new government raises export taxes on corn, wheat, soybeans. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/agriculture/121519-argentinas-new-government-raises-export-taxes-on-corn-wheat-soybeans>
5. УкрАгроКонсалт – Росія. Пошлина на експорт подсолнечника остається на прежнему рівні. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.ukragroconsult.com/news/rossiya--poshlinana-eksport-podsolnechnika-ostaetsya-na-prezhnem-urovne>
6. Global Trade Alert – Turkey: Increase in import tariffs on sunflower seeds other than for sowing. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.globaltradealert.org/state-act/37880/turkey-increase-in-import-tariffs-on-sunflower-seeds-other-than-for-sowing>
7. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур». Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14>
8. Зобов'язання щодо зниження та зв'язування тарифних ставок. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=4f36b4a1-b7c7-45cf-aa09-ad435f46aef4>
9. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_a11#n15](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_a11#n15)
10. Рішення № 2/2018 Комітету асоціації Україна – ЄС у торговельно-мускладівід 14 травня 2018 року перераховує графік скасування експортних мит, встановлених у Додатку І-С і

Додатку I-D до Угоди про асоціацію. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_002-18](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_002-18)

11. Державна служба статистики – Зовнішня торгівля України. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ10\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm)

12. Економічна правда: Нові правила відшкодування ПДВ для олійних культур: що це дасть Україні. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/12/12/632091/>

13. Уніан: Рада дозволила повернення ПДВ при експорті олійних тільки для великих агрохолдингів. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/10126364-rada-dozvolila-povernennya-pdv-pri-eksporti-oliynih-tilki-dlya-velikih-agroholdingiv.html>

14. AgroPolit.com: 10% вивіз митонасоняшник хочуть скасувати — уряд розглядає відповідну пропозицію. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://agropolit.com/news/11030-10-vivizne-mito-na-sonyashnik-hochut-skasuvati--uryad-rozglydaye-vidpovidnu-propozitsiyu>

15. World Trade Organization: Domestic support in agriculture: The boxes. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm)

**Ігнатова Д. О.** (магістрант)

## **ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА СФЕРУ БІЗНЕСУ**

У наш час не можливо уявити собі світ без процесу діджиталізації. Дана тенденція заповнила майже всі сфери нашого життя. Не зважаючи на таку розповсюдженість, у бізнесі все ще виникають проблеми з існуванням у новому цифровому середовищі.

Для початку слід зрозуміти, чому саме сфера бізнесу не може уникнути процесів діджиталізації. До причин слід віднести три взаємопов'язані фактори впливу:

- нові технології,
- зміни поведінки користувачів,
- нові бізнес-моделі.

Це у свою чергу призводить до нагальної потреби проводити трансформацію у середині бізнесу для адаптації до нових умов зовнішнього середовища. Проте слід відзначити, що такі трансформації лише стають ключем до вирішення стратегічних завдань бізнесу будь-якого рівня. Статистика

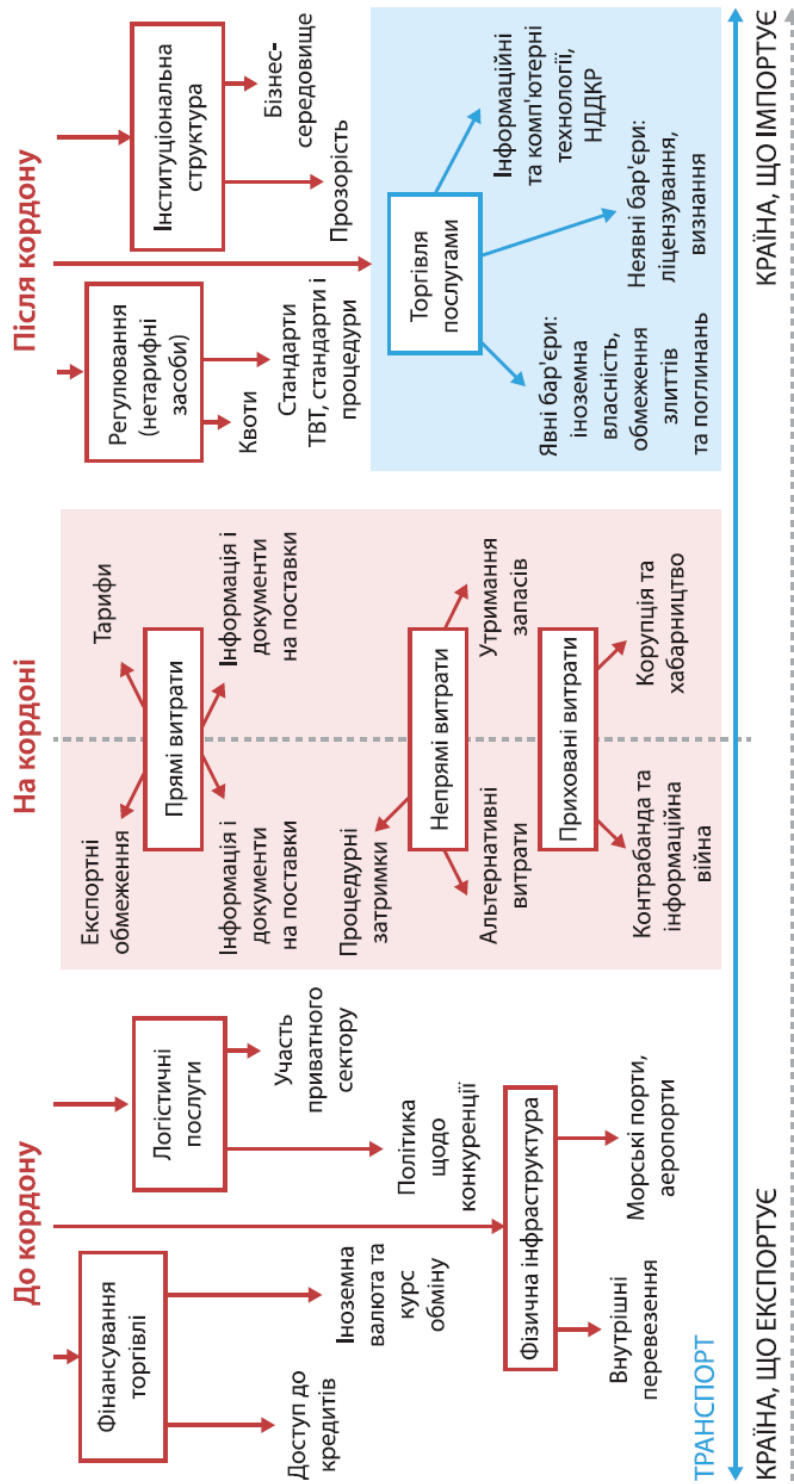
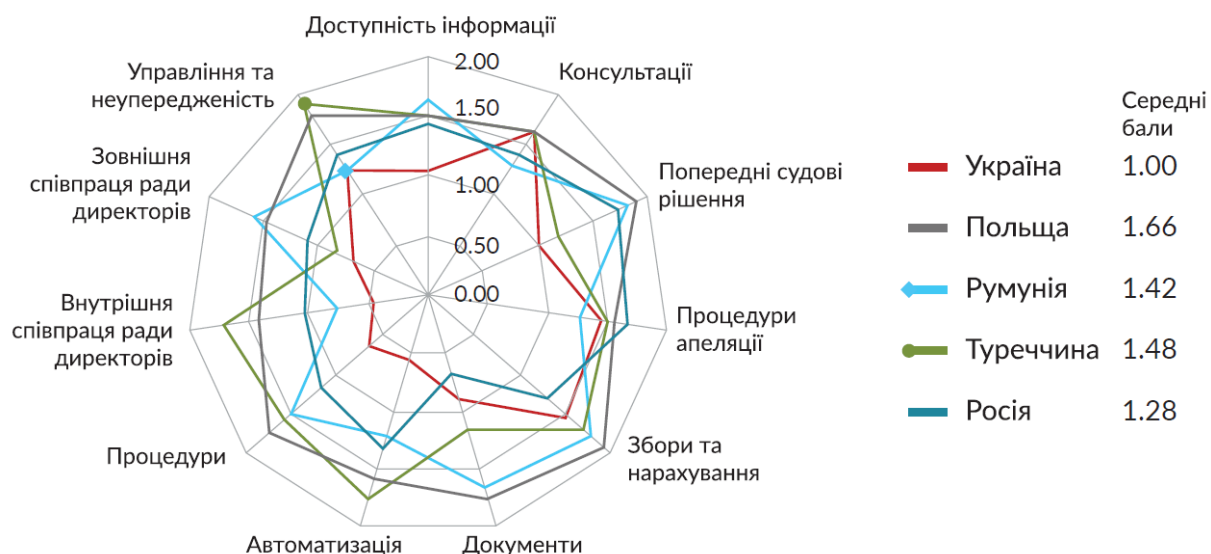


Рис. Г.1 Витрати експортерів, пов'язані з торгівлею

Джерело: [65]



**Рис. Е.1 Індикатори спрощення процедур торгівлі ОЕСР за 2017 р. для України та сусідніх країн**

Джерело: [65]

**Індикатори спрощення процедур торгівлі ОЕСР за 2017 р.  
для України та сусідніх країн**

<b>10 найбільш пріоритетних заходів</b>	<b>10 найменш пріоритетних заходів</b>
1. Уніфіковані форми та документи для оформлення	1. Митно-брокерські послуги
2. Управління ризиками	2. Декларування транзитних товарів
3. Єдине вікно	3. Прискорене перевезення вантажів
4. Аудит після оформлення	4. Затримання товарів
5. Співпраця між прикордонними органами	5. Відокремлення моменту випуску у вільний обіг від моменту прибуття до пункту кінцевого призначення та моменту сплати митних зборів
6. Оприлюднення інформації	6. Обробка продукції
7. Зменшення кількості форм та документів	7. Період між оприлюдненням нормативних актів та набранням ними чинності
8. Застосування міжнародних стандартів	8. Перегляд формальностей та документів
9. Довідкові пункти	9. Право на оскарження
10. Процедури з тестування	10. Оприлюднення та перегляд податків та зборів

Джерело: [65]

## Перелік обмежень, які впливають на спрощення процедур торгівлі та логістичний сектор в Україні

До кордону	На кордоні	Після кордону
Відсутність єдиного вебсайту для надання інформації для експортерів та імпортерів у зв'язку з обмеженою координацією між відповідними підтримуючими організаціями призводить до обмеженої обізнаності експортерів щодо порядку, правил та вимог до експорту	Недостатня взаємодія установ з прикордонного контролю та відсутність єдиної системи для об'єднання і управління інформацією призводить до дублювання зусиль на кордоні (в основному на пунктах пропуску), що збільшує ризик затримок і обмежує ефективність органу прикордонного контролю	Відсутність домовленості з ЄС та іншими країнами про взаємне визнання сертифікатів призводить до подвійної сертифікації продукції в разі експорту у такі країни, що збільшує витрати на експорт
Відсутність обміну інформацією між митними та дорожніми службами контролю за вагою призводить до дублювання зусиль цих служб та повторного контролю ваги великих вантажів на дорогах (включаючи порушення правил внаслідок відсутності обмеження контролю вантажів вагою понад 40 тон)	Відсутність інтеграції шляхів до прикордонної інфраструктури внаслідок відсутності планування розміщення та спеціалізації пунктів пропуску призводить до неможливості зміни шляху та прикордонного пункту пропуску на альтернативний	Обтяжливі вимоги до міжнародних комерційних контрактів, що не відповідають міжнародній практиці внаслідок застарілої українського законодавства ускладнює доступ до нових ринків
Відсутність стратегії розвитку митних систем призводить до недостатньої координації між митними та іншими органами та затримкам у виконанні Договору про Асоціацію з ЄС (TFA) та інших національних ініціатив	Відсутність єдиних стандартів та вимог до встановлення, будувannya та модернізації митної інфраструктури, зокрема пунктів пропуску, внаслідок непрозорості регулювання щодо внутрішніх об'єктів митної інфраструктури і відсутності стратегії розвитку митної системи погіршує умови на кордоні і збільшує час на перетин кордону	Законодавство щодо уповноваженого торгового агента не прийняте у зв'язку із незапровадженням TFA, що збільшує грошові і часові витрати експортерів
Було вжито недостатньо заходів для інтеграції транс-європейської транспортної мережі внаслідок недостатнього виконання Договору про асоціацію з ЄС, що обмежує збільшення експортних можливостей	Відсутність міжнародної співпраці митних органів України з митними органами інших країн (включаючи відсутність митних аташе) призводить до дублювання та неефективності, яких можна було б уникнути	Нечіткий статус експортних зон обробки та індустріальних парків обмежує комерційні можливості та вигоди для експортерів
Непрозорість нетарифного регулювання через застаріле законодавство збільшує торгові витрати і призводить до значних витрат для малих експортерів	Нечіткими місцями є нетарифне регулювання та його запровадження, що збільшує невизначеність та витрати для бізнесу	Практика недобросовісної конкуренції, включаючи питання інтелектуальної власності і патентні провокації за відсутності механізму верифікації (патентів), наявність несертифікованої продукції і відсутність можливості обирати оригінальну продукцію шкодить економіці і ставить виробників у невідгдане становище
	Обмежена кількість складських приміщень та можливостей для обробки авіаційних вантажів призводить до низької якості послуг аеропортових агентів (перевантаження, втрати, питання інфраструктури), що є повільними і недостатньо ефективними для обслуговування вантажної авіації	

Легенда

Обмеження на рівні підприємств

Обмеження політики

Інституційні обмеження

Джерело: [65]

## Перспективний аналіз розвитку експорту соняшникової олії з України у 2011-2025 рр.

Показник	Історичні дані										Прогнозні дані				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Маркетингові показники</b>															
Середньорічний курс валют	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84	25,55	26,60	27,20	25,80	26,70	27,64	28,60	29,61	30,64	31,71
<b>Продуктивність посівних площ</b>															
Посівні площі сільськогоспод. тис. га	27,664,90	27,480,40	28,115,00	27,258,20	26,717,00	27,019,77	27,434,30	27,698,32	27,841,70	27,868,04	27,894,41	27,920,80	27,947,21	27,973,65	28,000,12
Посівні площі зернових га	15,748,00	15,565,20	16,274,10	14,945,50	14,728,10	14,397,98	14,607,30	14,826,52	15,279,40	15,052,42	15,066,66	15,080,91	15,095,18	15,109,46	15,123,76
Посівні площі технічних культур тис. га	7,270,40	7,549,70	7,664,90	8,339,50	8,209,50	8,840,47	9,161,20	9,259,50	9,026,00	9,067,60	9,076,18	9,084,77	9,093,36	9,101,97	9,110,58
Посівні площі коренеплодів, тис. га	4,646,50	4,365,50	4,176,00	3,973,20	3,779,40	3,781,32	3,665,80	3,612,29	3,536,30	3,748,02	3,751,56	3,755,11	3,758,67	3,762,22	3,765,78
<b>Структура посівних площ</b>															
Посівні площі зернових га	57%	57%	58%	55%	55%	53%	53%	54%	55%	54%	54%	54%	54%	54%	54%
Посівні площі технічних культур	26%	27%	27%	31%	31%	33%	33%	33%	32%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
Посівні площі коренеплодів,	17%	16%	15%	15%	14%	14%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%
Динаміка посівних площ	від	-1%	2%	-3%	-2%	1%	2%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Посівні площі насіння соняшника, станом на 1 листопада кожного року</b>															
Площа зібрана тис. га	4,534,3	4,868,3	4,581,7	4,987,1	4,962,0	5,756,8	5,779,6	5,923,4	6,149,4	5,816,9	5,822,4	5,827,9	5,833,4	5,838,9	5,844,4
Обсяг т/га	8,697,5	8,328,3	10,358,3	9,995,2	11,087,1	13,190,6	11,937,8	13,882,7	12,582,1	12,199,2	12,210,7	12,222,2	12,233,8	12,245,4	12,257,0
Урожайність зібраної площі	1,9	1,7	2,3	2,0	2,2	2,3	2,1	2,3	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Посівні площі під насінням соняшника	62%	64%	60%	60%	60%	65%	63%	64%	68%	64%	64%	64%	64%	64%	64%

Показник	Історичні дані										Прогнозні дані				
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Од. виміру</b>															
<b>Посівні площі (насіяння сояшиника), станом на 1 листопада кожного року</b>															
Площа зібрана	4,534.3	4,868.3	4,581.7	4,987.1	4,962.0	5,756.8	5,779.6	5,923.4	6,149.4	5,816.9	5,822.4	5,827.9	5,833.4	5,838.9	5,844.4
Обсяг т/га	8,697.5	8,328.3	10,358.3	9,995.2	11,087.1	13,190.6	11,937.8	13,882.7	12,582.1	12,199.2	12,210.7	12,222.2	12,233.8	12,245.4	12,257.0
Урожайність зібраної площі	1.9	1.7	2.3	2.0	2.2	2.3	2.1	2.3	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1
% від посівних площ															
% від технічних сояшиника	62%	64%	60%	60%	60%	65%	63%	64%	68%	64%	64%	64%	64%	64%	64%
<b>Принципиальна обсягів виробництва</b>															
<b>Споживання насіяння сояшиника</b>															
Виробництво насіяння	8,697.5	8,328.3	10,358.3	9,995.2	11,087.1	13,190.6	11,937.8	13,882.7	12,582.1	12,199.2	12,210.7	12,222.2	12,233.8	12,245.4	12,257.0
Внутрішнє споживання насіяння	48.0	48.0	50.0	50.0	55.0	63.0	30.0	31.0	35.0	33.76	33.62	33.48	33.34	33.20	33.06
Експорт насіяння	406.1	282.1	69.9	73.9	47.7	196.6	73.2	58.7	63.0	-	-	-	-	-	-
Використано для переробки	7,827.7	7,662.1	9,944.0	9,920.0	10,640.0	12,950.0	11,107.0	12,227.8	12,042.8	11,575.42	11,586.37	11,597.33	11,608.30	11,619.28	11,630.28
Залишки на кінець періоду	415.7	336.2	294.5	(48.7)	344.4	(19.0)	727.5	1,565.2	441.3	589.98	590.71	591.44	592.17	592.90	593.64
<b>Структура споживання насіяння сояшиника</b>															
Внутрішнє споживання насіяння	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%
Експорт насіяння	4.7%	3.4%	0.7%	0.7%	0.4%	1.5%	0.6%	0.4%	0.5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Використано для переробки	90.0%	92.0%	96.0%	99.2%	96.0%	98.2%	93.0%	88.1%	95.7%	94.9%	94.9%	94.9%	94.9%	94.9%	94.9%
<b>Виробництво сояшиників</b>	3,410,879	3,545,031	3,989,957	5,085,989	4,243,895	5,011,111	6,079,584	5,833,340	6,256,284	5,587,694	5,592,980	5,598,272	5,603,568	5,608,870	5,614,176
Виробництво олії															
сояшиnikової нерафінованої	2,899,247	3,013,276	3,402,945	4,400,821	3,715,772	4,423,980	5,354,832	5,148,606	5,543,318	4,925,929	4,930,590	4,935,254	4,939,924	4,944,597	4,949,275
Виробництво олії сояшиnikової рафінованої	511,632	531,755	587,012	685,168	528,123	587,131	724,752	684,734	712,966	661,764	662,391	663,017	663,644	664,272	664,901

Продовження додатку Л

Показник	Од. виміру	Історичні дані										Прогнозні дані				
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Продукти переробки насіння соевих</b>																
Вміст олії	%	44%	46%	40%	51%	40%	39%	55%	48%	52%	48%	48%	48%	48%	48%	48%
Вміст шроту	%	37%	37%	39%	34%	39%	39%	33%	37%	33%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
Вміст лузги	%	15%	15%	15%	13%	15%	15%	15%	15%	12%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Вміст фосфатного концентрату	%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Вміст жирних кислот	%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Вміст ліпних продуктів	%	2%	-1%	3%	-1%	4%	5%	-5%	-2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Зростання обсягів виробництва	% р/р	н/д	4%	13%	27%	-17%	18%	21%	-4%	7%	-11%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Структура виробництва олії</b>																
Виробництво																
олій	%	85%	85%	85%	87%	88%	88%	88%	88%	89%	88%	88%	88%	88%	88%	88%
соевикою	%	85%	85%	85%	87%	88%	88%	88%	88%	89%	88%	88%	88%	88%	88%	88%
нефаринованою	%	15%	15%	15%	13%	12%	12%	12%	12%	11%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
<b>Структура виробництва продуктів переробки насіння соевих</b>																
Олія	тис. т	3,410,879	3,545,031	3,989,957	5,085,989	4,243,895	5,011,111	6,079,584	5,833,340	6,256,284	5,587,694	5,592,980	5,598,272	5,603,568	5,608,870	5,614,176
Шрот	тис. т	2,896,254	2,834,964	3,878,148	3,372,800	4,149,600	5,050,500	3,665,310	4,524,286	3,974,124	3,935,641	3,939,365	3,943,092	3,946,822	3,950,556	3,954,294
Лузга	тис. т	1,174,157	1,149,310	1,491,595	1,289,600	1,596,000	1,942,500	1,666,050	1,834,170	1,445,136	1,736,312	1,737,955	1,739,599	1,741,245	1,742,892	1,744,541
Фосфатний концентрат	тис. т	156,554	153,241	198,879	198,400	212,800	259,000	222,140	244,556	240,856	231,508	231,727	231,947	232,166	232,386	232,606
Жирні кислоти	тис. т	39,139	38,310	49,720	49,600	53,200	64,750	55,535	61,139	60,214	57,877	57,932	57,987	58,042	58,096	58,151
Інші продукти переробки	тис. т	150,731	(58,792)	335,669	(76,389)	384,505	622,139	(581,619)	(269,691)	66,186	26,383	26,408	26,433	26,458	26,483	26,508
<b>Слов'яння соєвих олій</b>																
Виробництво	тис. т	3,411	3,545	3,990	5,086	4,244	5,011	6,080	5,833	6,256	5,588	5,593	5,598	5,604	5,609	5,614
Експорт	тис. т	3,972	3,271	3,551	3,021	3,702	5,851	5,341	6,063	6,200	5,138	5,142	5,147	5,152	5,157	5,162
Імпорт	тис. т	1	1	1	1	1	1	1	-	-	1	1	1	1	1	1
Внутрішнє слов'яння	тис. т	488	502	473	452	420	440	580	280	280	249	248	247	246	245	245
Залишки	тис. т	(1,050)	(229)	(35)	1,672	120	(1,281)	158	(510)	(224)	200	202	203	204	205	207
<b>Структура слов'яння соєвих олій</b>																
Експорт	%	116%	92%	89%	59%	87%	117%	88%	104%	99%	92%	92%	92%	92%	92%	92%
Імпорт	%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Внутрішнє слов'яння	%	14%	14%	12%	9%	10%	9%	10%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
<b>Ціни</b>																
Ціна соєвих олій																
нефаринованою (FOB Чорне море)	дол. США/т	1,264.83	1,169.51	1,043.96	856.05	801.41	789.12	754.72	721.51	695.48	757.50	757.50	757.50	757.50	757.50	757.50
Ціна шроту (FOB Чорне море)	дол. США/т	176.36	256.92	304.13	260.00	233.35	204.19	171.51	234.67	201.35	185.75	185.75	185.75	185.75	185.75	185.75

Продовження додатку Л

Показник	Од. виміру	Історичні дані										Прогнозні дані					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
<b>Принципиальні податки</b>																	
Невідшкодувані ПДВ	так/ні	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ставка експортного мита на наслідія союзна (для зерної ЄС)	%	0%	14%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	15%	15%	15%	15%
Ставка експортного мита на наслідія союзна (для зерної ЄС)	%	0%	14%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	15%	15%	15%	15%
Граничний обсяг експорту	т	0	0	0	0	0	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Максимальний розмір додаткового збору	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	1,8%	2,7%	3,6%	4,5%	5,5%	6,4%	7,3%	8,2%	9,1%	20%
ПДВ	%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Ставка ввізного мита																	
Насідія союзна для свіби	%						0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Насідія союзна (лучене; у лущиллі сірого кольору та з білками смугами)	%						10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Насідія союзна інше	%						10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Податковий ефект</b>																	
Експортне мито (наслідія союзна)	тис. дол. США	-	23,198.00	4,876.14	4,387.71	2,090.00	7,550.00	2,950.00	2,820.00	-	-	-	-	-	-	-	-
Відшкодування ПДВ	тис. дол. США	-	-	-	-	-	15,100.0	5,900.0	5,640.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Ефект на бюджет	тис. дол. США	-	23,198.00	4,876.14	4,387.71	2,090.00	(7,550.00)	(2,950.00)	(2,820.00)	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00
Ефект збільшення валютної виручки від експорту	тис. дол. США	223,803.05	152,643.04	29,268.06	32,432.89	15,244.12	60,032.88	30,239.48	20,204.47	22,762.16	30,844.52	30,873.70	30,902.91	30,932.14	30,961.41	30,990.70	30,990.70
Ефект збільшення обсягів виробництва	тис. дол. США	40,284.55	27,475.75	5,268.25	5,837.92	2,743.94	10,805.92	5,443.11	3,636.80	4,097.19	5,552.01	5,557.27	5,562.52	5,567.79	5,573.05	5,578.33	5,578.33