

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ ДЕРЖАВИ І ПРАВА ім. В. М. КОРЕЦЬКОГО**

На правах рукопису

**КОСТЕНКО Світлана Олексіївна**

УДК 349.42

**ПРАВОВЕРЕГУЛЮВАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ  
ДЕРЖАВНИХ АГРАРНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ В УКРАЇНІ**

Спеціальність 12.00.06 – земельне право; аграрне право;  
екологічне право; природоресурсне право

**Дисертація**  
на здобуття наукового ступеня  
кандидата юридичних наук

Науковий керівник –  
**СЕМЧИК Віталій Іванович**,  
доктор юридичних наук, професор,  
академік НАПрН України,  
член-кореспондент НАН України

Київ – 2012

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ .....</b>	3
<b>ВСТУП .....</b>	4
<b>РОЗДІЛ 1. Теоретико-правова природа державних аграрних інтервенцій</b>	
1.1 Історичне становлення аграрних інтервенційних правовідносин .....	12
1.2 Поняття, завдання та види державних аграрних інтервенцій .....	39
1.3 Учасники та об'єкти державних аграрних інтервенцій .....	55
Висновки до Розділу 1 .....	73
<b>РОЗДІЛ 2. Правові особливості застосування державою інтервенцій на аграрному ринку</b>	
2.1 Порядок та умови відтворення державних аграрних інтервенцій в сільськогосподарських договорах .....	76
2.2 Правова характеристика процесуального порядку здійснення державних аграрних інтервенцій .....	105
2.3 Здійснення державних аграрних інтервенцій: порівняльно-правовий аналіз .....	136
Висновки до Розділу 2 .....	154
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	159
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	164

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

АПК – агропромисловий комплекс

ООН – Організація Об'єднаних Націй

ТНК – транснаціональна компанія

КМ України – Кабінет Міністрів України

СОТ – Світова Організація Торгівлі

ДАК – державна акціонерна компанія

ПК України – Податковий кодекс України

ТБ – товарна біржа

Min – мінімальна

Max – максимальна

США – Сполучені Штати Америки

ЄС – Європейський Союз

САП – спільна аграрна політика

РФ – Російська федерація

ТОВ – товариство обмеженої відповідальності

Мінагрополітики – Міністерство аграрної політики та продовольства України

ГМО – генетично модифіковані організми

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Одним з найважливіших питань у вирішенні проблем розвитку аграрної галузі в Україні є забезпечення стабільності цін на внутрішньому аграрному ринку держави. Адже для сільськогосподарської продукції характерні різкі цінові коливання, що зумовлені динамічним характером ринкових правовідносин, а також специфікою аграрної сфери, яка полягає в сезонності виробництва та його залежності від природно-кліматичних умов, довготривалості виробничих циклів та інше. Тому завжди існує потреба у дієвій підтримці державою аграрної галузі. Одним з важелів такої підтримки є створений державою економіко-правовий механізм здійснення аграрних інтервенцій, першочерговим завданням якого і є стабілізація цін на внутрішньому аграрному ринку держави, тому що ринок, як самоорганізована система, не здатен впоратись з притаманними йому проблемами. Будь-яке зволікання з боку держави чи невтручання може призвести до непередбачуваних соціально-небезпечних наслідків. Тому вкрай необхідним є ефективне застосування державою аграрних інтервенцій.

Проте, вказані вище заходи застосовуються державою не на достатньо високому рівні. Майже кожного року, внаслідок незабезпечення попиту пропозицією, спостерігається тенденція різкого здорожчання деяких продуктів сільськогосподарського виробництва (останніми це були цукор, гречка), що завжди супроводжується ажіотажем та панікою серед населення. Разом з тим сільськогосподарський товаровиробник вироблену в надто складних умовах продукцію не може, як правило, продати по вигідній для себе ціні і працює збитково, що в кінцевому результаті призводить до скорочення власного виробництва продуктів сільського господарства в країні та до банкрутства товаровиробників. Натомість, звичайний пересічний споживач часто не в змозі придбати по доступній для себе ціні продукти вітчизняного виробництва, тому купує аналогічні дешевші, проте неякісні імпортовані товари, тим самим ще більше усугубляючи становище вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника.

Зазначені проблеми могли б не набувати настільки гострого характеру за умов ефективного здійснення фінансових і товарних інтервенцій та правильного формування і раціонального розпорядження інтервенційним фондом. Наявність існуючих проблем зумовлюється абстрактним характером правового забезпечення аграрних інтервенційних правовідносин, що передбачає велику диспозитивність норм, яка часто переростає в прогалини правового регулювання даних правовідносин. В зв'язку з цим дослідження правової проблематики здійснення державних аграрних інтервенцій набуває особливої актуальності, яка посилюється недостатнім ступенем розробленості у правовій науці.

Науково-теоретичною базою дисертаційного дослідження послужили вітчизняні та зарубіжні наукові джерела з теорії права, аграрного, земельного, екологічного, господарського, цивільного, податкового права та інших галузей юридичної науки. Зокрема, йдеться про праці таких відомих вчених, як С. С. Алексєєв, А. І. Берлач, Г. Ю. Бистров, М. Я. Ващишин, І. В. Гиренко, В. М. Єрмоленко, В. П. Жушман, І. І. Каракаш, А. Й. Богдан, В. В. Костицький, Ю. І. Кудріна, П. Ф. Кулинич, В. І. Курило, Н. Р. Малишева, С. І. Марченко, В. Л. Мунтян, В. В. Носік, Т. О. Осташко, Л. О. Панькова, О. О. Погрібний, О. А. Поліводський, П. Т. Саблук, В. І. Семчик, О. Ф. Скакун, А. М. Статівка, В. Ю. Уркевич, Ю. С. Шемшученко, М. В. Шульга, В. В. Янчук та інші. Не зважаючи на інтерес науковців та розкриття ними окремих аспектів проблем аграрних інтервенційних правовідносин у вітчизняній юридичній науці відсутні спеціальні комплексні дослідження з вказаного питання, що ще більше актуалізує дослідження з теоретичної точки зору.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідної роботи відділу проблем аграрного, земельного та екологічного права Інституту держави і права ім. В. М. Корецького Національної академії наук України за темою «Проблеми розвитку аграрного і земельного права України» (номер державної реєстрації РК 0108U009967).

**Мета і задачі дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є розробка науково-обґрунтованих пропозицій та практичних рекомендацій щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення здійснення державних аграрних інтервенцій.

Для досягнення цієї мети автором були поставлені наступні задачі:

- дослідити генезис трансформації аграрних інтервенцій та з'ясувати причини застосування і їх завдання;
- провести аналіз дефініції аграрних інтервенцій даної в нормативно-правовому акті та дослідити її на предмет відповідності суті та змісту поняття;
- з'ясувати особливості договірних правовідносин при здійсненні державних аграрних інтервенцій;
- дослідити проблеми правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій, запропонувавши шляхи його вдосконалення;
- провести чітке розмежування понять «здійснення фінансових інтервенцій» та «формування інтервенційного фонду», а також співвідношення понять «інтервенційний фонд» та «державний матеріальний резерв»;
- провести порівняльно-правове дослідження практики здійснення аграрних інтервенцій в країнах ЄС, Російській Федерації з метою подальшого удосконалення українського законодавства в зазначеній сфері.

*Об'єктом дослідження* є врегульовані нормами права суспільні відносини, що виникають в процесі здійснення державою аграрних інтервенцій.

*Предметом дослідження* є приписи нормативно-правових актів, наукова джерельна база, практика нормотворення і правозастосування з питань правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій в Україні.

**Методи дослідження.** Емпіричну основу дослідження склали законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти з аграрного, земельного, екологічного, цивільного, господарського, податкового та інших галузей права, а також законодавства інших країн, що визначають правове регулювання здійснення державою аграрних інтервенцій.

Для досягнення поставленої мети у процесі дослідження були застосовані філософський (діалектичний метод), загальнонаукові (історичний, формально-логічний, метод комплексного аналізу) та спеціально-юридичні методи наукового пізнання (формально-юридичний, порівняльно-правовий, метод тлумачення правових норм). В основу методології дослідження було покладено діалектичний метод наукового пізнання, що дало змогу розглянути особливості правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій у взаємозв'язку з об'єктивними передумовами необхідності застосування такого державного інструменту як цілісного процесу в системі кількісно-якісних змін у сфері підтримки державою аграрного сектору. Історичний метод застосовувався при дослідженні генезису трансформаційних видозмін засобів підтримки державою сільського господарства, одним з яких є аграрні інтервенції. За допомогою формально-логічного методу було проаналізовано дефініцію державних аграрних інтервенцій та встановлено, що обсяг дефініції не відповідає обсягу змісту поняття. Метод комплексного аналізу дозволив дослідити діяльність Аграрного фонду з приводу здійснення аграрних інтервенцій та виявити прогалини правового регулювання зазначеної діяльності. За допомогою формально-юридичного методу сформульоване поняття «державні аграрні інтервенції». Порівняльно-правовий метод застосовувався при проведенні порівняльного аналізу положень нормативно-правових актів України та Російської Федерації, а також країни-учасниці ЄС – Польщі, що визначають правове регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій. Метод тлумачення правових норм використано для встановлення змісту окремих положень аграрного законодавства, зокрема, що стосуються процесуального здійснення державою аграрних інтервенцій.

**Науковановизна одержаних результатів** полягає у тому, що дисертаційна робота є одним з перших в українській юридичній науці комплексним дослідженням правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій та сукупності правових проблем, пов'язаних з удосконаленням законодавства в цій сфері.

Основними результатами, які мають наукову новизну, є:

*вперше:*

- науково обґрунтована невідповідність законодавчого визначення поняття «державних аграрних інтервенцій» змісту відповідних правовідносин та сформульовано авторське визначення даного поняття, під яким пропонується розуміти виключний економіко-правовий вплив держави в умовах перевищення допустимого коливання цін об'єктів державного цінового регулювання, метою якого є стабілізація цих цін та підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника і споживача шляхом застосування фінансових або товарних інтервенцій;

- встановлено, що використання форвардних угод при здійсненні аграрних інтервенцій є недоцільним в силу довготривалого строку їх виконання, оскільки ефективність аграрних інтервенційних заходів залежить від їх оперативного здійснення, а форвардні договори за своєю природою не можуть забезпечити таку оперативність, тому пропонується здійснювати аграрні інтервенції лише на умовах споту;

- аргументовано необхідність чіткого законодавчого розмежування понять «здійснення фінансових інтервенцій» та «формування інтервенційного фонду», що обумовлюється підміною даних понять на практиці та перешкоджає правильному розумінню та ефективному функціонуванню даних правовідносин. Розмежовуючим критерієм даних понять є мета відповідних заходів, так, метою здійснення фінансових інтервенцій – є цінова стабілізація аграрного ринку, а формування інтервенційного фонду – наповнення інтервенційного резерву, для забезпечення можливості, при необхідності, здійснити товарні інтервенції;

- обґрунтовується потреба встановлення на законодавчому рівні строків, протягом яких Аграрний фонд буде зобов'язаний здійснити фінансові чи товарні інтервенції, у передбачених законом випадках, для забезпечення надійності та своєчасності проведення відповідних заходів, оскільки наразі у законодавстві відсутні будь-які часові рамки здійснення інтервенцій;

*удосконалено:*

- теоретичний висновок про співвідношення понять «інтервенційний фонд» та «державний матеріальний резерв», визначення та розмежування їх функцій та завдань, а також способу взаємодії один з одним. Так, державний матеріальний



резерв несе в собі глобальне, загальне завдання – забезпечення стратегічних потреб держави, зміст яких полягає у забезпеченні національної безпеки країни, в тому числі і економічної, а інтервенційний фонд має чітко визначене вузьке, спеціальне завдання – підтримувати стабільність ціни на об'єкти державного цінового регулювання. Тому запаси інтервенційного фонду є оперативними і використовуються кожного разу, як наслідок реагування на ринкову ситуацію, а державного матеріального резерву – сталими і використовуються в тому разі, якщо обсяги інтервенційного фонду не змогли забезпечити цінової стабільності на внутрішньому аграрному ринку держави;

- у зв'язку з наявністю правових колізій щодо форвардних договорів, запропоновано гармонізацію законодавчих характеристик «форварду» відповідно до Податкового кодексу України та Закону України «Про підтримку сільського господарства України»;

- положення про підвищення ефективності аграрних інтервенційних правовідносин шляхом закріплення на законодавчому рівні відповідальності Аграрного фонду за здійснення державних аграрних інтервенцій, як гарантії належного виконання покладених на нього обов'язків;

*дістало подальшого розвитку:*

- положення про використання коштів, виділених на здійснення фінансових інтервенцій, а саме в частині співвідношення використання даних коштів для здійснення фінансових інтервенцій та формування інтервенційного фонду. Запропоновано формувати інтервенційний фонд на 50 % від передбаченого обсягу та коштів, а інші 50 % зберегти для можливості здійснення фінансових інтервенцій;

- положення щодо необхідності співпраці та взаємодії органів державної митної політики та Аграрного фонду для ефективного здійснення державою аграрних інтервенцій, оскільки зовнішньоекономічна діяльність держави є важливою складовою у забезпеченні цінової стабільності на аграрному ринку;

- положення щодо звуження компетенції Аграрного фонду в частині здійснення аграрних інтервенцій, оскільки чинним законодавством надано занадто

широкі можливості застосовувати дані заходи, вказуючи на можливість здійснення інтервенцій при загрозливій ситуації, що створює сприятливі умови для зловживання вказаним правом. Тому, для зменшення корупційних ризиків, запропоновано звузити повноваження Аграрного фонду, обмежившись лише одним обов'язковим випадком здійснення інтервенцій – коли ціна на об'єкт державного цінового регулювання виходить за межі 5–20 % від встановленої.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що сформульовані в дисертації висновки, положення, пропозиції й рекомендації є певним внеском у теорію аграрного права і можуть бути використані при вдосконаленні аграрного законодавства України, зокрема, Закону України «Про підтримку сільського господарства України». Деякі положення, викладені в роботі, мають дискусійний характер і можуть послужити підґрунтям для подальших наукових розробок.

Положення й висновки дисертації можуть бути використані: у науково-дослідницькій сфері – для подальшого виявлення та вирішення проблем правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій; у правотворчій сфері – при опрацюванні проектів нормативно-правового забезпечення відповідних правовідносин; у навчальному процесі вищих юридичних закладів освіти – при підготовці навчальних програм, відповідних спецкурсів, написанні підручників і навчальних посібників з курсу «Аграрне право», у викладанні навчальної дисципліни, у науково-дослідній роботі студентів.

**Апробація результатів дисертації.** Основні результати дослідження, теоретичні висновки і практичні рекомендації доповідалися на: Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми юридичної науки 2010» (м. Київ, 26 листопада 2010 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Дев'ять осінніх юридичних читань» (м. Хмельницький, 12 листопада 2010 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Конституційні засади державного управління та місцевого самоврядування в Україні» (м. Хмельницький, 17 червня 2011 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми розвитку аграрного та земельного права України» (м. Київ, 25 травня 2011 р.); Міжнародній

науково-практичній конференції «Пріоритети інноваційного розвитку агропромислового виробництва України: досвід, можливості, технології» (м. Ніжин, 29–30 березня 2012 р.).

**Публікації.** Основні результати досліджень, викладені у дисертації, опубліковано в трьох статтях фахових видань та у тезах п'яти доповідей на науково-практичних конференціях.

**Структура дисертації** обумовлюється метою та задачами дослідження. Дисертаційне дослідження складається з переліку умовних позначень, вступу, двох розділів, які містять шість підрозділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 187 сторінок, у тому числі список використаних джерел – 24 сторінок (201 найменувань).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВА ПРИРОДА ДЕРЖАВНИХ АГРАРНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ

### 1.1 Історичне становлення аграрних інтервенційних правовідносин

Застосування державою аграрних інтервенцій на внутрішньому аграрному ринку є не що іншим як своєрідним різновидом підтримки державою вітчизняних аграрних товаровиробників та споживачів. Власне, саме про «підтримку» свідчить також і назва закону «Про підтримку сільського господарства України», в якому закріплений правовий механізм регулювання державних аграрних інтервенцій. Аналіз вказаного нормативно-правового акту підтверджує відповідність назви змісту закону, тому даний механізм будемо розглядати саме в такому контексті.

Історія підтримки державою вітчизняного аграрного товаровиробника сягає ще сивої давнини та проходила свою «еволюцію» відповідно до змін та розвитку суспільства. Державні аграрні інтервенції не є тому виключенням, тому зробимо короткий огляд історичних засобів підтримки державою аграрної галузі, щоб дізнатися про корінне походження державних аграрних інтервенцій.

Ще у XVII ст. в Російській імперії (наша держава тоді входила до складу Росії) панувала стійка впевненість в тому, що сільському господарству необхідна грамотна та виважена підтримка держави. Ось як про це пишуть історики того часу: «Уже Пётр Великий сознавал прямую необходимость для Правительства иметь попечение о сельском хозяйстве, следит за его ходом и развитием, вникать в нужды его», а також «состояние сельского хозяйства во всяком государстве зависит от мер, принимаемых Правительством к направлению и усовершенствованию этой отрасли промышленности» [172, с. 1].

Також перші світові економічні школи, які відомі з історії економіки, надавали сільському господарству особливе значення і кожна з них, на свій лад, пропонували різноманітні способи підтримки державою даної галузі. Першою згадується меркантилістська школа. Вона виникла ще у XV ст. Хоча меркантилізм – це

економічне вчення, яке представляло інтереси торгової буржуазії, тому функцією його було – обґрунтування ролі товару та необхідності економічного виходу національних держав на зовнішні ринки, проте заслугою його представників було те, що вони першими запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі [58, с. 33–34], у тому числі і сільськогосподарською продукцією, в якій виклали систему захисту вітчизняного товаровиробника шляхом підвищення мита на імпорт та введення квот на експорт. Наступною школою вважають фізіократів. Сама назва цієї школи в перекладі говорить сама за себе: від грецької «фізіс» – природа і «кратос» – влада означає «влада природи». В цьому розумінні представники фізіократизму виходили з визначної ролі в економіці землі, сільськогосподарського виробництва. За словами Ф. Кене, «постійно відтворюване багатство сільського господарства служить основою для всіх професій, сприяє розквіту торгівлі, добробуту населення, приводить у рух промисловість і підтримує процвітання нації... Воно (землеробство) служить основою для всієї економіки держави». Тому, фізіократи, на відміну від меркантилістів, джерелом багатства вважали не торгівлю, а виробництво. Тож вони досліджували не сферу обігу, а сферу виробництва, обмежившись лише сільським господарством [141, с. 55–59]. Видатний та широко відомий англійський вчений-економіст XVII ст. Адам Сміт при викладенні своєї теорії самоорганізації ринку та «невидимої руки» (чим започаткував наступну течію у розвитку економіки – політичну економію) надавав сільськогосподарській галузі навіть дещо перебільшене значення: що для збільшення багатства країни кращим є розвиток сільського господарства, а не промисловості. «Капітал, який вкладають у землеробство, додає набагато більше вартості до дійсного багатства і доходу...» [196, с. 74–75].

Надання такого великого значення сільському господарству у світі зумовлено було тим, що в ті часи продуктивність праці, зокрема землеробної, була дуже низькою, запаси не робилися (якщо й робилися, то в дуже малих обсягах) і тому, внаслідок непогоди чи неврожаю, люди переживали важкий голод. В такі періоди гинуло до декількох тисяч осіб населення. Саме тому сільське господарство набуло

такого важливого значення, а також тому багато володарів держав вважали основою державного доходу – сільське господарство.

З розвитком суспільних відносин та міжнародної торгівлі роль та значення сільського господарства лише міцнішали, чому сприяло застосування все ефективніших способів державної підтримки. Про це досить цікаво зазначає автор XIX ст.: «Для развития сельской промышленности, кроме пособий вещественных, необходимы обмен мыслей и наблюдений и возбуждение между хозяевами соревнования приданием гласности каждому улучшению. Эта цель всего удобнее достигается посредством экономических обществ. Опыты доказывают, что во всех государствах, достигнувших под влиянием Правительства высшего развития в сельском хозяйстве, экономические общества в соединении с частною предприимчивостью опытных хозяев были главными двигателями всех улучшений и увеличения богатства» [172, с. 1]. Тобто, вже в ті часи існувало чітке усвідомлення того, що не один універсальний засіб, а лише сукупність заходів може призвести до розвитку та розквіту сільського господарства.

Після відміни кріпосного права (1861 р.), завершальним етапом Російської імперії щодо розвитку сільського господарства і тим самим підтримки сільськогосподарського товаровиробника (на той час це – поміщиків) була реформа Петра Аркадійовича Столипіна, який сам був поміщиком і знався на аграрних проблемах в імперії. Його реформа [151, с. 652] в історії отримала назву Столипінська аграрна реформа і її суть зводилася до того, що всі селяни одержували право виходу з общини, яка мала виділити землю у приватну власність особи, що повинна була вийти. Тобто, селянин ставав єдиноособовим повноправним власником надільних земель, що мало сприяти збільшенню продуктивності праці, адже особа ставала зацікавленою у підвищенні свого економічного становища. Важливим інструментом руйнування общини і розширення дрібної приватної власності був Селянський кредитний банк. За допомогою банку держава допомагала багатьом селянським сім'ям в купівлі землі. Банк продавав в кредит землі, які раніше були скуплені у поміщиків, чи належали державі. При цьому проценти по кредиту були вдвоє нижчими ніж по кредитах общині. Така політика була вельми

розумною у відношенні до заможного селянства, вона допомагала їм, але в цілому вона не вирішила аграрне питання (селяни-бідняки не могли купити землю). Більш того, община для виділення в окреме господарство не завжди надавала наділи достатні для ведення ефективної праці. Тому Столипін взяв курс на переселення на вільні державні землі. Масове переселення було організоване для того, щоб не наділяючи селян панською землею збагатити одних селян за рахунок інших, розпустивши общину і полегшивши перехід того, що належало біднякам, у власність заможних. Тих, хто залишився без землі повинно було прийняти місто, або окраїни імперії, куди організовувалося переселення. Ще одним інструментом Столипінської реформи було державне речове, а не грошове заохочення. Оскільки, гроші селянин міг просто пропити або стати жертвою обману, то Столипін старався реалізувати допомогу в натуральному вигляді: шляхом створення розвинутої інфраструктури в зонах переселення (залізниці, школи, лікарні, водосховища), надання допомоги у вигляді насіння, худоби, засобів праці. Все це можна було використовувати тільки в господарстві, продавати все це на переселенських територіях було нікому [169, с. 84–87].

Як бачимо, в аграрній реформі Петра Столипіна присутнє раціональне зерно розвитку та підтримки сільського господарства, яке, можливо б, і мало шанс принести багаті плоди, проте перебіг історичних подій зашкодив цьому: перша світова війна дезорганізувала не тільки розвиток різних галузей народного господарства, але й саму свідомість суспільства, посилила негативне ставлення значної частини селянства до поміщиків, прокладаючи шлях до соціальних потрясінь 1917 року.

Після повалення царизму в Росії та приходу до влади більшовиків функціонування сільського господарства зазнало істотних змін, які пов'язані в першу чергу з ідеологією радянської влади, одним із елементів зовнішнього прояву якої було скасування приватної власності та встановлення права державної соціалістичної власності. Не дивлячись на радикалізм радянської влади, її очільники добре усвідомлювали важливість підтримки та розвитку сільського господарства, тому відшуковували такі засоби і способи підтримки, які б не суперечили їхній

ідеології. Так, на фоні всіх інших заходів підтримки яскраво вирізнялось та досить довгий час застосовувалось державне замовлення сільськогосподарської продукції шляхом укладення договору контрактації на підставі вимог держплану. Контрактація в СРСР – форма державних заготівель сільськогосподарської продукції, що здійснюється шляхом укладання договорів на вироблення і продаж цієї продукції державі [176, с. 182]. Договір контрактації в СРСР почав застосовуватися ще з 1918 року, але переважно у відношенні до технічних сільськогосподарських культур (бавовна, цукровий буряк, льон), а вже починаючи з 1927–1928 рр. він застосовувався і на інші види продукції сільського господарства. Потрібно зазначити, що на той час це була унікальна по своїй природі взаємовигідна для обох сторін угода. Держзамовленнями відповідно до держплану держава стимулювала не лише виробництво сільськогосподарської продукції, а й його інтенсифікацію. Звісно, усвідомлення радянською владою важливості розвитку сільськогосподарського виробництва не обмежувалося лише обов'язковою поставкою сільськогосподарської продукції для державних потреб та державними закупівлями, про що свідчать такі Постанови Пленуму ЦК КПРС як, «Про заходи дальшого розвитку сільського господарства СРСР» від 07 вересня 1953 р. [46, с. 10–45], «Про невідкладні заходи по подальшому розвитку сільського господарства СРСР» від 24–26 березня 1965 р. [49, с. 220–223], в яких йдеться про детальний аналіз стану даної галузі, причини її відставання від інших галузей та способи подолання відповідних проблем. Зокрема, серед інших заходів розвитку сільського господарства були запропоновані такі: розширення виробництва і поставки сільському господарству косарок різних систем, граблів, волокуш, стогокладів, копнувачів, силосозбиральних комбайнів, екскаваторів, бульдозерів, тощо; посилення роботи по конструюванню нових машин і знарядь, що необхідні для комплексної механізації кормо будування, обводнення пасовищ; збільшення державних закупівель по підвищених цінах; розширення робіт по електрифікації сільського господарства; забезпечення сільського господарства кваліфікованими кадрами; організація змагань серед колгоспників; та інші. Як бачимо, всі заходи відповідали історичній добі та потребам того часу.



Після розпаду Радянського Союзу в Україні продовжувала діяти система державного замовлення сільськогосподарської продукції, яка пізніше регулювалася окремими законодавчими актами: Постановою Кабінету Міністрів України «Про порядок укладання державних контрактів і формування державного замовлення на 1993 рік» [130] та Указом Президента України «Про державний контракт і державне замовлення на 1994 рік» № 489/93 від 28 жовтня 1993 р. [173]. Відповідно до роз'яснення Вищого арбітражного суду (яке, звісно вже втратило чинність), за наявності державного замовлення реалізація сільгосппродукції на той момент опосередковувалась договором контрактації, а не поставки або купівлі-продажу [144], тобто, фактично, в незалежній Україні діяла система державних закупівель здійснюваних за радянської влади. Потрібно зауважити, що за доби Радянського Союзу така система державних закупівель сільгосппродукції була просто знахідкою в умовах командного управління, але для незалежної України вона не відповідала ринковим умовам господарювання, адже за договором контрактації виробникам такої сільгосппродукції надавались значні пільги та преференції, що суперечило ринковій економіці. Лише у 1995 році була прийнята Постанова КМ України [127], яка передбачала, що зернові ресурси для державних потреб повинні були формуватись шляхом їх закупівлі на спотових і форвардних умовах на Українській аграрній біржі та інших аграрних біржах, тобто запроваджувалась конкурентна закупівля сільськогосподарської продукції для державних потреб через біржовий ринок. Цією ж постановою вперше зазначалося про створення державного інтервенційного фонду. Тобто, можна говорити про те, що ідея застосування державою аграрних інтервенцій сягає майже з народження незалежності України, і лише опісля 9 років випробовувань у застосуванні державою аграрних інтервенцій, а саме у 2004 році, був прийнятий закон, в якому містилась законодавча регламентація даних правовідносин. Проте не дивлячись на такий довгий шлях регламентації даний закон не позбавлений прогалин та суттєвих недоліків. У цьому ж 1995 році, Кабінетом Міністрів України схвалюється Концепція організації біржового сільськогосподарського ринку [131] з метою переходу від державно-регульованої системи розподілу сільськогосподарської продукції та сировини і

фіксованих закупівельних цін до ринкової системи переміщення товару від виробника до споживача. В цій же концепції стверджується про невідрегульованість питань проведення політики товарних і фінансових інтервенцій з метою впливу на формування ціни, а також питань аналізу та прогнозування продовольчого ринку, недосконалість ринкової інфраструктури. Отже, вказані нормативно-правові акти стали першим кроком на шляху до становлення ринкових умов господарювання аграрної галузі та інтервенційних аграрних правовідносин.

Проте, серед науковців та практиків неодноразово дискутувалося питання, чи слід запроваджувати формування державних ресурсів виключно через біржовий ринок [161, с. 24–26]. На думку О. А. Поліводського, запровадження формування державних ресурсів сільськогосподарської продукції виключно через біржовий ринок є недоцільним і не вигідним як з точки зору виробників сільськогосподарської продукції, так і з точки зору розвитку всієї галузі. Ми також притримуємося даного міркування, оскільки із-за нерозвиненості ринкової аграрної інфраструктури участь у біржовій торгівлі може собі дозволити лише великотоварний сільськогосподарський товаровиробник, оскільки це потребує додаткових фінансових затрат на брокерські послуги та інших спеціальних необхідних знань (середньостатистичний селянин-товаровиробник навряд чи оперує ними). Отже, стосовно нашої теми, автоматично в інтервенційних операціях дрібний та середній сільськогосподарський товаровиробник участі приймати не буде і відповідно він позбавлений такого виду державної підтримки як фінансові інтервенції. Водночас саме дрібні та середні сільськогосподарські товаровиробники утримують сьогодні сільський регіон, при тій соціально-економічній руйнації, яка нині існує на селі. Більше того, в міру розмірів своїх активів дрібні та середні сільськогосподарські товаровиробники більше потребують підтримки з боку держави в порівнянні з великими сільськогосподарськими товаровиробниками. Ми не доводимо, що пріоритет держави у наданні підтримки має надаватись дрібним та середнім сільськогосподарським товаровиробникам, лише наполягаємо на тому, що вони не повинні «випадати» з поля зору держави. Навіть дані із держкомстату, не лише підтверджують правильність нашого міркування, а й додатково переконують, що

дрібні та середні сільськогосподарські товаровиробники виробляють значний обсяг товару, який потребує підтримки щодо збуту, оскільки такий обсяг в сукупності по деяким категоріям перевищує виробництво великих сільськогосподарських підприємств: поголів'я худоби сільськогосподарських підприємств у відсотковому співвідношенні з господарствами населення становлять – велика рогата худоба – 34 % і 66 %; свині – 44,5 % і 55,5 %; коні – 10 % та 90 %; кролі – 1,4 % та 98,6 % тощо [158, с. 115].

В наступних питаннях ми ще повернемося до розгляду даного питання, а наразі розглянемо наступні кроки держави щодо запровадження інтервенцій на ринку. Потрібно зазначити, що першим об'єктом фінансових інтервенцій були зернові, тому і Положення [128] про державний інтервенційний фонд стосувалось стабілізації зернового ринку. Цим положенням передбачалося, що даний інтервенційний фонд створювався у складі ДАК (Державна акціонерна компанія) «Хліб України» та мав формуватися в обсязі 600 тис. т. Кон'юнктура внутрішнього ринку зерна у 1997 році не була загрозливою. До того ж рентабельність реалізованого сільськогосподарськими підприємствами зерна складала 37 %, а тієї частини, що була продана державним органам – 65 %. Під враженням таких показників були зроблені поспішні висновки про недоцільність існування державного інтервенційного фонду зерна [19, с. 144]. Тому значна частина запасів інтервенційного фонду була передана у рахунок оплати за отримані у 1997 році матеріально-технічні ресурси. Так, відповідними Постановами КМ України [129; 132] 249 тис. т продовольчого зерна передали торгівельно-енергетичній фірмі «Itera Energy» для розрахунків з Туркменістаном за отриманий газ, використаний у 1997 році на виробництво мінеральних добрив, що були поставлені сільськогосподарським товаровиробникам в обмін на продовольче зерно, також ДАК «Хліб України» мала реалізувати в березні-квітні 1998 р. все продовольче і непродовольче зерно, крім пшениці 3 і 4 класу, жита групи «А» та рису-зерна, що надійшло від сільськогосподарських товаровиробників у рахунок оплати за отримані у 1997 році матеріально-технічні ресурси з державного резерву та використати

849 тис. т зерна з державних ресурсів як заставу для забезпечення розрахунків з постачальниками світлих нафтопродуктів для проведення весняно-польових робіт.

У 2000 році з метою стимулювання виробництва зерна та підтримки сільськогосподарських товаровиробників, а також для суттєвого зниження негативних наслідків сезонних і кон'юнктурних коливань цін на зерно і хлібопродукти Указом Президента України [175] постановлено запровадити закупки та продаж зерна в інтервенційних цілях з метою стабілізації внутрішнього ринку зерна і хлібопродуктів та ін. Після чого, до прийняття Закону «Про підтримку сільського господарства України» 2004 року, ще були спроби за допомогою державних аграрних інтервенцій стабілізувати внутрішній аграрний ринок держави, але із-за незначних обсягів закупівель, які не змогли здійснити регулюючої ролі на ринку, недофінансування відповідних операцій, неналежного виконання покладених обов'язків на ДАК «Хліб України» щодо здійснення інтервенцій, бажаного результату не було досягнуто.

Отже, аналізуючи вище сказане, можна зробити висновок, що застосування державою інтервенцій на аграрному ринку є логічно-історичним трансформованим та пристосованим до нинішнього часу видом підтримки державою аграрної галузі. Адже у кожний період розвитку суспільства були свої засоби підтримки аграрної галузі. Характерно, що з кожним етапом розвитку суспільства кількість засобів все збільшувалась і збільшувалась. Саме така сукупність заходів і зумовлювала розвиток сільського господарства, адже кожен засіб мав своє конкретне призначення і міг задовольнити потреби лише у відповідному аспекті. Тому у всі часи був важливий кожен інструмент підтримки. Відомий російський вчений-юрист Григорій Єфімович Бистров зазначає: «В ХХІ веке вопрос об участии государства в регулировании аграрной экономикой не является предметом дискуссии. Вопрос сводится к тому, как и каким образом, с помощью каких механизмов и методов можно обеспечить наиболее эффективное осуществление государством своих регулирующих функций» [13, с. 17]. Тому, на сучасному етапі цілком закономірною є вимога та потреба часу у ефективному застосуванні державних аграрних інтервенцій, адже ефективність сільськогосподарського виробництва залежить не

лише від кількості виробленої сільськогосподарської продукції, а й від того, за якою ціною вона буде реалізована [88, с. 102]. Потрібно зауважити, що це є не простий механізм, налагодити роботу якого досить складно, але наявний певний досвід у застосуванні державою аграрних інтервенцій дає можливість з'ясувати причини недоліків у функціонуванні даного механізму та віднайти шляхи подолання відповідних проблем, що ще більше актуалізує дану тематику.

Ефективність застосування державою аграрних інтервенцій напряму залежить від ефективності правового механізму, що регулює дані правовідносини. Успішність будь-якого правового механізму залежить від глибинного погляду в самий корінь правовідносин, на ті складові які є їх витокami формування. Так, аграрні інтервенції по своїй суті є економічним важелем впливу держави на аграрний ринок з метою спричинення певного економічного результату, структурним елементом якого (важеля) є встановлені виконавчою гілкою влади інтервенційні ціни. Тобто, державні аграрні інтервенції є результатом аграрної політики держави, зовнішнім проявом якого є застосування економічного важеля – економічної моделі аграрних інтервенцій шляхом правової регламентації даних правовідносин на законодавчому рівні. Тому, лише через призму погляду, що включає в себе поєднання висхідних елементів державних аграрних інтервенцій – економіки, права та аграрної політики, можна будувати міцний та ефективний механізм їх регламентації. Адже для аграрних інтервенцій ці три складові є взаємообумовлені та взаємозв'язані одне з одним. В протилежному випадку такому механізму загрожуватиме лише поверхнева (формальна) регламентація з усіма притаманними прогалинами та збоями в застосуванні, як це є нині з державними аграрними інтервенціями. Тому зупинимося докладніше на кожному з цих трьох елементів.

Розпочнемо дослідження з такого структурного елементу зазначених правовідносин, як економіка та з'ясуємо, як співвідносяться поняття «ринкова економіка» з державним втручанням в аграрний ринок посередництвом аграрних інтервенцій і чи є виправданим таке втручання в наш час. В історії економічних вчень просліджується неоднозначне ставлення до втручання держави у сферу економіки. Так, представники вище згадуваної школи класичної політичної економії

А. Сміт та Д. Рікардо вважали, що запорукою успішного функціонування ринкової економіки є вільна конкуренція, тому держава ніяким чином не повинна втручатися в будь-яку галузь економіки, бо це може позначитися на конкурентоздатності інших галузей. А вже навіть саме існування вільної конкуренції вимагає скасування державної регламентації функціонування промисловості й внутрішньої торгівлі. Ринок вони розглядали як саморегулюючу систему, що найефективніше «невидимою рукою» розподіляє ресурси. «Дайте їй спокій, – писав А. Сміт про самостійність економіки від держави. – Таке мастило, як своєкорисливість, змусить шестерні крутитися незвичайним чином. Нічого не треба планувати» [95, с. 41]. Проте нагадаємо, що той самий А. Сміт надавав аграрній сфері особливого, окремого значення, на яку вчення про «самостійну економіку» не поширювалось.

Після першої світової війни під впливом великої економічної кризи 30-х років ХХ ст. з'явився новий погляд на роль держави у функціонуванні економіки. Так, Дж. М. Кейнс здійснив переворот в економічній теорії. Він довів неможливість подолання депресивного стану економіки лише засобами ринкового саморегулювання та необхідність глибокого втручання держави у процеси суспільного відтворення. Лише держава, доводив він, на основі використання своїх фінансів, утворених податками, може збалансувати сукупний попит з сукупною пропозицією і тим самим досягти бажаної економічної рівноваги [8, с. 285–286].

Дещо відмінним та цікавим був погляд на державу та економіку Карла Маркса, вчення якого безпосередньо вплинуло на хід історії так багатьох країн. Він вважав, що економіка та держава пов'язані між собою таким чином, що всі державні дії залежать від стану та потреб економіки. Економічна структура формує базис кожного суспільства, на якому воздвигается, діалектично взаємодіючи з ним, юридична та політична надбудова, характер якої в основних рисах визначається економікою. Базисні зміни невідворотно зумовлюють зміни надбудови [87, с. 15].

З такого різноманіття підходів можна зробити висновок, що для ефективного функціонування економіки неможливо застосовувати якусь одну концепцію, а лише розумний синтез їхніх форм та методів. Так, нині, в провідних країнах світу держава підкоряється ринковим правилам гри, які проголошують свободу господарської

діяльності та вільну конкуренцію, проте не є пасивним гравцем. Вона контролює розвиток та виявляє проблеми секторів економіки і через різні системи (оподаткування, надання дотацій, субвенцій, законодавства тощо) регулює їх.

Відповідно до ст. 17 Конституції України [67], забезпечення економічної безпеки є однією з найважливіших функцій держави. Продовольча безпека є найпершим структурним елементом економічної безпеки України, саме тому аграрний сектор є не просто пріоритетним, а ключовим у розвитку національної економіки в цілому. Ось як про це пише вчений економіст-аграрник Є. Й. Майовець: «Забезпечення населення якісними продуктами харчування становить головний напрям соціально-економічного розвитку будь-якої держави. Тому стан аграрної економіки, що виробляє продукти харчування, її продуктивність, ефективність та екологічність функціонування – важливі оцінкові критерії прогресу цивілізації. Виняткове значення і незамінність продуктів харчування, їх наявний обсяг та асортимент – це не лише індикатори розв’язання аграрних проблем, а й наріжні камені, на яких ґрунтується національна безпека держави. Наскільки самодостатня аграрна економіка країни, настільки незалежна і сама країна» [85, с. 21].

Повертаючись до роздумів А. Сміта про особливий статус сільськогосподарської сфери, стає зрозумілою його позиція: він пов’язував таку «особливість» зі специфікою сільського господарства, адже воно характеризується цілою низкою специфічних фактичних та юридичних ознак [193, с. 23]. Вони проявляються в об’єктивній нерівності умов відтворення сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності. Науковці нашого часу ґрунтовно розкривають специфіку дії об’єктивних економічних законів у сільському господарстві, що визначається наступним:

- сільське господарство розвивається на основі різних форм власності і видів господарювання;
- на відміну від інших галузей матеріального виробництва земля в сільському господарстві є головним і незамінним засобом виробництва;
- економічний процес відтворення в сільському господарстві тісно пов’язаний і незмінно переплітається з природним процесом, оскільки розвиток і відтворення

рослин і тварин відбувається за біологічними законами. Ця особливість зумовлює специфіку технології виробництва сільськогосподарської продукції;

- значна різниця між періодом виробництва і робочим періодом сільськогосподарського виробництва спричинює його сезонний характер. Період виробництва визначається часом перебування продукту у виробництві, а робочий період – лише часом, протягом якого продукт піддається дії праці. Отже, період виробництва включає час безпосередньої дії праці людини, а також час, коли він здійснюється на основі росту і розвитку живих організмів і не потребує трудових затрат. Сезонний характер зумовлює нерівномірність використання робочої сили, машин і знарядь, одержання продукції та надходження коштів від її реалізації;

- сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене, що спричинює великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів (зерна, пального тощо), а також витрат енергетичних ресурсів і засобів виробництва;

- на відміну від промисловості частина одержаної продукції використовується в подальшому в виробничому процесі як засіб виробництва. Це насіння, корми та інша продукція, частка якої становить понад 20 % валової продукції сільського господарства [31, с. 10–11];

- можливість диверсифікації продукції сільського господарства значною мірою обмежена. Технічний прогрес у цій галузі супроводжується виведенням більш досконалих сортів культивованих рослин і порід тварин. Але навіть удосконалена селекціонерами пшениця або виноград за своїми споживчими якостями залишаються все тією ж пшеницею або виноградом, і корисність цих продуктів для споживача збільшити дуже важко. Тому, на відміну від інших секторів економіки сільськогосподарські виробники більш обмежені в можливостях підвищувати ціни на свою продукцію, як, наприклад, це роблять виробники телевізорів, випускаючи кожен нову модель;

- цінова еластичність попиту на продукти харчування низька. Споживачі купують основні види харчування незалежно від зростання чи падіння цін на них практично в незмінних обсягах. Попит на сільськогосподарські і продовольчі товари не еластичний і за доходом. Відмічено, що при низьких рівнях добробуту людей,



коли на харчування витрачається основна частина бюджету сім'ї, на кожному додатково зароблену гривню сім'я намагається забезпечити насамперед свої потреби в їжі. Коли проблема харчування перестає бути першочерговою, то додатковий заробіток використовується на інші товари та послуги – людина фізіологічно не може з'їсти більше тому, що в неї на це з'явиться більше грошей [109, с. 13–14].

Зважаючи на специфіку аграрної сфери М. Я. Ващишин влучно зазначив, що «даже в условиях развитой рыночной экономики нельзя отказываться от принципа регулятивного государственного воздействия на аграрный сектор для обеспечения защиты аграрных товаропроизводителей и укрепления продовольственной безопасности населения государства» [14, с. 197–198]. Саме тому, враховуючи специфічні умови відтворення сільського виробництва, держава зобов'язана використовувати заходи підтримки аграрної галузі економіки. Також, у юридичній літературі зазначається, що світовий досвід розвитку сільського господарства свідчить: державна підтримка сільського господарства – не тільки необхідність, а й закономірність його розвитку [153, с. 55]. Тому, не дарма нині в юридичній літературі щодо аграрної галузі існує таке вдале поняття як «державний протекціонізм». Більше того, принцип державного аграрного протекціонізму вважається одним з найважливіших принципів для сьогодення [83, с. 27]. Отже, протекціонізм (лат. *protectio* – захист, протегування) – система економічних заходів держави, спрямованих на захист національної промисловості і сільського господарства від іноземної конкуренції і на загарбання зовнішніх ринків. Протекціонізм здійснюється встановленням високого мита на товари які ввозяться; заборонаю або обмеженням ввозу деяких товарів; заохоченням вивозу вітчизняних товарів за допомогою сплати гарантованих цін, видачі експортних премій і тому подібне [177, с. 559]. Державні аграрні інтервенції є одним з таких економічних заходів, спрямованих на захист, підтримку національного сільськогосподарського товаровиробника шляхом встановлення гарантованих цін, скуповування надлишку сільськогосподарської продукції у виробників, встановлення мита на аналогічні товари що ввозяться та заборонаю на ввіз деяких товарів [71, с. 267].

Отже, при ринковому регулюванні економіки державне втручання (протекціонізм) в аграрну галузь є виправданим та необхідним. Більше того, сільське господарство України є галуззю традиційного, стратегічного значення, яке в разі його державної підтримки здатне вивести українську економіку із кризи [189, с. 47]. Навіть встановлення інтервенційних цін на об'єкти державного цінового регулювання не є порушенням ринкових умов економіки, оскільки, як показує досвід, вільна (ринкова) ціна не є універсальним засобом регулювання економіки. Вона не здатна враховувати все розмаїття умов і цілей соціально-економічного розвитку країни. По-перше, стимулюючий вплив на економіку вільних цін може забезпечуватися лише в умовах досить зрілого ринку, тобто ринку, в якому панує конкуренція, обмежується недобросовісна діяльність монополій, ефективно працює вся ринкова інфраструктура. У разі відсутності таких умов вільне ціноутворення може виконувати руйнівну роль в економіці та породжувати такі явища як падіння виробництва, безробіття, інфляція тощо. По-друге, вільні ринкові ціни здатні реагувати тільки на ті зміни в економіці, які знаходять своє відображення через платоспроможний попит. Тому вони не спроможні розв'язати такі соціально-економічні проблеми як утримання непрацевдатних, пенсійне забезпечення громадян, безплатна освіта, розвиток науки та культури, екологія тощо [27, с. 277].

Хоча потрібно зазначити економічна модель не здатна функціонувати сама собою. «Ожити» вона може лише за допомогою правової оболонки – оформлення економічного змісту на законодавчому рівні. Тому ми переходимо до розгляду наступного структурного елементу аграрних інтервенцій – права. Його неможливо розглядувати окремо від попереднього, оскільки економіка і право хоч і є відносно самостійними системами, але тісно взаємопов'язаними між собою. Економіка певним чином визначає потребу в появі та існуванні або ж зміні правових форм. У свою чергу правова форма є способом вираження, перетворення економічного змісту з статичної в динамічну форму існування. А взаємодія між вказаними двома складними системами відбувається таким чином, що зміни в одній із них неодмінно зумовлюють порушення стабільності в іншій. Саме тому, на кожну зміну тенденцій економіки право повинно завжди в міру швидко реагувати через систему

законодавства. Оскільки економічні відносини є динамічними і зі плином часу вони разом з правовою формою, що їх забезпечує, застарівають, то виникає нагальна потреба у зміні або появі нових економічних відносин і, відповідно, новому правовому оформленні. Тому на законодавство також покладена роль «пускового механізму» функціонування економічних відносин. Таким головним «пусковим механізмом» для державних аграрних інтервенцій став закон «Про державну підтримку сільського господарства України». Але справа в тому, що право не лише запускає в дію економічні відносини, не просто оформлює їхній економічний зміст, а є їхнім найважливішим елементом, свого роду опорною конструкцією. Саме від раціональної побудови такої конструкції і залежить ефективність функціонування економічних відносин. «Конструкція» ж закону «Про державну підтримку сільського господарства України» є дуже слабкою з відсутністю багатьох ключових елементів, що призводить до дисбалансу правовідносин, що регулюються даним законом. Виходячи з загального змісту закону, визначення поняття державних аграрних інтервенцій не зовсім вдало, чітко та повністю відображає саму суть інтервенцій. Водночас понятійний апарат закону якраз і свідчить про ступінь його досконалості. Відсутнє законодавче закріплення строків, протягом яких мають здійснюватись інтервенції, а також міри відповідальності при не належному застосуванні державних аграрних інтервенцій, тобто цей закон не містить чіткого механізму реалізації державних аграрних інтервенцій. Саме тому правове забезпечення державних аграрних інтервенцій потребує детального вивчення, аналізу та вдосконалення. Нині державні аграрні інтервенції в Україні є механізмом, що здатен подолати певне коло проблем в аграрній галузі, але є механізмом «без інструкції для користування» з усіма притаманними цьому наслідками [73, с. 75].

Механізм застосування державних аграрних інтервенцій не є новим для багатьох країн, ним успішно користуються такі держави як – Польща, Угорщина, США та інші. Недоліком даного механізму в Україні є недоопрацювання з правової точки зору. Адже економічна модель аграрних інтервенцій є майже однаковою у всіх країнах, а умови в яких даний механізм реалізується у кожного різні. У зв'язку з цим і правове забезпечення даних правовідносин має бути пристосоване до кожної

конкретної країни окремо, зокрема, і України. Якраз в цьому аспекті і спостерігаються прогалини права, що нівелюють дію аграрних інтервенцій. Для того, щоб пристосувати економічну модель державних аграрних інтервенцій до правовідносин нашої країни потрібно уточнити яка роль права в економічних відносинах і що являє собою правовий вплив на економічні відносини. Беззаперечно, і економіка і право тісно взаємозв'язані, але все ж для ефективного функціонування будь-якої економічної моделі необхідно розмежувати де потрібен професіоналізм економістів, а де – юристів, в яких випадках думка юристів є кінцевою, а в яких – економістів? Відповіді на ці питання досить доступно висвітлені у монографії відомих білоруських вчених у галузі економічного права Й. І. Веленто та В. С. Єлісеєва «Теорія економічного права» [15, с. 122–123]. Автори наводять дуже простий, але яскравий алегоричний приклад щодо взаємодії економіки та права. Так, вони зазначають, що ефективне право, яке регулює економічні відносини не рухає економіку, а лише створює умови для її розвитку. Іншими словами, право подібне до дороги, по якій рухається транспорт – економіка. Якщо дорога погана, то можливості транспорту стримуються, а якщо дорога – добротна, вона транспорту не заважає. Проте якщо цей транспорт велосипед (слабка економіка), то навіть при самому ідеальному дорожньому покритті йому «Мерседес» (сильну економіку) не наздогнати. Відповідно, порівнюючи економіку та право, автори зазначають, що в умовах відсутності належного правового забезпечення економічні реформи приречені якщо не на провал, то на мінімізацію своїх результатів. Водночас економічне право може бути ефективним навіть при слабкій економіці. Повертаючись від алегоричних образів до реального стану речей білоруські науковці пояснюють, що економісти створюють певну економічну модель, плануючи поведінку учасників економічних відносин. Тому, в даному випадку праву належить суцільно описова (формальна) роль. На цьому, як правило, реалізація економічних програм завершується, між тим завдання права потребують не лише формального підходу, але й оцінки суцільно правового впливу для забезпечення даної програми. Це означає, що необхідно оцінити можливу поведінку осіб, задля яких і затівалось економічне реформування, аналізу підлягає психолого-

економічна мотивація даних учасників, тобто внутрішнє відношення до відповідної реформи. Насамперед, модель економічної поведінки передбачає здійснення позитивної поведінки, такої, яку держава очікує від учасників відносин, що використовується в якості правового еталону. Загальна задача економічного впливу в ідеальному варіанті полягає в тому, щоб учасники економічних відносин вели себе у відповідності з запропонованими еталонами позитивної поведінки. Такі відносини в торії права називаються регулятивними. Для ідеальної правової системи всі різновиди методів економічного впливу, а, відповідно, і моделі (еталони) поведінки учасників економічних відносин повинні бути юридично регламентовані в законодавстві. В протилежному випадку такій регламентації загрожуватимуть прогалини права, в зв'язку з чим буде важко розглядувати судові спори між учасниками економічних відносин. Тому, наступною задачею правового регулювання є виявлення всіх можливих варіантів здійснення негативної поведінки (тобто такої, що вважається суспільно шкідливою для держави та суспільства в цілому) для того, щоб потім розробити норми закону, які б стримували та пригнічували негативну поведінку. Вказані відносини в теорії права називаються охоронними. Насамкінець, розробивши запобіжні заходи по стримуванню та придушенню негативної поведінки, необхідно передбачити щоб ці заходи не впливали на юридично нейтральні та суспільно корисні варіанти поведінки учасників відносин, інакше може не реалізуватись сама економічна ідея, заради якої і були задумані реформи. Отже, завданням законодавця є виявлення всіх можливих варіантів негативної поведінки та, відповідно, застосування запобіжних заходів, усунувши тим самим прогалини права.

Проте і на цьому задачі юристів не вичерпуються, адже на поведінку учасників економічних відносин діють ще й зовнішні фактори негативного впливу, під якими розуміють державу (управлінський вплив), монополії та організовану злочинність (псевдоуправлінський вплив), які знаходяться у взаємній конкуренції між собою. Під впливом монополії розуміється спроба бізнесу впливати на ринок методами, які є поза економічних законів здорової конкуренції, а під впливом організованої злочинності – спроба даної структури управляти діяльністю

господарюючих суб'єктів, які їм безпосередньо не підкоряються. Основною ознакою псевдоуправління зі сторони організованої злочинності виступають «тіньові податки», – періодичні системні збори на користь даної структури від осіб, що не є членами злочинного угруповання. Як монополія, так і організована злочинність знаходяться в конкуруючій боротьбі, де «пальма першості» належить державі. Тобто, якщо держава послаблює управління економічної діяльності і при цьому не пригнічує псевдоуправлінські фактори, то державне управління автоматично підміняється конкуруючими псевдоуправліннями оргзлочинності та монополії. Отже, якщо держава відходить від управління економікою, то вона повинна посилити придушення псевдоуправлінських факторів. Разом з тим управлінський вплив держави також не завжди позитивний: такий вплив включає в себе, по-перше, позитивний управлінський вплив, по-друге, негативний вплив чиновників (дане явище іменується корупцією), по-третє, бар'єри права, тобто недосконалі норми законодавства, що стримують позитивну економічну поведінку. Саме тому при застосуванні будь-якої економічної моделі всі вище перераховані фактори мають бути враховані і врегульовані на законодавчому рівні [15, с. 14–23]. Іншими словами для ринкової економіки критерій правової ефективності один: забезпечення невторчання в позитивну поведінку насамперед імперативними (або односторонньо диспозитивними) нормами права при одночасному стримуванні та придушенні супутньої ринковим свободам негативної поведінки [15, с. 124–125].

Отже, як бачимо, роль юристів у реалізації економічних механізмів, зокрема державних аграрних інтервенцій, насправді значно ширша та об'ємніша ніж це здається на перший погляд. Більше того, одним з найважливіших чинників соціального розвитку, пов'язаним зі станом економічних та політичних відносин у суспільстві й державі, є законодавство [96, с. 28]. Тому, перед юристами стоїть завдання не лише сформувати правовий механізм аграрних інтервенцій на високому законодавчому рівні, не створюючи при цьому прогалин права, а й передбачити та запобігти проявам корупції з боку Аграрного фонду шляхом відповідної регламентації необхідних норм.

Важливу роль у ефективному функціонуванні аграрних інтервенцій відіграє державна аграрна політика, адже застосування такого економічного механізму і є результатом діяльності останньої. Державна аграрна політика володіє арсеналом інструментів, які здатні сприяти стабілізації на внутрішньому аграрному ринку, що значно спрощує та зменшує навантаження на Аграрний фонд. Такими інструментами є встановлення цін та обсягів застосування інтервенцій, встановлення експортних квот та імпорتنих мит, тощо. Тому зупинимось детальніше на цьому питанні.

В буквальному перекладі з грецького «політика» означає «те, що відноситься до держави, її устрою, форми, сутності та змісту» або «державні справи». В сучасному розквіті теорії держави та права «політика» означає діяльність державних органів влади, що відображає суспільний лад та економічні потреби країни, а також виражає інтереси класів та груп. Отже, можна визначити, що аграрна політика в широкому значенні – це діяльність органів державної влади, яка має ґрунтуватись на сукупності науково обґрунтованих ідей та концепцій і бути законодавчо закріпленою щодо розвитку сільського господарства та інших пов'язаних з ним галузей відповідно до певного історичного етапу життя країни.

Формування сучасної аграрної політики відбувається на тлі глибокої соціально-економічної кризи, що негативно впливає як на здійснення аграрної й земельної реформ, так і на соціально-економічні результати. У зв'язку з цим спрямованість державної аграрної політики має виходити з необхідності створення умов для забезпечення ефективного стимулювання сільського господарства з метою задоволення потреб населення країни в його продукції, високої мотивації праці сільськогосподарських працівників, становлення фермерського укладу, розвиток кооперативних і корпоративних відносин, ціноутворення, кредитування, закупівлі сільськогосподарської продукції формування матеріально-технічної бази сільського господарства, ринкових відносин в АПК, вирішення соціальних проблем села та інше [35, с. 198]. Частково, аграрна криза зумовлена недосконалістю аграрного і земельного законодавства, наявністю прогалин і колізій окремих норм законодавства, непослідовністю і суперечливістю деяких законів, неоднозначності

їх тлумачення, частих змін і доповнень, вольового втручання держави в їх реалізацію [157, с. 41].

Знаний академік економіст-аграрник П. Т. Саблук виділяє такі найважливіші функції, які має здійснювати аграрна політика: *політична* – сприяння політичному утвердженню України як держави, здатної зайняти одне з провідних місць серед інших країн світу; недопущення випадків, коли через недостатню забезпеченість продовольством могли б висуватися неприйнятні для держави політичні гасла чи виявлятися інші прояви незадоволення населення, тощо; *економічна* – основну суть якої становить виведення сільського господарства і всього агропромислового виробництва на рівень, який би поступово наближався до найбільш розвинених країн. Вона передбачає також забезпечення через високий рівень розвитку агропродовольчого сектору економіки країни в цілому; *соціально-економічна* – виведення на сучасний рівень відносин власності, у тому числі і насамперед земельної, реформування сільськогосподарських підприємств у прогресивні організаційно-правові структури; *військово-оборонна* – покликана забезпечити достатню військову міць країни. Наявність достатньої кількості продовольства, включаючи його надійні стратегічні запаси, є однією з найважливіших запорук військово-оборонної міці країни; *соціальна* – основним призначенням якої є створення надійних передумов для соціальної розбудови сіл, відродження найкращих історично зумовлених рис українського селянства; *макроекономічна* – основним призначенням якої є переведення на найсучасніші засади розвитку цінових, фінансово-кредитних, в тому числі податкових відносин, а також формування ринкового середовища, включаючи прискорений розвиток ринкової інфраструктури; *техніко-технологічна* – покликана вивести функціонування сільського господарства і всього агропромислового виробництва на найсучасніший рівень технічної оснащеності і забезпечення виробництва на новітніх здобутках науки, техніки і технологій; *соціально-психологічна* – основну суть якої становлять: досягнення і сприйняття в суспільстві, у тому числі і насамперед селянами, аграрної політики як такої, що підпорядковується в першу чергу інтересам громадян і формування навколо сільського господарства, селянської праці більш сприятливої



соціально-психологічної обстановки; *екологічна* – ця функція аграрної політики включає дві підфункції. Одна з них покликана припинити деєкологізацію сільськогосподарського виробництва і ліквідувати надмірні шкідливі наслідки. Одночасно має забезпечуватися збільшення обсягів екологічно чистої сільськогосподарської продукції; *кадрово-управлінська* – основним її призначенням є виведення державного керівництва агропромисловим виробництвом на рівень, здатний піднести його на якомога вищий рівень розвитку, формування прогресивних організаційно-правових виробничих структур, надійного кадрового забезпечення, аграрних перетворень достатньо підготовленими для умілої й ефективної роботи в нових умовах керівниками і спеціалістами підприємств і державних установ [166, с. 10–12].

Вчений-правник В. І. Семчик пропонує дещо розширити дані функції. Так, він зазначає, що соціально-економічну функцію можна було б доповнити такими її напрями, як роздержавлення аграрної економіки та приватизація державного майна і землі, а також створення рівноправних умов діяльності для всіх форм сільськогосподарського виробництва, невтручання держави в реформування недержавних сільськогосподарських підприємств. Економічну функцію, – пише В. І. Семчик, – доцільно було б доповнити обов'язком держави надавати державну підтримку сільськогосподарським товаровиробникам, здійснення заходів для збереження великих сільськогосподарських підприємств і запобігання їх парцеляції [106, с. 15]. Зважаючи на різноманітність функцій аграрної політики варто говорити про її комплексність. Саме тому аграрна політика не повинна охоплювати суто лише аграрні проблеми, а й галузі пов'язані з аграрним сектором. Так, аграрний сектор є головним споживачем сільськогосподарських матеріально-технічних ресурсів, які виробляє промисловість і через це є повністю залежним від останньої. Внаслідок цієї залежності та надання нашою державою переваги промисловості над аграрним сектором і не послідовне та помилкове проведення аграрної політики призвело до таких проблем як нерівноважність цін, диспаритет, нееквівалентність та інші. Тому аграрна політика не може проводитись відірвано від внутрішньої та зовнішньої політики держави, а лише узгоджено та комплексно. Щоб

такий комплексний підхід запрацював налагоджено та ефективно доцільно побудувати концепцію аграрної політики. Правова концепція (з лат. «розуміння», «система») – провідна ідея, точка зору на те чи інше правове явище [188, с. 339]. Потрібно зазначити, що концепція та функції аграрної політики тісно переплітаються проте, якщо функції вказують «що саме?» має робити аграрна політика, то концепція визначає «яким чином?» цього можна досягти. Концепція аграрної політики має складатися з декількох розділів (напрямів), базуватися на науково виважених та обґрунтованих розробках по кожному напрямку та виходити з реальних ресурсних можливостей її реалізації. Зовнішньою формою вираження концепції аграрної політики держави є прийняття нормативно-правових актів: законів, указів, постанов тощо. Аналіз нормативно-правових актів України в аграрній сфері свідчить про відсутність єдиної стратегічної лінії розвитку галузевого законодавства, часті зміни концептуальних підходів щодо правового регулювання тих чи інших аспектів аграрної політики, надмірний динамізм нормативної бази, відсутність її структурованості, протиріччя стосовно змісту актів різного рівня юридичного значення, які регулюють одне й те саме коло відносин, наявність прогалин у правовому регулюванні [139, с. 150].

Для того, щоб усунути недоліки в законодавстві, в частині суперечливості прийнятих нормативно-правових актів, варто по кожному окремому напрямку концепції розвитку аграрної галузі скласти індивідуальний план стратегічних та тактичних завдань і при прийнятті актів законодавства чітко відповідати їм, а щодо тих актів, що вже прийняті – внести відповідні зміни. Встановлення чіткої лінії розвитку аграрної галузі та постановка конкретних завдань, співмірних можливостям нашої держави для їх реалізації, дозволить органам державної влади перед кожним прийняттям нормативно-правового акту, що стосується сфери аграрного права, звірятися щодо правильності відповідного рішення. Це значно спростить завдання органам державної влади, адже звіритись потрібно буде лише з єдиним документом, а не з цілим масивом розпорошених аграрно-правових норм. Прийняття такого єдиного документу містить у собі такі ознаки як далекоглядність та всеохоплюючий характер. Для забезпечення виконання даних рис не обійтись без

розробки стратегії та тактичних завдань. Стратегія – спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь [165, с. 751]. Тактика – способи, прийоми досягнення певної мети [167, с. 25]. Тактичні завдання мають завжди орієнтуватися на стратегію та відповідати їй, навіть якщо кінцевий результат є не однаково позитивним для всіх. Для прикладу можна навести досвід Сполучених Штатів Америки, де внутрішні ціни на продукти харчування досить високі (тактичний прийом), від чого, звісно, страждає споживач, але саме такі ціни там забезпечують окупність ресурсів у сільському господарстві і цим самим підтримку виробника (стратегічна ціль). Зовсім інша ситуація вийде, якщо піти від протилежного. Встановлення цін нижчих від світового рівня, так званих ліберальних цін, призведе до скорочення внутрішнього виробництва, а для задоволення зростаючого попиту держава змушена буде збільшувати імпорту продовольства. При таких умовах імпорту, як правило, будується на демпінгових засадах (достатньо згадати умови імпорту зерна 2003–2004 рр. в Україні), до того ж державі не завжди вдається проконтролювати якість та умови зберігання імпортованого продовольства. В такій ситуації споживач в ціновому аспекті, звичайно, виграє, але не щодо якості товарів, до того ж, із-за понесених збитків та втрат, виробники згортатимуть виробництво або збанкрутують, а країна зі стану продовольчого самозабезпечення поступово перетвориться в імпортопродовольчу, все більше потрапляючи в залежність від країн зовнішніх постачальників. Тому так важлива далекоглядність аграрної політики і орієнтування саме на стратегічні цілі. Так, відомий науковець у сфері аграрного права А. Статівка у своїй науковій статті виділяв окремо серед інших напрямів стратегічних цілей аграрних перетворень один чи не найважливіший – обов'язковість закріплення положення про правове регулювання державної підтримки сільського господарства як основної ланки АПК, про роль і місце органів всіх гілок влади у створення належної правової основи і механізму реалізації соціально-економічних перетворень в АПК, а також, що дуже важливо, правового захисту національного аграрного товаровиробника [164, с. 58]. Не викликає сумніву позитивність та необхідність втілення у життя пропозицій А. Статівки, більше того, нині деякі з зазначених питань врегульовані на законодавчому рівні. Справедливості ради треба лише зазначити, що таке

законодавче закріплення потребує ще детального вивчення, аналізу та вдосконалення. Так само, як і потребує вдосконалення Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», який нібито містить концепцію розвитку аграрної галузі та перелік стратегічних цілей, проте є на стільки загальним та викликає ряд зауважень, що не виконує свого практичного значення. Насамперед, зазначає економіст О. Скидан [159, с. 170–171], це відсутність визначення основних термінів, що вживаються у законі, перш за все терміна «аграрна політика». Питання формування понятійного апарату не можна недооцінювати, оскільки від правильного його розуміння залежить подальша стратегія та тактика дій і, відповідно, результативність політики. Більше того, продовжує О. Скидан, окремі положення закону свідчать про дещо обмежене та непослідовне розуміння аграрної політики. Так, у ст. 2 закону гарантування продовольчої безпеки держави віднесено до стратегічних цілей аграрної політики, проте у ст. 1 при визначенні напрямів, на яких зосереджуються основні складові аграрної політики, про необхідність формування продовольчої безпеки не зазначається. Аналогічні непослідовності є й у визначенні сфери поширення основних засад державної аграрної політики. При широкому спектрі галузей та сфер діяльності, на які поширюється аграрна політика, визначені у ст. 3 закону основні її пріоритети стосуються виключно питань розвитку сільського господарства, а формування продовольчої безпеки, яке визначено стратегічною метою аграрної політики, потребує врахування значно ширшого кола питань, пов'язаних, зокрема, із заготівлею, зберіганням, переробкою, реалізацією продовольчої продукції, її якістю та безпекою, тощо. В цілому, підсумовує економіст, закон має надто загальний характер, не містить конкретизованих напрямів та механізмів, за допомогою яких можна було б сформувані і реалізувати ефективну аграрну політику.

Наведений вище та проаналізований економістом закон, суперечливість останнього ще раз підкреслюють важливість та необхідність прийняття науково обґрунтованої концепції і відповідної стратегії розвитку аграрної сфери та формування аграрної політики. Для того, щоб відповідні концепція та стратегія не були черговими декларативними нормативно-правовими актами необхідно для

кожної визначеної стратегічної цілі розробити і закріпити тактичні завдання – конкретні механізми реалізації певної стратегічної цілі.

При формуванні тактичних завдань вбачається правильним застосовувати схему, запропоновану М. Й. Хорунжим [185, с. 22], який зазначав, що будь-який напрям аграрної політики має бути обґрунтований за схемою «мета – результат – діяльність». Проектуючи цю схему на державні аграрні інтервенції, потрібно зазначити, що метою державних інтервенцій є стабілізація цін на аграрному ринку і підтримка сільськогосподарських вітчизняних товаровиробників. Як результат передбачається встановлення інтервенційних цін; досягнення стабілізації цін на аграрному ринку; доступність придбання для споживачів сільськогосподарської продукції за «розумними цінами»; скуповування державою надлишку сільськогосподарської продукції у товаровиробників, що вирішить для останніх проблему збуту товарів; інтенсифікація сільськогосподарського виробництва внаслідок встановлення відповідних цін та впевненості сільськогосподарського товаровиробника у збуті своєї продукції; збільшення обсягів експорту продукції через інтенсифікацію виробництва, що принесе додатковий дохід державі; і, найголовніше, виконання державою покладених на неї функцій економічної та продовольчої безпеки, внаслідок продовольчого самозабезпечення. Щоб досягти цих результатів, нами пропонується здійснити хоча б такі дії: розробити науково обґрунтовані принципи економічних чинників аграрних інтервенцій щодо питань моніторингу, аналізу та прогнозування ринку, визначення та створення відповідної інфраструктури; визначити систему відповідальних органів державної влади за застосування аграрних інтервенцій, встановити їх права та обов'язки, відповідальність і взаємодію з іншими органами державної влади, що впливають на ситуацію на внутрішньому аграрному ринку та суб'єктами сільськогосподарської діяльності; розрахувати потреби в ресурсах (інтелектуальних, фінансових, матеріальних) необхідних для здійснення всіх цих заходів та врахувати їх при формуванні державного бюджету; передбачити можливі та очікувані зміни у виробничій та соціально-економічній сферах аграрного сектору; забезпечити взаємодією зовнішньоекономічної діяльності держави зі здійсненням державних

аграрних інтервенцій; чітко й детально регламентувати дані правовідносини на законодавчому рівні з врахуванням усіх вище вказаних особливостей.

Отже, для розвитку аграрного права державна аграрна політика має базуватись на науково обґрунтованій єдиній законодавчо закріпленій концепції розвитку аграрної галузі, яка повинна мати реальне ресурсне підґрунтя; провідне місце в діяльності уповноважених органів державної виконавчої влади щодо аграрної сфери повинна займати прогностична функція відповідних правовідносин; при застосуванні організаційно-економічних важелів в аграрній галузі потрібно чітко та детально прописувати всі істотні умови функціонування даних механізмів у праві, в зв'язку з чим при розробці та прийнятті будь-якого закону потрібно не лише активно та комплексно залучати науково-дослідні інститути, а й прислухатися до висновків, зауважень і пропозицій науковців, які дуже часто ігноруються законодавцями [74, с. 112].

Таким чином, підводячи підсумки даного підрозділу, можна зробити наступні узагальнення: державні аграрні інтервенції потрібно розглядувати та характеризувати як один із сукупності методів підтримки держави вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника та як засіб стабілізації аграрного ринку. Дані правовідносини не суперечать принципам та законам ринкової економіки, оскільки аграрні інтервенції направлені на регулювання тих проблем, які виникають в процесі функціонування ринкової економіки і які вона самотійно вирішити не здатна. Аграрні інтервенції є економічним механізмом – державним важелем стабілізації аграрного ринку, тому правове забезпечення відповідних правовідносин повинне відповідати правилам економічного права, що дозволить запобігти прогалинам відповідного нормативно-правового акту. Застосування державних аграрних інтервенцій не може здійснюватись відокремлено, воно повинно узгоджуватись з іншими діями виконавчих органів влади, тобто державною аграрною політикою. Тому, лише після узгодження аграрної політики з економічними ресурсами держави з врахуванням концепції розвитку аграрної галузі, далекоглядності та визначенням тактики і стратегії відповідної політики, застосуванням науково обґрунтованих економічних законів, розрахунків, висновків

та прогнозів цієї діяльності, усвідомленням взаємодії та взаємообумовленості економіки, аграрної політики та права вбачається можливим ефективно функціонування державних аграрних інтервенційних правовідносин.

## **1.2 Поняття, завдання та види державних аграрних інтервенцій**

Розкрити дане питання допоможе з'ясування змісту, значення слова «інтервенція», адже з розвитком суспільства воно змінювалося і набирало відповідного забарвлення. Так, від початку, слово «інтервенція» (в перекл. з пізньолат. *interventio* – втручання) використовували у міжнародному праві [54, с. 706] і означало воно насильницький замах однієї чи кількох держав на суверенні права іншої держави, спрямоване проти її територіальної цілісності або політичної незалежності. Розрізняли інтервенцію збройну, економічну та дипломатичну.

До теми аграрних інтервенцій більше відноситься економічна інтервенція, тому розглянемо саме її. Під економічною інтервенцією розуміли втручання однієї держави у внутрішні справи іншої або в її взаємини з третіми державами за допомогою економічних методів. Традиційними історичними її формами були: демпінг, кабальні позики, вивіз капіталу, позбавлення міжнародних ринків шляхом їх захоплення, дипломатичний тиск на економічно залежні країни та ін. Після прийняття Генеральною Асамблеєю ООН у 1965 році Декларації, в якій йшлося про неприпустимість втручання у внутрішні справи держав та заборону на посягання їх незалежності та суверенітету, засуджуючи всі форми інтервенції, економічна інтервенція стала набувати інші, більш цивілізовані форми. Одночасно для цього були створені економічні передумови. Після завершення переходу у 70-х роках ХХ ст. економік індустріально розвинених країн на переважно інтенсивний тип розширеного виробництва зросла економічна можливість надавати значну фінансову допомогу країнам за допомогою надання позик, безоплатного цільового фінансування, списання боргів тощо, а також визначати спрямованість соціально політичних процесів в цих країнах. Посилення можливостей економічної інтервенції пов'язано із зростанням ресурсів і потужності транснаціональних компаній (ТНК).

Сьогодні у світі діє понад 200 тис. філій ТНК з капіталом понад 2000 млрд дол., вони контролюють 1/3 світового виробництва і торгівлі. Маючи в розпорядженні потужні економічні важелі впливу, ТНК визначають режими і спрямованість розвитку залежних від них країн і регіонів. Ще більші можливості економічної інтервенції пов'язані зі створенням міжнародних супербанків-координаторів – Міжнародно-валютний фонд і Міжнародний банк розвитку і реконструкції, що визначають для країн-боржників правила гри, які нерідко йдуть в розріз національним інтересам.

Отже, навіть при цивілізованих формах застосування економічної інтервенції вона виконує негативну роль. Можливо, саме тому в науковому світі існує враження, що економічна інтервенція в цілому є негативним явищем. Щоб розвіяти таке уявлення досить лише зазначити, що нині економічну інтервенцію розрізняють на зовнішню і внутрішню. Довгий період економічна інтервенція застосовувалась лише якраз у значенні зовнішньої. Внутрішня ж економічна інтервенція виокремилась значно пізніше і розуміють її як виступ держави на товарному або грошовому ринку своєї країни з метою впливу на ціни товарів або курс валют (інтервенція товарна, валютна) [32]. Тому виділяють такі форми внутрішньої економічної інтервенції: біржова – вплив на біржові курси цінних паперів шляхом їх купівлі або продажу; валютна – вплив на валютний ринок з метою зміни курсу національної валюти і інше [195]. Внутрішня економічна інтервенція є допоміжним важелем впливу держави на економіку, який використовується у виключних випадках, цим самим даючи можливість ринку в основному функціонувати самостійно, і спрямовується на стабілізацію ринків в середині держави при різких його коливаннях. Отже, внутрішня економічна інтервенція виконує пропорційно зворотну роль зовнішньої економічної інтервенції.

Різновидом внутрішніх економічних інтервенцій є державні аграрні інтервенції. Для з'ясування суті державних аграрних інтервенцій доцільно звернутися не лише до правового закону, де дане поняття закріплене, а й до знань та законів логіки. В. Н. Кудрявцев зазначав: «Мабуть, немає іншої області суспільного життя, де порушення законів логіки, побудова неправильних умовиводів,



приведення хибних аргументів могли б заподіяти такої суттєвої шкоди, як у галузі права» [81, с. 139]. Так, відповідно до формальної логіки зміст поняття складають необхідні, істотні ознаки предмета, тому визначити поняття – означає з'ясувати істотні ознаки предмета. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» у п. 5 ст. 2 наділяє державні аграрні інтервенції такими істотними ознаками як – продаж або придбання сільськогосподарської продукції на організованому аграрному ринку з метою забезпечення цінової стабільності. Відразу хочеться відзначити, що обсяг даного визначення не відповідає обсягу змісту поняття [70, с. 186], хоча за законами логіки вони мають бути співмірними. Однак, можливо, законодавець навмисно закріпив саме таке визначення, зробивши дану правову норму гнучкою, що для динамічного права є дуже важливим. До того ж будь-яке визначення не повністю відображає предмет, воно бере у предмета тільки істотні ознаки і полишає поза своїм змістом масу інших ознак, якими наділений певний предмет [33, с. 47]. До такого висновку ще в свої часи прийшли К. Маркс та Ф. Енгельс: «если бы форма проявления и сущность вещи непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишня...» [34, с. 26]. Тому для з'ясування об'єктивного змісту поняття державних аграрних інтервенцій детально проаналізуємо як істотні так і не істотні їхні ознаки.

З нормативно-правового визначення випливає, що головне завдання державних аграрних інтервенцій полягає у захисті аграрного ринку від різких цінових коливань як в бік подорожчання цін на сільськогосподарську продукцію, так і в бік її здешевлення. Різкі цінові коливання становлять велику загрозу для держави. Якщо на внутрішньому ринку не вистачає певних сільськогосподарських товарів і, отже, відповідно попит переважає над пропозицією, то ціни на такі товари стрімко зростають, стаючи економічно не доступними для пересічних споживачів і створюючи продовольчу небезпеку в країні. Коли ж ситуація складається навпаки, тобто, на внутрішньому ринку відбувається перенасичення такими товарами (пропозиція значно переважає над попитом), то ціни стрімко падають, від чого сільськогосподарські вітчизняні товаровиробники несуть великі збитки, що в багатьох випадках призводить до банкрутства, а отже, і до скорочення обсягів

виробництва в даній галузі, призводячи до дефіциту вітчизняних товарів і залежності від країн-постачальників. Якраз упередженню таких крайньозворотніх ситуацій покликаний механізм державних аграрних інтервенцій. Контролюючи різкі цінові коливання, держава таким чином проводить цінову політику, що і закріплено у вказаному вище законі, забезпечуючи на ринку цінову стабільність. Отже, як впливає з поставлених завдань перед державними аграрними інтервенціями, очевидно, що останні є вагомим і позитивним важелем держави для розвитку аграрної галузі взагалі.

Механізм державних аграрних інтервенцій полягає в наступному: держава через уповноважені органи державної влади встановлює на певний вид сільськогосподарських товарів нижню та верхню межу ціни, створюючи таким чином ціновий коридор. Нижня межа ціни, вона ж мінімальна інтервенційна ціна, є мінімальною гранично допустимою ціною для сільськогосподарського товаровиробника, яка забезпечує просте відтворення виробництва і виступає ціновим індикатором на аграрному ринку. Верхня межа ціни, вона ж максимальна інтервенційна ціна, є максимальною гранично допустимою ціною для споживачів, яка має забезпечувати економічну доступність таких товарів для них. Якщо ціни на організованому аграрному ринку формуються в межах даного цінового коридору, то держава не втручається в ринковий процес ціноутворення. Якщо ж ціни виходять за межі на 5–20 % від встановлених інтервенційних, то держава змушена вдаватися до інтервенційних операцій. Причини різких цінових коливань зумовлені: нестачею сільськогосподарської продукції, внаслідок чого попит переважає над пропозицією, на ринку відбувається ажіотаж такої продукції, а ціни відповідно ще більше зростають; перенасиченням сільськогосподарської продукції, внаслідок чого пропозиція переважає над попитом, товаровиробники зацікавлені у збуті своєї продукції навіть на не вигідних умовах, щоб відшкодувати хоча б частину збитків, тому ціни на неї стрімко падають. У випадку перенасичення сільськогосподарських товарів держава в особі уповноважених органів закупає надлишок таких товарів, вирівнюючи попит і пропозицію, внаслідок чого ціна зростає. Відповідно до закону такі дії називаються фінансовою інтервенцією – це придбання сільськогосподарської

продукції при падінні спотових цін на організованому аграрному ринку нижче мінімального рівня, яка здійснюється з метою досягнення рівня рівноваги, у тому числі шляхом придбання товарних деривативів.

У випадку дефіциту на внутрішньому ринку сільськогосподарських товарів держава в особі уповноважених органів продає з інтервенційного фонду (викидає на ринок) відповідні товари, вирівнюючи попит і пропозицію, внаслідок чого ціни зменшуються. Такі дії іменуються товарною інтервенцією – продаж сільськогосподарської продукції при зростанні цін на організованому аграрному ринку понад максимальний рівень, що здійснюється з метою досягнення рівня рівноваги, у тому числі шляхом продажу товарних деривативів.

З вище наведеного можна зробити висновок, що товарні інтервенції спрямовані на захист інтересів споживачів, оскільки зумовлюють доступність цін для пересічних споживачів, а фінансові інтервенції – для інтересів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, оскільки забезпечують їхню дохідність та можливість збуту надлишкової продукції. Також, інтервенційний механізм поєднує в собі елементи державного управління та ринкової самоорганізації, адже ціновий коридор дозволяє маневрувати суб'єктам ринку, а держава втручається лише в критичних ситуаціях, коли ринок вже не в змозі самотійно вирішити відповідні проблеми. Як бачимо це дуже складний економіко-правовий механізм, що об'єднує в собі елементи ринкової самоорганізації та державного регулювання економікою, завдяки надання таким суспільним відносинам статусу правовідносин.

Ознайомившись в загальних рисах з поняттям державних аграрних інтервенцій, можемо зробити аналіз дефініції даної в законі. Нагадаємо, що відповідно до закону державні аграрні інтервенції – продаж або придбання сільськогосподарської продукції на організованому аграрному ринку з метою забезпечення цінової стабільності. Як зазначають науковці у сфері логіки, юридичні поняття визначаються частіше всього традиційним способом через визначення родової ознаки і видової відмінності, тобто поняття спочатку відноситься до найближчого роду, а потім наводяться його специфічні особливості, завдяки яким визначуваний предмет відрізняється від усіх інших предметів, що відносяться до

даного роду [64, с. 294]. Згідно з визначенням державних аграрних інтервенцій законодавець дане поняття відносить до роду відносин купівлі-продажу. Нам вбачається в корені неправильне така позиція законодавця, бо відносини купівлі-продажу це радше особливість інтервенцій, а не їхня суть. Правильніше говорити про економічний вплив держави на аграрний ринок чи про стабілізацію цін на аграрному ринку, але ні в якому випадку не зводити інтервенції до відносин купівлі-продажу. Навіть етимологічне значення інтервенцій вказує на те, що це – «втручання», в нашій ситуації це втручання держави в економіку або, краще сказати, державний важіль регулювання економіки у відповідних ситуаціях. Правильність висловленого нами міркування підтверджується також російськими колегами, які зазначають: «Интервенция – это экономическое воздействие одного субъекта на действия другого, проводимое путем проникновения в сферу этих действий, вложения и размещения в ней собственных денежных средств. ...Цель проведения интервенционных операций – стабилизация аграрного и продовольственного рынков, а также защита экономических интересов производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (закупочные интервенции) и потребителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (товарные интервенции)» [179]. Отже, потрібно якісно змінити зміст поняття аграрних інтервенцій даного в законі, адже від правильної постановки визначення залежить подальше сприйняття та розуміння суті даного явища. Якщо на початковому етапі буде допущена помилка при осягненні суті відповідного правового механізму, то чи можна сподіватися на його ефективну правову регламентацію? Даний правовий механізм буде неухильно хибити в тій частині, де була допущена помилка. Власне, нині ми спостерігаємо результат наяву, адже належного впливу, а саме – стабілізації аграрного ринку, інтервенції не здійснюють, а отже, можна сказати, що Аграрним фондом замість аграрних інтервенцій здійснюються звичайні біржові відносини купівлі-продажу. Тому так важливо не помилитись і правильно визначити найближчий рід відповідного явища. Ми ні в якому разі не прагнемо виключення з поняття словосполучення «купівля-продаж», ми лише відстоюємо, що це видова відмінність, особливість роду, а не сам рід.

Для порівняння, ми наведемо приклад власного бачення поняття державних аграрних інтервенцій, але зробимо це в іншому підрозділі, оскільки лише після повного огляду всіх суттєвих особливостей можна надати вірне визначення даному механізму. Задля реалізації цієї мети розглянемо правові функції державних аграрних інтервенцій, що дозволить нам виокремити деякі особливості відповідних правовідносин.

Варто відзначити, що між поставленими завданнями перед нормою права та мірою їхньої реалізації лежить чималий шлях, який полягає у встановленні певної сукупності юридичних фактів, обумовлених відповідними цілями. Ці цілі та «шлях» в юридичній літературі співвідносяться як завдання та функції норми права. Завдання – це те, що необхідно зробити, а функція – це діяльність, процес розв'язання завдання. Одне завдання може розв'язуватися кількома функціями (наприклад, сприяння розвитку економіки – це глобальне завдання, що вирішується засобами реалізації декількох функцій) [37, с. 42]. Відомий російський вчений в галузі теорії держави та права С. С. Алексєєв навіть саму роль права зводив до його функцій у значенні напрямів правового впливу, що виражають роль права в організації (упорядкуванні) суспільних відносин [3, с. 191].

За В. В. Копейчиковим, функції права – це основні напрями впливу права на суспільні відносини, що відображають соціальне призначення права [168, с. 136]. Отже, цілком логічно, що перед формуванням певного нормативно-правового акта необхідно та доцільно визначити не лише завдання, які він має вирішити, а й його функції, тобто напрями впливу цієї норми права на суспільні відносини та її соціальне призначення. Водночас за нормотворчої діяльності доцільно використовувати функціонально-правовий аналіз, що є методом системного дослідження дії правових норм у процесі їх реалізації. Досить повно та ґрунтовно описує цей метод видатний вітчизняний вчений В. І. Семчик. Він зазначає, що використання функціонально-правового методу дає змогу досліднику орієнтуватися у величезній кількості правових актів, у матеріалах узагальненої практики їх реалізації, створює можливості для розробки науково-обґрунтованих рекомендацій з удосконалення законодавства та механізму його застосування [154, с. 24]. Саме

таких науково-обґрунтованих рекомендацій потребує механізм застосування державних аграрних інтервенцій, адже хоч він і регламентований у Законі України «Про підтримку сільського господарства України», але із-за своєї недосконалості він є неефективним. Тому для того, щоб удосконалити цей нормативно-правовий акт в частині державних аграрних інтервенцій, необхідно насамперед визначити функції останніх.

Аналізуючи наукову юридичну літературу, можна дійти висновку, що більшість науковців з теорії держави та права схиляються до думки, що поняття «функції права» охоплює як напрями правового впливу на суспільні відносини, так і соціальне призначення права. Вони акцентують увагу на недоцільності ототожнення або протиставлення напрямів правового впливу соціальному призначенню права і навпаки. Розкриваючи зміст будь-якої функції права, необхідно постійно мати на увазі зв'язок призначення права з напрямками його впливу і навпаки – визначення останніх призначенням права.

Щоб краще орієнтуватися в цих поняттях, потрібно розтлумачити соціальне призначення права та правовий вплив. Соціальне призначення права визначають потреби суспільного розвитку, відповідно до яких створюються закони, спрямовані на закріплення певних відносин, їх регулювання чи охорону. Напрямок впливу – найбільш суттєвий компонент функції права, він є відповіддю на потреби суспільного розвитку, результатом законодавчої політики, що концентрує ці потреби і трансформує їх у позитивне право. Правовий вплив – категорія, що характеризує шляхи, форми і способи впливу права на суспільні відносини. Це реалізація правових принципів, настанов, заборон, приписів і норм у суспільному житті, діяльності держави, її органів, громадських об'єднань і громадян. Правовий вплив – це не тільки нормативний, а й психологічний, ідеологічний вплив права на почуття, свідомість та дії людей [37, с. 171].

Дуже влучно зазначав В. Ф. Погорілко, що функція права характеризує напрям необхідного впливу права на суспільні відносини, тобто такого впливу, без якого суспільство на певному етапі розвитку не може існувати [113, с. 10].

Саме такий необхідний вплив здійснюють аграрні інтервенції в аграрній сфері, відсутність їхнього дієвого застосування через несправність правового механізму гальмує розвиток та вирішення багатьох проблем аграрних правовідносин. Ми не будемо зупинятись на характеристиці загальних функцій права, бо вони досить повно та чітко досліджені науковцями в галузі теорії держави та права, а спробуємо визначити та охарактеризувати саме ті функції, які притаманні правовій реалізації державних аграрних інтервенцій.

Серед таких функцій можна виокремити *ціноутворюючу функцію*. В умовах сучасного диспаритету цін сільськогосподарської продукції та товарів промислового виробництва різко зросла потреба у регулюванні державою цін на товари сільського господарства та встановлення еквівалентного обміну між цими групами товарів. Тому завданням держави є запровадження і законодавче визначення такої цінової політики, яка б здійснювалася на основі вільного ціноутворення з державним регулюванням та посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії, послуги, що надаються товаровиробникам [152, с. 55]. Про це власне і йдеться у ст. 3 Закону України «Про ціни та ціноутворення» [45]. А саме, в ній зазначено, що політика ціноутворення є складовою загальної економічної і соціальної політики України і спрямована на забезпечення об'єктивних співвідношень у цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну. В умовах ринкової економіки, де ціни мають формуватися вільно, на засадах конкуренції, держава обмежує коло товарних ресурсів, у ціноутворенні яких вона бере безпосередню участь. Так, ст. 9 цього ж закону вказує, що державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюють на ресурси, які визначально впливають на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення. До товарів сільськогосподарського виробництва належать лише об'єкти державного цінового регулювання, перелік яких чітко передбачений п. 3 ст. 3 Закону України «Про підтримку сільського господарства України». Аналізуючи законодавство, потрібно відзначити, що аграрні інтервенції безпосередньо задіяні в ціноутворенні об'єктів державного цінового регулювання

(на організованому аграрному ринку). Так, Мінагрополітики затверджує мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на об'єкти цінового регулювання, встановлення яких має на меті забезпечення рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції вітчизняними товаровиробниками. Коли фактична ринкова ціна перебуває між мінімальним і максимальним значенням процес ціноутворення на ринку відбувається вільно, без будь-якого втручання з боку держави, на підставі співвідношення попиту та пропозиції. А у випадку, коли фактична ціна стає на 5–20 % вищою за встановлену максимальну або нижчою від мінімальної інтервенційної ціни, Аграрний фонд вдається відповідно до товарних або фінансових механізмів інтервенції в обсягах, що дають змогу встановити ціну рівноваги (фіксинг). Якщо ж фактична ціна більш ніж на 20 % перевищує максимально встановлений рівень або є меншою від мінімально встановленого рівня, Аграрний фонд припиняє торги на організованому ринку і вводить адміністративне регулювання цін [10, с. 203].

Як бачимо, державні аграрні інтервенції мають правовий механізм регулювання щодо ціноутворення, проте на практиці таке регулювання цін має свої недоліки. По-перше, мінімальні ціни встановлюються на рівні простого відтворення, що обґрунтовується необхідністю мінімізації впливу на ціни для споживача, але при цьому повністю ігноруються інтереси виробника з погляду забезпечення умов еквівалентності обміну [182, с. 37]. По-друге, за відсутності достатнього фінансування та належного контролю з боку державних органів аграрні інтервенції здійснюються не в повному обсязі та з грубим порушенням встановлених правил [138], що в сукупності не призводить до належного впливу на рівень ринкової ціни. По-третє, легальним шляхом (імпорт), а також через контрабанду аналогічних сільськогосподарських товарів, зводяться нанівець всі зусилля держави (у т. ч. і фінансове навантаження) зі здійснення фінансових аграрних інтервенцій.

Отже, для забезпечення ефективної реалізації ціноутворюючої функції державними аграрними інтервенціями необхідно визначити науково обґрунтовану мінімальну інтервенційну ціну, яка б з одного боку забезпечувала рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції, а з іншого – доступність таких



товарів споживачам; законодавчо визначити відповідальних осіб за здійснення аграрних інтервенцій та межі відповідальності; у разі достатньої пропозиції на ринку вітчизняного сільськогосподарського товару врегулювати питання імпорту аналогічного товару; посилити діяльність пунктів митного контролю для запобігання контрабанди.

*Інформаційна функція.* Інформаційна функція права є напрямом і системою способів правового впливу на суспільні відносини, що включає в себе інформування суб'єктів правовідносин. При чому правове інформування обов'язково і нерозривно пов'язане із формуванням позитивної, соціально-корисної спрямованості поведінки суб'єктів [68, с. 481]. Так, наприклад, відповідно до Закону України «Про підтримку сільського господарства України», продавець об'єктів державного цінового регулювання сільськогосподарської продукції інформацію про розмір мінімальної інтервенційної ціни використовує для планування своїх доходів (п. 1.1 «б» ст. 4), а споживач таких товарів інформацію про розмір максимальної інтервенційної ціни використовує для планування своїх витрат (п. 1.1 «б» ст. 5). Також інформаційна функція проявляється в тому, що дані котирування на біржах впливають на поведінку інших продавців та покупців сільськогосподарських товарів у такий спосіб, що якщо ці дані їх не задовольняють, то вони чекають сприятливіших умов для продажу чи покупки. Тобто інформаційна функція впливає на поліпшення їхнього фінансово-економічного стану. Потрібно зазначити, що впровадження технологій інформатизації не тільки полегшує та спрощує працю аграрних товаровиробників, але і дає економічний ефект без застосування значних капітальних витрат [84, с. 90].

Проблема цієї функції полягає в тому, що в Україні не досить оперативно збирається та висвітлюється інформація від чого часто потерпає товаровиробник. Адже, суб'єктам ринкових відносин для самостійного вибору стратегії і тактики потрібна об'єктивна оцінка поточної цінової інформації [147, с. 408]. Також, на якість інформаційної функції впливає те, що значна кількість товаровиробників немає змоги та необхідних знань для моніторингу цін через Інтернет-ресурси, тому чималий обсяг сільськогосподарської продукції реалізується по низьким цінам з

поля посередникам, що знову-таки впливає на кон'юнктуру аграрного ринку та викривляє показники, надані органами Держкомстату. Дану ситуацію можна виправити лише єдиним способом – розбудовою розгалуженої інфраструктури аграрного ринку. Це завдання стоїть перед державою «на порядку денному» вже декілька років, проте якісних змін поки не відбулося.

*Функція сприяння державою сільськогосподарського вітчизняного товаровиробництва.* За формально-логічним аналізом завданням державних аграрних інтервенцій є не лише забезпечення рівноважних цін на аграрному ринку, а й сприяння державою сільськогосподарського вітчизняного товаровиробництва, оскільки навіть вже сама назва закону є промовистою – «Про підтримку сільського господарства України», і в ст. 1 цього закону вказується, що він визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, страховій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також гарантування продовольчої безпеки населення. На сьогодні стан вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників є дуже скрутним, яке ускладнюється ще й тим, що вони, внаслідок обмеженості матеріальних ресурсів, не спроможні утримувати кваліфікованих спеціалістів юридичної служби, у зв'язку з чим, ґрунтуючись на недостатній обізнаності умов та правил гри на аграрному ринку, змушені продавати свій товар за ціною, що встановлює посередник. Останній, маючи великі матеріальні можливості та відповідний кваліфікований штаб працівників, користуючись таким становищем товаровиробників, встановлює вигідні для себе низькі ціни. Щоб виправити таку ситуацію на аграрному ринку, держава запровадила інтервенційний механізм, який мав би полягати в такому: по-перше, встановлення мінімальної інтервенційної ціни, яка мала бути не на рівні простого відтворення, а на рівні забезпечення мінімального прибутку для розширеного відтворення, що сприяло би подоланню проблеми еквівалентності обміну; по-друге, у разі, коли на ринку достатня пропозиція певного сільськогосподарського товару і вітчизняний товаровиробник не в змозі продати на ринку всю вироблену ним продукцію, держава в особі Аграрного фонду,

застосовувала б механізм фінансових інтервенцій, що у свою чергу вирішило б для товаровиробників важливу проблему збуту своєї продукції та забезпечило б їх мінімальними обіговими коштами. Дія інтервенційного механізму в аспекті цієї функції не дарма описується в майбутньому часі, оскільки вона, на жаль, навіть частково не реалізована на практиці з указаних вище причин у попередніх функціях.

*Стабілізаційна функція.* Проявляється в тому, що держава застосовує запобіжні заходи – аграрні інтервенції для унеможливлення цінових сплесків на аграрному ринку. Цінові сплески на ринку, як в сторону падіння ціни, так і в сторону зростання ціни є небезпечними для держави, оскільки неминуче тягнуть за собою вкрай негативні соціально-економічні наслідки, такі як, неплатоспроможність по кредитах та податкам товаровиробників, згорання виробництва, внаслідок чого відбувається падіння економіки країни в цілому, залежність від імпорту, масові хвилювання населення, паніка, ажіотаж з приводу певного виду продукції, підвищення цін у відповідній переробній галузі, фінансова неспроможність значної частини населення задовольнити свої потреби у відповідному продукті та інше. Саме тому, фінансові та товарні аграрні інтервенції є такими необхідними інструментами держави утримувати ціну на об'єкти державного цінового регулювання на належному рівні, який не загрожуватиме фінансовою неплатоспроможністю ані сільськогосподарським товаровиробникам, ані споживачам.

Проте, реалізовувати стабілізаційну функцію аграрних інтервенцій потрібно дуже обачно, прораховуючи усі кроки наперед, з метою унеможливлення повторення сумного досвіду, що мав місце у 1999 році: коли Київська міська адміністрація у зв'язку з підвищенням цін на цукор на 25–40 % встановила максимальну межу ціни на цукор та запровадила його продаж із державного резерву за ціною 0,9 грн для кожного, хто мав бажання продавати цукор у той час, коли ціна, за якою можна було придбати цукор із заводів, становила 1,19 грн/кг. Передбачалося, що ціна на ринку становитиме 0,95 грн/кг для пільгових категорій населення і 1,15 грн/кг у комерційній мережі. Такий захід мав би привести до бажаного результату, оскільки основним наміром було підтримання стабільності

ринку продовольчих товарів, посилення боротьби із спекулянтами і монополістами, тобто захист інтересів споживачів. Проте на практиці все склалося зовсім не так. За умов реалізації цукру за ціною 1,15 грн/кг торгова націнка становила 27 %, що було вже досить привабливим. Наказом № 530 приватним особам, на відміну від юридичних, було дозволено реалізовувати цукор на ринку за будь-якою ціною нижчою за 1,5 грн/кг. Саме тому пільговий цукор ймовірно був проданий не лише через прилавки магазинів. Торговці, які мали доступ до цього цукру, мали стимул реалізовувати його власноруч і отримувати більш високу ціну (1,30–1,60 грн/кг), ніж та, яка була встановлена адміністрацією. Звичайно, що жоден не втратив би нагоду заробити гроші.

Втручання держави не змінило цін на ринку і взагалі не полегшило доступ до цукру бідної частини населення. Проведення цього заходу коштувало надто дорого, оскільки органи виконавчої влади купували цукор за нижчими цінами і зазнавали витрат, що були пов'язані з розподілом і управлінням цією процедурою [117, с. 138].

*Функція гарантування продовольчої безпеки.* Хоча й ця функція тісно пов'язана з попередньою (стабілізація ринку товарними інтервенціями), адже під «продовольчою безпекою» розуміється не лише фізична наявність сільськогосподарського продукту на ринку, а й його цінова доступність для пересічних споживачів, тому цілком очевидно, що реалізація цієї функції повністю залежить від ефективного функціонування сукупності усіх попередніх, проте потрібно ще зазначити, що інтервенційний фонд відіграє роль резервного фонду сільськогосподарських товарів, тому внаслідок непогоди чи неврожаю ресурси цього фонду додатково можуть бути використані для забезпечення споживчих потреб населення, чим власне і реалізується функція забезпечення продовольчої безпеки державою.

Підсумовуючи, потрібно сказати, що державні аграрні інтервенції виконують важливі та необхідні для розвитку аграрної галузі функції. Однак, як зазначає В. І. Семчик, проекти законів та інших нормативно-правових актів розробляють здебільшого економісти, які недостатньо володіють теорією закону, методологією, юридичною технікою правотворчості, або ж правознавцями, які недостатньо знають

основи аграрних відносин, їх структуру та економічний зміст [107, с. 16]. Саме з цим пов'язана недосконалість у застосуванні державою аграрних інтервенцій, що призводить до викривлення уявлень про останні. Економіст-аграрій П. Т. Саблук зазначає, що вчені-економісти завжди підтримували ідею необхідності тісної співпраці з ученими-юристами. Тільки узгоджені економічні й юридичні рішення можуть бути всебічно обгрунтованими і створити найбільший економічний ефект щодо використання земельних ресурсів та всього виробничого потенціалу сільського господарства [149, с. 27]. Погоджуючись із висловленою думкою, ми дійшли висновку, що для ефективного застосування державою аграрних інтервенцій необхідно вченим-юристам в галузі аграрного права спільно з економістами-аграріями за кожною охарактеризованою функцією на законодавчому рівні вдосконалити правовий механізм регулювання державних аграрних інтервенцій в частині саме зазначених завдань, а в разі його відсутності – заповнити прогалини права [77, с. 495].

Отже, державні аграрні інтервенції це, насамперед, один з економічних важелів впливу держави на сільське господарство шляхом проникнення в сферу діяльності останнього, здійснення певних дій, що мають правові наслідки та відображаються на функціонуванні аграрної галузі в цілому. Також, механізм аграрних інтервенцій не є постійно діючим, а застосовується державою лише в критичних ситуаціях, коли доводиться стримувати прояви ринкової стихії, що призводять до небажаних суспільних наслідків. Іншими словами, це гранична межа втручання держави в ринковий механізм саморегулювання аграрної галузі економіки. Державні аграрні інтервенції є прикладом поєднання та взаємодії засобів державного регулювання і механізмів ринку, що, на нашу думку, в період реформування аграрних правовідносин, є найбільш оптимальним та показовим прикладом вирішення проблем в аграрній галузі.

Проте існує думка про заперечення позитивної ролі аграрних інтервенцій [190], яка обгрунтовується тим, що для держави це лише додатковий фінансовий тягар в великих розмірах, який, як показує практика, не приносить очікуваних результатів. З таким твердженням не можна погодитись, адже

Аграрному фонду потрібен лише стартовий капітал, потім фонд працює на принципі самоокупності, шляхом повернення коштів від продажу продукції при товарних інтервенціях. Щодо того, що досі в практиці аграрні інтервенції не виконували весь об'єм покладених на них завдань, то це дійсно так. Але, якщо подивитись на причини такого невиконання, то відразу зрозуміло, що провина полягає не в недолугості самих аграрних інтервенцій, а в недолугості правового механізму функціонування аграрних інтервенцій та їх фінансування не в повному об'ємі, як того вимагає ефективне використання аграрних інтервенцій. «Одна з головних причин наших бід у тому, що переважна більшість аграрних законів не виконується, передусім в частині фінансового забезпечення, що є, як відомо, головним чинником їхньої діяльності щодо успішності розвитку сільського господарства зокрема й села в цілому», – відзначав бувший голова Комітету Верховної ради України з питань аграрної політики та земельних відносин, кандидат сільськогосподарських наук І. Ф. Томич [170, с. 7].

Отже, в цілому, можна підвести підсумки: не дивлячись на історично-негативне забарвлення етимології слова «інтервенції» в сучасному розумінні в аспекті внутрішньої державної інтервенції вона (інтервенція) є тим необхідним інструментом держави, що здатен оперативно зняти напругу на аграрному ринку та населення у відповідних випадках. Вказаний механізм є позитивно-зразковим прикладом поєднання державного та ринкового регулювання аграрною економікою та вирішення супровідних проблем притаманних ринковій економіці. Водночас правовий механізм аграрних інтервенційних правовідносин потребує негайного якісного оновлення, зокрема, насамперед визначення поняття «державних аграрних інтервенцій», оскільки ступінь досконалості понятійного апарату свідчить про рівень ефективності такої регламентації. У зв'язку з цим на законодавчому рівні інтервенційні відносини не можна зводити до сфери купівлі-продажу, тим більше у понятійному апараті закону, оскільки купівля-продаж це метод здійснення інтервенцій, а не їхній зміст. Характеристика функцій державних аграрних інтервенцій дає змогу зрозуміти обсяг поняття аграрних інтервенцій та дозволяє зробити висновки про те, що обсяг змісту поняття аграрних інтервенцій є набагато

ширшим від дефініції даної в законі, хоча, по законам логіки обсяг змісту поняття та дефініція мають бути співмірними. Проте така відмінність могла бути допущена навмисно, оскільки це робить норму закону гнучкою, здатною пристосуватись до динамічного права.

### **1.3 Учасники та об'єкти державних аграрних інтервенцій**

Оскільки даний підрозділ складається із двох частин, то розкривати будемо його послідовно – спочатку визначимо суб'єктів аграрних інтервенцій, а потім охарактеризуємо об'єкти державного цінового регулювання, передбачені в законі «Про підтримку сільського господарства України». Повноцінно визначити суб'єктів аграрних інтервенцій допоможе нам загальна класифікація суб'єктів аграрних правовідносин зазначена в теорії аграрного права, що дозволить не лише розкрити правовий статус кожного з них, а й покаже ієрархічне відношення одне щодо одного. Так, в юридичній літературі вказується, що суб'єктів аграрного права можна умовно поділити на суб'єктів організаційно-господарських повноважень у сфері управління господарською діяльністю та суб'єктів господарювання.

До першої групи належать органи державної влади та місцевого самоврядування, які безпосередньо (наприклад, Міністерство аграрної політики та продовольства України) або опосередковано (наприклад, Кабінет Міністрів України) здійснюють управлінські та організаційно-господарські функції в аграрному секторі економіки України.

Друга група представлена суб'єктами аграрного господарювання, тобто аграрними формуваннями всіх форм власності та громадянами підприємцями, які безпосередньо вирощують і обробляють сільськогосподарську продукцію (сільськогосподарські товаровиробники), юридичними особами та підприємцями, що забезпечують діяльність сільськогосподарських товаровиробників, а також різними фінансово-кредитними, страховими та посередницькими структурами, які надають свої послуги сільськогосподарським товаровиробникам [1, с. 94].

Ми надамо характеристику лише тим суб'єктам аграрних правовідносин, що так чи інакше беруть участь у здійсненні державою аграрних інтервенцій. Тому, пристосувавши дану класифікацію до суб'єктів державних аграрних інтервенцій, можна виокремити суб'єктів по-вертикалі (що мають організаційно-господарські повноваження у сфері управління господарською діяльністю. До них належать: Кабінет Міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Аграрний фонд. Саме в такому порядку їх перерахування вони підпорядковуються один одному та прямо або опосередковано здійснюють вплив на застосування державних аграрних інтервенцій) та суб'єктів по-горизонталі (що здійснюють господарську діяльність в аграрній сфері. До них належать: вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники всіх форм власності, Аграрна біржа, склади). Проте ми вважаємо, що така класифікація є дещо звуженою і не зовсім вірно відображає сутність суб'єктів аграрних інтервенцій, тому нами пропонується умовно розширити вказану класифікацію, застосувавши інші критерії для їх поділу. Так, пропонується виокремити суб'єктів у сфері управління (КМ України, Мінагрополітики), суб'єктів, які безпосередньо задіяні у державних аграрних інтервенцій (Аграрний фонд, вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники) та суб'єкти, які виконують обслуговуючу або допоміжну роль у здійсненні державних аграрних інтервенцій (Аграрна біржа, склади). Саме за такою класифікацією будемо характеризувати суб'єктів державної аграрної інтервенційної діяльності.

Приступимо до характеристики першої групи суб'єктів. Кабінет Міністрів України здійснює опосередковану організаційно-управлінську діяльність у сфері правовідносин, що регулюють застосування державних аграрних інтервенцій, оскільки самі інтервенції він не здійснює, а лише, відповідно до закону, запроваджує державне цінове регулювання окремих об'єктів державного цінового регулювання. Під «запровадженням державного цінового регулювання» Кабінетом Міністрів України законодавець, мається на увазі те, що КМ України своєю постановою [119] утворив Аграрний фонд – державну спеціалізовану установу уповноважену провадити цінову політику в агропромисловій галузі економіки України, положення якого затверджується КМ України за поданням Міністерства аграрної політики та



продовольства, а також те, що в разі неможливості досягнення Аграрним фондом цінової рівноваги на ринку, регулювання цінової ситуації бере на себе КМ України, шляхом введення державного адміністративного регулювання цін. Так, якщо ціна на об'єкти державного цінового регулювання підвищується/знижується більше ніж на 20 % максимальної/мінімальної інтервенційної ціни, а проведені відповідні консультації не дали ніякого результату, то Аграрний фонд звертається до Кабінету Міністрів України з поданням про доцільність введення тимчасового адміністративного регулювання цін на такий об'єкт державного цінового регулювання. Ним же (КМ України) і приймається рішення про запровадження відповідного режиму. Перелік інструментів адміністративного регулювання цін чітко передбачений. Так, Кабінет Міністрів України може застосовувати будь-який з таких видів адміністративного регулювання або їх комбінацію: а) обмеження рівня торгової націнки (знижки) на гуртовому або роздрібному ринку визначеного об'єкта цінового регулювання; б) встановлення граничних рівнів рентабельності до витрат: переробників товару, якщо внаслідок такої переробки виробляється об'єкт державного цінового регулювання; осіб, які надають послуги із зберігання (схову) об'єктів державного цінового регулювання; в) встановлення граничних цін продажу об'єкта державного цінового регулювання на рівні максимальної інтервенційної ціни або його придбання на рівні мінімальної інтервенційної ціни (тільки на період від дати надіслання подання до органів Антимонопольного комітету України до дати прийняття ними висновку щодо наявності узгоджених дій суб'єктами ринку та/або рішення на захист економічної конкуренції).

Хочеться зазначити, що у такому виді адміністративного регулювання як обмеження рівня торгової націнки (знижки) на гуртовому або роздрібному ринку визначеного об'єкта цінового регулювання вбачається деяка непослідовність, оскільки, по-перше, роздрібний ринок не відноситься до організованого (тобто біржового) ринку, а Аграрний фонд не може придбавати або продавати об'єкти державного цінового регулювання поза організованим аграрним ринком, а також держава не здійснює цінове регулювання за межами організованого аграрного ринку України; по-друге, для об'єктів державного цінового регулювання законом вже

встановлена гранична торговельна надбавка/націнка на рівні не вище 20 % оптово-відпускної ціни виробника (митної вартості) до кінцевого споживача, тому, на нашу думку, немає потреби ще раз дублювати норму закону.

Наступним, що повинен зробити КМ України, якщо заходи з тимчасового адміністративного регулювання цін не призвели до досягнення закупівельних цін рівня мінімальної ціни та/або зниження закупівельних цін до рівня максимальної інтервенційної ціни – невідкладно подати Верховній Раді України проект закону щодо надання тимчасової бюджетної дотації виробнику окремого об'єкта державного цінового регулювання виходячи з метричної одиниці посівної площі. Варто зазначити, що якщо мова йде про метричну одиницю посівної площі, то зазначені дії можуть здійснюватись лише стосовно рослинної сільськогосподарської продукції. Вважається, що таких дій достатньо для того, щоб стабілізувати цінову ситуацію на ринку.

Проте, КМ України уповноважений не лише впливати на державне цінове регулювання, він ще й наділений функцією здійснювати закупівлі/продаж через посередництво Аграрного фонду об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням, у тому числі для потреб державного резерву. При цьому ціни закупівлі або продажу не повинні бути вищими/нижчими більш як на 20 % максимальної/мінімальної інтервенційної ціни, встановленої на поточний маркетинговий період для об'єкта державного цінового регулювання. На нашу думку, така закупівля має здійснюватись за окремим фінансуванням, а не за рахунок тих коштів, які виділені для фінансових інтервенцій, також такі дії Аграрного фонду не можуть називатись фінансовими чи товарними інтервенціями, а, як правильно зазначено в законі, купівлею або продажем.

Цілком слушною видається норма, яка передбачає, що за окремим рішенням Кабінету Міністрів України Аграрний фонд має право здійснювати експорт об'єктів державного цінового регулювання. Проте, дане положення вимагає уточнень, в яких саме випадках може здійснюватись експорт відповідних товарів. Адже без вказаного уточнення можна на стільки захопитися експортом продукції, що потім в разі потреби не буде достатньо її для забезпечення внутрішніх потреб країни.

Наступним суб'єктом, що задіяний у здійсненні державної аграрної інтервенційної діяльності є Міністерство аграрної політики та продовольства України, що також лише опосередковано впливає на вказану діяльність. Правове становище та повноваження Мінагрополітики визначаються Указом Президента України, яким затверджено Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України [174]. Відповідно до нього Міністерство є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної аграрної політики, в тому числі і цінової аграрної політики, продовольчої безпеки країни, державного управління у сфері сільського господарства та інших передбачених питань. Вказаним нормативним актом визначаються основні завдання Міністерства, серед яких, зокрема, є і ті, що стосуються або впливають на реалізацію цінової політики – це такі як: узагальнення практики застосування законодавства з питань, що належать до компетенції Мінагрополітики України; розроблення пропозицій щодо вдосконалення законодавчих актів; здійснення нормативно-правового забезпечення у визначених сферах та галузях, а саме, Міністерство затверджує положення про обіг складських документів на зерно, установлює мінімальні та максимальні інтервенційні ціни окремих об'єктів державного цінового регулювання, установлює строки зберігання зерна державного резерву й продуктів його переробки, затверджує типові правила біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, затверджує типову форму договору про закупівлю зерна за бюджетні кошти, форми форвардного біржового контракту; здійснює заходи, спрямовані на вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності, захист інтересів вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку, їх захист від недобросовісної конкуренції, дискримінаційних умов діяльності, забезпечує ефективне застосування антидемпінгового законодавства та розвиток внутрішнього ринку; розробляє і здійснює заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного та продовольчого ринку, зокрема, біржового ринку, оптових ринків сільськогосподарської продукції; забезпечує здійснення контролю за якістю та безпечністю сільськогосподарської продукції, тощо.

Друга група суб'єктів представлена Аграрним фондом та вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності. Розглянемо спочатку правовий статус Аграрного фонду в аспекті державних аграрних інтервенцій. Він визначений Постановою КМ України, в якій міститься Положення «Про Аграрний фонд» [119]. Згідно з нею, Аграрний фонд є державною спеціалізованою установою, уповноваженою реалізувати цінову політику в агропромисловому секторі економіки. Отже, Аграрний фонд безпосередньо є виконавцем реалізації цінової політики в аграрній сфері. Це є і основним завданням Аграрного фонду. Для виконання вказаного завдання він уповноважений:

- самостійно приймати рішення про здійснення фінансових чи товарних інтервенцій, виступати в установленому законодавством порядку замовником під час закупівлі товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету;

- продавати або купувати на Аграрній біржі (до її створення – на акредитованих товарних біржах) об'єкти державного цінового регулювання з або до державного інтервенційного фонду, а також для потреб державного інтервенційного фонду та продаж об'єктів державного цінового регулювання, які були конфісковані або підлягають продажу відповідно до закону;

- здійснювати на організованому аграрному ринку товарні інтервенції шляхом продажу (поставки) окремих об'єктів державного цінового регулювання на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксингу) у розмірі не більше максимальної інтервенційної ціни;

- здійснювати на організованому аграрному ринку фінансові інтервенції шляхом купівлі окремих об'єктів державного цінового регулювання на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксингу) у розмірі не менше мінімальної інтервенційної ціни;

- здійснювати відшкодування витрат, пов'язаних з виконанням комплексу заходів щодо зберігання, перевезення та переробки об'єктів державного цінового регулювання у межах норм, установлених Кабінетом Міністрів України;

- здійснювати з використанням сприятливої ринкової кон'юнктури реалізацію об'єктів державного цінового регулювання з метою забезпечення надходження коштів до спеціального фонду державного бюджету;

- готувати пропозиції щодо удосконалення законодавства з питань, що належать до його компетенції, і подавати їх на розгляд Мінагрополітики;

- забезпечувати поширення інформації про кон'юнктуру аграрного ринку;

- подавати пропозиції щодо переліку об'єктів та періодів державного цінового регулювання, тощо.

Потрібно зазначити, що серед усієї різноманітності функцій та завдань Аграрного фонду у Положенні ніде не вказується про відповідальність за неналежне здійснення аграрних інтервенцій. Хоча відповідальність є своєрідною гарантією виконання покладених завдань і її відсутність є прямим приводом для несумлінного виконання обов'язків з приводу застосування аграрних інтервенцій. Дане упущення, на нашу думку, варто обов'язково заповнити на законодавчому рівні шляхом внесення відповідних змін до закону у вигляді дисциплінарної та кримінальної відповідальності уповноважених осіб Аграрного фонду.

Наступним суб'єктом другої групи запропонованої нами класифікації є вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники. Необхідною ознакою для продажу сільськогосподарської продукції – об'єктів державного цінового регулювання до інтервенційного фонду є те, щоб даний учасник торгів був сільськогосподарським товаровиробником, до того ж вітчизняним. На жаль, закон не дає визначення вказаного поняття. Посилання на «вітчизняність» робить лише назва закону, де йдеться про підтримку сільського господарства України. Навіть те, що участь у фінансових інтервенціях мав би брати лише товаровиробник, а не перекупщик, досить розмивчасто вказано в законі. Для цього спеціально наведемо норми даних посилань: ціна пропозиції – ціна, офіційно заявлена продавцем (*товаровиробником*), яка зумовлює безвідкличну пропозицію продажу заявленого товару; сільськогосподарська продукція (сільськогосподарські товари) – товари, зазначені у групах 1-24 УКТ ЗЕД (2371a-14) згідно із Законом України «Про Митний тариф України», якщо при цьому такі товари (продукція) вирощуються,

відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо *виробником* цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах). На нашу думку, задля прозорості та зрозумілості закону доцільно окремою нормою зробити більший наголос на тому, що участь у фінансових інтервенціях можуть брати саме сільськогосподарські товаровиробники України.

Також потрібно зазначити, що участь у фінансових інтервенціях фактично можуть приймати лише великотоварні сільськогосподарські підприємства, оскільки така торгівля здійснюється через Аграрну біржу, що потребує додаткових фінансових втрат непосильних селянину та часу для відшукування належного брокера. Отже, дрібний сільськогосподарський товаровиробник позбавлений такої можливості. Звісно, на цінову ситуацію може вплинути лише значний обсяг продукції, проте, вважаємо, що держава не повинна відкидати дрібних товаровиробників, адже вони також в сукупності складають чималий аграрний потенціал. Вирішення проблеми полягає у розвитку, становленні та підтриманні необхідної інфраструктури, так, для дрібних товаровиробників було б доцільно об'єднуватись в сільськогосподарську кооперацію чи бути членом агроторгового дому, чи продавати свою продукцію на організованих оптових ринках, проте поки що в Україні зазначені суб'єкти не так ефективно функціонують, як могли б, в силу незадовільного нормативно-правового забезпечення та неналежної уваги з боку державних виконавчих органів до даних проблем. Так, наприклад, метою створення агроторгових домів було посередництво між сільськогосподарським товаровиробником та біржею, що давало змогу дрібним сільськогосподарським товаровиробникам надійно збувати свій товар по гарантованим державою цінам. Тому вони є надійним елементом для формування організованого прозорого аграрного ринку так необхідного для аграрної галузі. Не будемо зупинятися на доведенні вагомості, доцільності та необхідності такого структурного елементу аграрного ринку, бо це висвітлено в багатьох інших наукових працях [147, с. 452; 5, с. 39–43; 62, с. 79–80; 61, с. 73–76; 59, с. 266–269; 60, с. 141–146] зазначимо лише

проблему правового становища відповідних суб'єктів. Ще у 2008 році наказом Міністерства аграрної політики № 411/69 [99] було визнано таким, що втратив чинність, наказ, який затверджував Типове положення про міжрегіональний та районний агроторговий дім 1996 року [101] з метою приведення у відповідність нормативно-правових актів до вимог чинного законодавства України. До цього часу ще не прийнято ніякого альтернативного правового акту, таким чином діяльність агроторгового дому нині на правовому рівні не регламентовано, хоча самі агроторгові доми і пов'язані з ними правовідносини в нашій державі функціонують [75, с. 147]. Таке тривале ігнорування з боку законодавчих органів даної проблеми лише продовжує існування прогалин права в аграрній сфері та запобігає розвитку як інфраструктурі аграрного ринку так і розвитку аграрної галузі в цілому.

Останню, не менш вагому групу суб'єктів становлять Аграрна біржа та склади, оскільки вони головним чином забезпечують організаційне здійснення аграрних інтервенцій. Діяльність Аграрної біржі регулюється Постановою КМ України, якою затверджено Статут Аграрної біржі [133]. Аграрна біржа була створена з метою підвищення рівня продовольчої безпеки України, надання біржових послуг суб'єктам господарювання з укладення біржових договорів (контрактів) щодо сільськогосподарської продукції, продажу товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція, іпотечних сертифікатів та іпотечних закладних, а також з проведення та/або організації розрахунково-клірингової діяльності. Найголовнішим завданням Аграрної біржі є формування ціни на сільськогосподарську продукцію, а потім вже, у зв'язку з цим, належна організація біржових торгів товарами, товарними деривативами, надання біржових послуг, необхідних для проведення Аграрним фондом товарних або фінансових інтервенцій з метою підтримання рівня мінімальних або недопущення перевищення рівня максимальних закупівельних цін об'єктів державного цінового регулювання, надання послуг з поширення інформації про результати біржових торгів, організація біржових торгів з придбання та продажу об'єктів державного цінового регулювання для потреб державного продовольчого резерву, а також з продажу об'єктів

державного цінового регулювання, що були конфісковані або підлягають продажу, та ін. У світовій практиці вважається [142, с. 3], що біржа є найбільш досконалим механізмом регулювання ринку, біржа – це установа, де регулярно функціонує оптовий ринок і здійснюється купівля-продаж на основі співвідношення попиту і пропозиції стандартизованих товарів (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа), іноземної валюти (валютна біржа), інформацій (інформаційна біржа), науково-технічних розробок (біржа інтелектуальних ресурсів). За формою біржу слід вважати саморегульованою установою. Біржова торгівля сприяє якнайшвидшому просуванню продукції зі сфери виробництва у сферу споживання.

Економічна сутність функціонування товарних бірж обумовлена свободою вибору та здійснення підприємницької діяльності; економічною самостійністю господарських об'єктів, яка ґрунтується на різних формах власності; необмеженою кількістю учасників сфери товарного виробництва і торгівлі; повною інформованістю кожного суб'єкта господарювання про поточну економічну та біржову кон'юнктуру; мобільністю обороту матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів; свободою вибору партнерів для укладання угод; здійснення вільного ціноутворення; відкритістю економіки держави до зовнішніх зв'язків [9, с. 6–9]. Основна функція біржі полягає не у забезпеченні торгівлі реальними базовими активами, а у стабілізації цінових параметрів такої торгівлі [180, с. 5].

Розгорнуту картину функціонування біржової торгівлі в Україні свого часу надав директор Департаменту розвитку аграрного ринку Міністерства аграрної політики України А. В. Розгон. Він зазначав: «Аналітична оцінка системи формування та функціонування біржової системи і торгівлі зокрема показали, що даний сегмент ринкової інфраструктури не сформований остаточно, а головне – не виконує класичні функції. Кількість бірж в Україні неправомірно велика, але обсяги продукції, реалізованої через біржу, надзвичайно малі. Рівень використання біржі як елементу ринкової інфраструктури залишився вкрай низьким. Обсяги реалізації продукції безпосередньо товаровиробниками на біржах коливався в межах 0,3–0,5 % від загального продажу» [142, с. 5]. Причини такого низького рівня біржової торгівлі він вбачав в наступному. Ринок наповнюється сільськогосподарською продукцією в



Україні переважно за рахунок власного виробництва. Імпортується вона в невеликих обсягах. Сільськогосподарські товаровиробники реалізують продукцію за традиційними каналами: заготівельним організаціям і переробним підприємствам; населенню в рахунок оплати праці та через систему громадського харчування; на ринку, через власні магазини, ларьки та палатки; за бартерними угодами; безпосередньо зарубіжним країнам і на біржах (аукціонах). Загальні обсяги реалізації основних видів продукції в часі мають тенденцію до скорочення. ...Велика товарна частка сільськогосподарської продукції знаходиться під контролем трейдерів. Ними монополізовано просування сільськогосподарської продукції до переробних підприємств, на оптові та дрібнооптові ринки й на експорт, визначається цінова ситуація на внутрішньому ринку. Отже, основна частка прибутків концентрується у посередників, а товаровиробник отримує кошти, яких недостатньо навіть для простого відтворення виробництва. У зв'язку з цим відбувається скорочення виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. Біржова торгівля сільськогосподарським товаровиробникам недоступна, що пов'язано з дрібними партіями однотипної продукції, складності в участі у торгах, залежність від великих трейдерів, які здійснюють їх товарне кредитування. ...З липня 2000 р. згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» асоційовані біржі отримали право здійснювати укладання та реєстрацію торгових угод на сільськогосподарську продукцію, спрямовану на експорт. У 2005 році угоди для подальшого експорту були укладені на суму 9,5 млрд грн і становили 91,1 % від загальної вартості укладених на аграрних біржах угод. Таким чином, біржі фактично монополізували право оформлення реалізації продукції на експорт, тоді як безпосередні товаровиробники в біржових торгах майже не беруть участі. Зменшення обсягів біржових угод на внутрішньому ринку, як абсолютне, так і відносне, при загальному їх зростанні може призвести до трансформації бірж у звичайні «контори» з реєстрації експортних угод. У липні 2006 р. була зроблена спроба Міністерства аграрної політики України ввести обов'язкову реєстрацію експортних контрактів на поставку зерна через Аграрну біржу, проте наказ, що її

передбачав, був скасований через незгоду Національної асоціації бірж України та Української аграрної конфедерації і рекомендації Антимонопольного комітету України.

Дещо схожі, проте більш ширші причини низького рівня біржової торгівлі сільськогосподарськими продуктами зазначає к.е.н. Є. М. Кирилюк, до яких він відносить: 1) незаінтересованість сільськогосподарських товаровиробників у реалізації продукції на біржах через: непоодинокі випадки, коли керівники сільськогосподарських підприємств надають перевагу реалізації продукції за тіньовими схемами – таким чином вони мають власний зиск, а також мінімізуються податкові платежі до бюджету; торгувати на біржах мають право лише зареєстровані брокерські контори, і для здійснення торгівлі на біржах сільгоспвиробникам необхідно або наймати брокера (сплачуючи йому відповідну винагороду), або реєструвати власну брокерську контору і сплачувати членські внески. У будь-якому разі виробнику необхідно нести додаткові витрати, авансувати для цього відповідні оборотні кошти; у разі надання пільгових брокерських місць на біржах виробники втрачають багато часу на оформлення відповідних документів, а також контрактів за результатами укладених під час біржової сесії угод і виконання цих контрактів, водночас сільськогосподарське виробництво вимагає чіткого дотримання технологічних операцій і втрата часу означатиме для виробників порушення процесу виробництва; 2) незначний обсяг попиту на біржовому ринку сільськогосподарської продукції через зацікавленість трейдерів у закупівлі продукції з поля або току за заниженими цінами у слабо поінформованих щодо цінової ситуації виробників; 3) відсутність ефективного державного контролю й недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності бірж. Координацію біржової торгівлі аграрною продукцією здійснюють органи самоуправління Національної асоціації бірж України (НАБУ) та Союзу аграрних бірж України (САБУ), які відстоюють, передусім, інтереси самих бірж. Практика свідчить, що контрагенти часто відмовляються від оформлення укладених під час біржової сесії угод, не зазнаючи якихось значних збитків. Біржі реєструють укладені на позабіржовому ринку угоди, при цьому до них не застосовуються жодні санкції;

4) необґрунтовано велика кількість (401) зареєстрованих на 01 січня 2006 р. бірж, які торгували сільськогосподарською продукцією (114 універсальних, 258 товарних і товарно-сировинних, 29 агропромислових). Як наслідок, ступінь концентрації товарообігу на більшості бірж (на відміну від західних аналогів) залишається дуже низьким, що має ряд негативних наслідків; 5) практична відсутність торгівлі ф'ючерсними контрактами й опціонами. Хоча у всьому цивілізованому світі переважна більшість укладених на біржах угод – це ф'ючерсні угоди і біржі виконують функцію генерування не самих ринкових цін на товари, а упереджувальних цінових сигналів через ціни ф'ючерсних контрактів. У США тільки 1,5 % укладених ф'ючерсних контрактів закінчується поставкою реального товару, а решта – це спекулятивні операції або хеджування. Створення Товарної біржі (ТБ) «Українська ф'ючерсна біржа» не активізувало торгівлю ф'ючерсними контрактами через недосконалість організаційно-правових засад функціонування ринку ф'ючерсів, відсутність обігу складських свідоцтв на вторинному ринку, не впровадження ефективного механізму функціонування розрахунково-клірингової палати, яка б вела розрахунки з контрагентами ф'ючерсних угод. ...Наслідком нинішньої ситуації, коли біржі тісно взаємодіють із зернотрейдерами (реєструючи експортні контракти), є фактичне збільшення кількості посередників на одного в ланцюгу товаропросування. Можна проводити безліч досліджень і давати низку рекомендацій з удосконалення роботи цього посередника, однак вторинний ринок сільськогосподарської продукції не стане прозорішим без системного зміщення акцентів у роботі бірж. Функцією біржі є встановлення реальної ринкової ціни через взаємодію попиту і пропозиції, а не сприяння роботі зернотрейдерів [63, с. 5–6].

Отже, як бачимо, в біржовій діяльності є наявна низка проблем, яка потребує подальшого вивчення, а головне, підтримки та заінтересованості держави. Адже, якби належним чином було врегульовано біржову торгівлю та розвинуто необхідну інфраструктуру, то є великі шанси того, що фінансові та товарні інтервенції потрібно було б здійснювати в значно менших обсягах. Скорочення посередників призводить до отримання більших прибутків для товаровиробника та зменшення витрат для споживача. В економічно розвинених країнах світу у створенні

інфраструктури активну участь бере держава, яка здійснює основні капіталовкладення у її розвиток. Це зумовлено великою капіталомісткістю цих галузей, низькою рентабельністю і навіть збитковістю, тривалим робочим циклом тощо. Водночас розвиток інфраструктури є об'єктивною передумовою розширеного відтворення, відчутно впливає на рівень економічного розвитку країни, ефективність і результативність народного господарства, на конкурентоспроможність продукції [160, с. 94].

Варто нагадати також про те, що до 2005 року був ще один офіційно визнаний суб'єкт здійснення державних аграрних інтервенцій на зерновому ринку – Державний агент із проведення інтервенційних операцій, яким могло бути державне підприємство або господарське товариство, частка держави в статутному фонді якого мала становити не менше 75 % і яке мало бути визначене на конкурсних засадах Кабінетом Міністрів України на проведення інтервенційних операцій [41]. Отже, до створення Аграрного фонду інтервенційну діяльність на ринку зерна здійснював Державний агент із проведення інтервенційних операцій. Так, відповідно до розпорядження КМ України було вирішено погодитись із спільним рішенням Мінагрополітики, Мінекономіки і комісії з конкурсного відбору Державного агента з проведення інтервенційних операцій із зерном щодо визначення Державну акціонерну компанію (ДАК) «Хліб України» Державним агентом із проведення інтервенційних операцій із зерном [143]. Проте діяльність у здійсненні державних аграрних інтервенцій ДАК «Хліб України» виявилась, м'яко кажучи, неефективною. Так, у 2003 році ДАК «Хліб України» закупівель заставленого зерна до інтервенційного фонду не здійснював. Водночас половина закупки продовольчого зерна до інтервенційного фонду була здійснена за кордоном за значно вищими цінами, ніж на внутрішньому ринку, що свідчить про неефективність управління коштами державного бюджету з боку Державного агента. При закупівлі зерна до інтервенційного фонду ДАК «Хліб України» сплачував за рахунок бюджетних коштів реєстраційний збір та брокерську винагороду. ...Недосконалість норм затвердженого постановою Кабінету Міністрів України Порядку [120] використання коштів державного бюджету, виділених на

здійснення інтервенційних операцій, призвела до використання ДАК «Хліб України» коштів державного бюджету у сумі 88,6 млн грн, як власних обігових коштів, з подальшим переміщенням їх на розрахункові рахунки ДАК. Через незначні обсяги на ринку інтервенційних операцій вони не мали впливу ні на стабілізацію внутрішнього ринку, ні на поліпшення фінансового стану сільгосптоваровиробників, а зерно інтервенційного фонду використовувалось ДАК «Хліб України» як застава в банку для підтримки власної комерційної діяльності.

Таким чином, утворений державою у 2003 році інтервенційний фонд у сумі 88,6 млн грн, через прогалини в чинному законодавстві, безконтрольність з боку Мінагрополітики України, як головного розпорядника коштів та невиконання ДАК «Хліб України» прийнятих на себе зобов'язань як Державного агента з проведення інтервенційних операцій, був використаний останнім для поліпшення свого фінансового стану, а витрачені бюджетні кошти не принесли очікуваного результату, тобто, використані неефективно [138]. Отже, очевидно правильним було створення окремого державного органу для здійснення державних аграрних інтервенцій – Аграрного фонду, який не здійснює комерційну діяльність і позбавлений здійснювати спекулятивні операції, що запобігає використанню державних коштів у власних цілях.

Останнім суб'єктом здійснення державних аграрних інтервенцій, характерний лише на зерновому ринку, є склади. Зерновий склад – юридична особа, що має на праві власності зерносковище та сертифікат на відповідність послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки [41]. До зернових складів відносять елеватори, хлібні бази, хлібоприймальні, борошномельні і комбікормові підприємства. Зернові склади значною мірою полегшують торгівлю зерном чи продуктами його переробки. Так, замість того, щоб привозити на місце укладення договору купівлі-продажу зерна відповідний товар учасник таких торгів може пред'явити лише складське посвідчення. Воно не лише посвідчує наявність товару у продавця, а й містить певні відомості про товар. Таким чином, зернові склади, а точніше складські документи, сприяють торгівлі зернових, в тому числі при здійсненні фінансових інтервенцій.

Отже, розглянувши суб'єктів аграрних інтервенцій, можна відзначити, що інфраструктура аграрного ринку відіграє важливу роль у здійсненні інтервенцій. Тому, для ефективної реалізації завдань аграрних інтервенцій необхідно прискорити темпи формування інфраструктури аграрного ринку та заповнити прогалини права щодо вже існуючих та функціонуючих суб'єктів аграрних інтервенцій.

Таким чином ми перейшли до наступної частини питання – характеристики об'єктів державного цінового регулювання. Законом передбачено чіткий та повний перелік об'єктів державного цінового регулювання щодо яких можуть застосовуватися фінансові інтервенції. Такими об'єктами є: пшениця тверда, пшениця м'яка, зерно суміші пшениці та жита (меслин), кукурудза, ячмінь, жито озиме, жито ярове, горох, гречка, просо, овес, соя, насіння соняшнику, насіння ріпаку, насіння льону, шишки хмелю, цукор-пісок (буряковий), борошно пшеничне, борошно житнє, м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці, молоко сухе, масло вершкове, олія соняшникова. Проте, на практиці, такий перелік кожного року корегується та визначається за результатами моніторингу аграрного ринку і оприлюднюється не пізніше ніж за 30 календарних днів до початку маркетингового періоду. Так, згідно з Постановою КМ України [126] до переліку об'єктів державного цінового регулювання на період 2011–2012 рр. не ввійшли сім видів сільськогосподарської продукції, передбачені законом, це такі як – соя, насіння соняшнику, насіння ріпаку, насіння льону, шишки хмелю, м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці, олія соняшникова. Щодо кожного об'єкту державного цінового регулювання що ввійшов до переліку встановлено [125] відповідні обсяги формування інтервенційного фонду. Як норма загальної дії в законі зазначено, що інтервенційний фонд формується в обсязі не менше 20 % від річного внутрішнього споживання відповідного виду сільськогосподарської продукції, проте залежно від ситуації, що склалася на аграрному ринку, та прогнозного балансу попиту і пропозиції на наступний маркетинговий період КМ України може встановити інші обсяги формування інтервенційного фонду окремих об'єктів державного цінового регулювання. У випадку, якщо перелік об'єктів державного цінового регулювання не сформовано або офіційно не оприлюднено в зазначений строк, то діє перелік

об'єктів визначений для попереднього маркетингового періоду. На кожний вид сільськогосподарської продукції (товар), який є об'єктом державного цінового регулювання, встановлюються мінімальні або максимальні інтервенційні ціни.

Також, важливим показником об'єктів державного цінового регулювання повинна бути якість та безпека таких продуктів, оскільки згідно з законом Аграрний фонд формує державний інтервенційний фонд з метою забезпечення продовольчої безпеки, а елементами продовольчої безпеки є не лише економічний (економічна доступність) та фізичний (фізична наявність) показники, а й екологічний, тобто якість та безпека продуктів. Єдиним посиланням на безпеку об'єктів державного цінового регулювання є абз. 3 ст. 3.3.2, де вказується, що такий об'єкт має бути визначений відповідно до стандартів. Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» [25] обов'язковою умовою державних стандартів України є вимога, що забезпечує безпеку продукції для життя і здоров'я громадян. Багато вчених [82, с. 24–29; 4, с. 37–41; 111, с. 146–149; 78, с. 27–35; 86, с. 12–20] акцентували увагу на якості сільськогосподарської продукції та її екологічній безпечності, забезпечення якої має бути прерогативою держави. Проте дане питання не втрачає своєї актуальності. Зокрема, в умовах наукового прогресу, біогенної інженерії, відбувається масове поширення та використання генмодифікованих організмів, підкормлення гормонами для прискореного росту свійських тварин – це все не може не позначитись на здоров'ї та житті людей і призводить до збоїв функціонування людського організму та до хвороб. Потрібно також зазначити, що право на продовольчу і екологічну безпеку органічно поєднуються з природним правом на використання ґрунту та інших природних ресурсів для виробництва капіталу [105, с. 26]. Оскільки особливо актуальною є проблема застосування неадекватних пропорцій нітратів та пестицидів при вирощенні сільськогосподарської продукції, внаслідок чого почастишали випадки тяжких отруєнь з летальними наслідками. Окремий інтерес для забезпечення безпечності продукції складає група правовідносин, що регулює обіг генетично-модифікованих організмів (далі ГМО). Наріжну проблему складає те, що на практиці місця вирощування рослин створених на основі ГМО не реєструються.

Досліди вказують на те, що існує процес інтеграції генетично-модифікованих організмів, переважно сортів рослин, в систему харчування внаслідок перенесення пилку генетично модифікованих рослин вітром на посіви традиційних сортів рослин [21, с. 273]. Тому набирає гостроти питання екологічної безпеки таких продуктів. У зв'язку з вище вказаним необхідно виділити окремим пунктом у законі чітку вимогу, що об'єкти державного цінового регулювання мають відповідати умові безпеки даного продукту для життя та здоров'я людини [76, с. 226].

Таким чином, характеристика даного підрозділу дала змогу розкрити проблематику правового регулювання учасників державних аграрних інтервенцій та об'єктів відповідних правовідносин, що полягає у наступному: за об'єктами державного цінового регулювання на законодавчому рівні необхідно виразніше закріпити норму про якість та безпеку відповідних продуктів; безперечно, суттєвим недоліком є те, що на законодавчому рівні не закріплена відповідальність Аграрного фонду за неналежне здійснення аграрних інтервенцій, що є приводом до несумлінного виконання покладених обов'язків; внаслідок нерозвиненості інфраструктури аграрного ринку фінансові інтервенції є прерогативою лише великотоварних сільськогосподарських підприємств, а дрібні та середні сільськогосподарські товаровиробники в силу об'єктивних обставин де-факто залишились поза підтримкою держави. Хоча економісти зазначають, що для розвитку певної галузі економіки необхідно насамперед підтримувати та стимулювати виробництво великотоварних підприємств, проте, щодо аграрної галузі, то йдеться не лише про економіку країни, а про село як носія та осередку української самобутності, національної культури, традицій, звичаїв. Тому, підтримуючи дрібних та середніх сільськогосподарських товаровиробників, які в нинішніх кризових умовах є єдиною опорою українського села, держава тим самим зберігає свій історичний набуток, здобутий кров'ю та волею наших пращурів.

Нами пропонується такий варіант вирішення даної проблеми, що не перешкоджатиме інтересам ані великотоварних сільськогосподарських товаровиробників, ані державі, ані дрібним та середнім сільськогосподарським товаровиробникам. Аграрний фонд повинен заключити договори з усіма



зерноскладами та складами, які мають необхідні потужності та видають складські документи. При прийнятті рішення про здійснення фінансових інтервенцій зернові склади з якими укладено договори повинні будуть розпочати приймання відповідної продукції по середнім біржовим цінам. Тобто, товаровиробник який територіально найближче знаходиться біля зерносклада зможеться привезти своє зерно та здати в інтервенційний фонд, після чого йому видадуть відповідний документ, який він зможе обернути в готівку в будь-якому відділенні банку. Інформація про прийняття зерновим складом зерна в інтервенційний фонд через комп'ютерну мережу відразу передаватиметься Аграрному фонду, який таким чином зможе контролювати обсяги закупівлі та наповненість інтервенційного фонду. Як тільки ліміт закупівель вичерпається Аграрний фонд повідомить зерносклади та припинить закупівлю, про що товаровиробник завжди зможе довідатись, попередньо зателефонувавши на відповідний склад. В кінці місяця банки, які розраховувались з товаровиробниками виставлятимуть рахунок Аграрному фонду, який звірятиме його відповідно до інформації та документації наданої зерновими складами та розраховуватиметься з ними (банками). Таким чином, запропонований механізм підтримки був би надійним захистом дрібних та середніх товаровиробників від свавілля трейдерів та посередників. А вже останні, користуючись їхнім безвихідним становищем (що вони не беруть участі у біржовій торгівлі) завідомо і свідомо ставлять занадто низькі ціни для товаровиробників. Якщо законодавством буде гарантовано захист дрібних та середніх товаровиробників таким чином, то це зумовить тенденцію до зрівняння ціни сільськогосподарської продукції проданої з поля та на біржі, що призведе до загальнозміцнюючого ефекту всієї аграрної галузі та українського села.

### **Висновки до Розділу 1**

Дослідження генезису становлення державних аграрних інтервенційних відносин дозволило зробити висновок, що аграрні інтервенції є лише однією із сукупності історичної трансформаційної видозміни заходів державної підтримки аграрної галузі. А вже із розвитком суспільства та ринкових відносин аграрна галузь

потребує все більшої кількості удосконалених організаційно-економічних важелів держави, на що впливає сукупність специфічних факторів виробництва даної галузі. Викликом сьогодення у розвитку аграрної сфери є державні аграрні інтервенції. Вказаний важіль не суперечить природі ринкових відносин, оскільки він не має постійного характеру застосування, а використовується лише в деяких, конкретно визначених випадках. Більше того саме аграрні інтервенції покликані стабілізувати ринок, коли останній не в змозі самостійно вирішити притаманні йому проблеми.

Завдяки тому, що аграрні інтервенції здійснюються лише шляхом біржової торгівлі забезпечується головна ознака ринкових відносин – конкурентність. Проте, здійснення державою закупівель виключно через біржову торгівлю не приносить користі ані самій державі, ані товаровиробникам. Адже в умовах нерозвиненої аграрної інфраструктури біржова торгівля не може виконувати своє основне призначення – ціноутворення, яке б відповідало реальному стану ринку. У зв'язку з цим, закріплення на законодавчому рівні обов'язок здійснювати аграрні інтервенції виключно через біржовий ринок є передчасним. Забезпечити прозорість аграрних інтервенцій можливо і поза біржею, шляхом надання гласності через інші джерела інформування, наприклад засоби масової інформації, офіційні веб-сайти Мінагрополітики, Аграрного фонду, телефонних ліній та інше. Детальні умови даної процедури закупівлі, що відповідає умовам транспарентності, є запропоновані в тексті дисертації.

На ефективність функціонування вказаних правовідносин впливають такі складові як – економіка, право та аграрна політика. Адже, застосування державою аграрного інтервенційного механізму є зовнішнім проявом аграрної політики, тому всі дії державної влади в аграрній сфері повинні узгоджуватись із завданнями вказаного механізму, зокрема, зовнішньоекономічна діяльність держави. Також, зважаючи на те, що інтервенції по своїй суті є економічним механізмом, то правове регулювання даних правовідносин повинне відповідати принципам та правилам економічного права, що полягає в забезпеченні позитивної поведінки учасників правовідносин та передбачення відповідальності та застосуванні запобіжних заходів щодо негативної поведінки учасників таким чином, щоб вони не обмежували

діяльність інших учасників правовідносин для здійснення активної позитивної дії. Також, необхідним є закріплення за Аграрним фондом відповідальності за неналежне здійснення інтервенційної діяльності, що є гарантією сумлінного виконання покладених обов'язків та запобіжним охоронним заходом.

Щодо самого поняття «інтервенцій», то зроблений нами поділ на інтервенцію зовнішню та внутрішню дає змогу зрозуміти, що внутрішня інтервенція є бажаним та необхідним засобом держави стабілізувати внутрішній ринок, на відміну від зовнішньої, метою якої є загарбання іноземних ринків.

Розгляд функцій аграрних інтервенцій дозволив зробити висновок, що, відповідно до законів логіки, обсяг визначення поняття аграрних інтервенцій не відповідає змісту поняття. Проте, припускається, що це зроблено з метою надання даній нормі гнучкості, зважаючи на те, що право є динамічним. Але, ні в якому разі не можна погодитися з тим, що аграрні інтервенції, згідно з визначення даного в законі, віднесено до відносин купівлі-продажу. Адже, відповідно до законів логіки, юридичні поняття визначаються частіше всього традиційним способом через визначення родової ознаки і видової відмінності, тобто поняття спочатку відносяться до найближчого роду, а потім наводяться його специфічні особливості, завдяки яким визначуваний предмет відрізняється від усіх інших предметів, що відносяться до даного роду. Відносини купівлі-продажу це особливість інтервенцій, а не їхня суть. Потрібно говорити про економічний вплив держави на аграрний ринок чи про стабілізацію цін на аграрному ринку, але ні в якому випадку не зводити інтервенції до відносин купівлі-продажу.

## РОЗДІЛ 2

### ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВОЮ ІНТЕРВЕНЦІЙ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

#### **2.1 Порядок та умови відтворення державних аграрних інтервенцій в сільськогосподарських договорах**

Закон «Про підтримку сільського господарства України» чітко зазначає, що державні аграрні інтервенції здійснюються лише на організованому аграрному ринку під яким розуміється сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів, предметом яких є сільськогосподарська продукція, за стандартизованими умовами та реквізитами біржових договорів (контрактів) і правилами Аграрної біржі. Прив'язка в нормі закону до реквізитів біржових договорів та правил Аграрної біржі дає підстави вважати, що державні аграрні інтервенції повинні здійснюватись виключно на акредитованій товарній або аграрній біржі шляхом укладення біржових договорів. В п. 1 ст. 6 та п. 1 ст. 7 закону вказується, що фінансові та товарні інтервенції здійснюються на організованому аграрному ринку (на акредитованій товарній або Аграрній біржі) на умовах споту або форварду. В юридичній науковій літературі біржові договори виділяють як підвид договорів купівлі-продажу. Розглянемо детальніше даний вид договорів. Тенденція наукової думки тяготеє до виділення договору купівлі-продажу в окрему надгрупу з-поміж інших договорів, що передбачають відчуження об'єкта договору та надання йому узагальнюючих рис. Так, О. В. Дзера розмежовує кілька видів купівлі-продажу, а саме: договори купівлі-продажу в оптовій та роздрібній торгівлі; договори, що їх укладають на біржах та аукціонах; договори, що укладаються на внутрішньому та зовнішньоекономічному ринку; договори купівлі-продажу на умовах комісії, консигнації та поставки; форвардні та ф'ючерсні угоди купівлі-продажу [51, с. 136]. Такий же підхід простежується і в Цивільному кодексі України від 2004 року в структурі якого договором купівлі-продажу названо групу договорів, яка включає в себе роздрібну купівлю-продаж, поставку, контрактацію

сільськогосподарської продукції, міну (бартер), постачання електричними та іншими ресурсами через приєднану мережу. Ми погоджуємося з думкою О. А. Поліводського, що термін «договір купівлі-продажу» не варто визначати як окремий, рангом вищий, узагальнюючий термін щодо інших договорів, які передбачають відчуження, зокрема, сільськогосподарської продукції, адже термін «договір купівлі-продажу» не повністю відображає зміст інших угод, які пропонується ним охопити [106, с. 128]. Так, наприклад, біржові договори, що укладаються при здійсненні державних аграрних інтервенцій є комплексними договорами, оскільки об'єднують в собі істотні умови двох договорів – купівлі-продажу та поставки. Легальне визначення договору купівлі-продажу близьке до визначення договору поставки. Разом з тим між цими договорами є принципова юридична відмінність: коло істотних умов договору купівлі-продажу значно вужче, ніж у договорі поставки, що зумовлює відносно високий рівень диспозитивності при виборі сторонами договірних умов і меншу гарантію їх інтересів у випадку недостатньо кваліфікованому опрацюванні умов конкретного договору [184, с. 667]. Потрібно також зазначити, що такі договори мають господарську природу, майновий характер, а звідси і правове регулювання відбувається двома галузями права – господарським та цивільним, що співвідносяться між собою як спеціальне та загальне. Господарські договори мають свою специфіку, дещо відмінну від цивільних договорів. Так, господарським договорам притаманний особливий суб'єктний склад, спрямованість на забезпечення господарської діяльності, тісний зв'язок з плановим процесом (насамперед внутрішньофірмовим плануванням учасників господарських відносин, а також державним та комунальним; ця риса віддзеркалює специфіку господарської діяльності – її систематичність, що потребує планування як обов'язкового елемента організації такої діяльності), поєднання майнових та організаційних елементів, обмеження договірної свободи з метою захисту інтересів споживачів (вимоги щодо якості та безпеки товарів, робіт, послуг) та загальногосподарських інтересів, у тому числі щодо захисту економічної конкуренції, національного товаровиробника, можливість відступлення від принципу рівності сторін (державні контракти тощо) [17, с. 277–278]. Господарські

договори це такі угоди, які мають визначену економічну і правову мету. Вони завжди укладаються з господарською (комерційною) метою для досягнення необхідних сторонам господарських і комерційних результатів [112, с. 233].

Можливо, саме з специфікою господарських договорів пов'язано те, що лише Господарський кодекс України (ст. 185, 279 та 280), на відміну від Цивільного кодексу, містить вказівку щодо можливості укладення біржових договорів, хоча обидва кодекси прийняті одного й того ж року. Варто відзначити, що в ст. 185 ГК України йдеться про господарські договори на біржах, а в ст. 279 та 280 – про біржові угоди. В юридичній науковій літературі деякі науковці розрізняють біржові договори та угоди. Так, слушною видається позиція А. І. Берлач, який зазначає, що слово «угода» має неоднаковий смисловий зміст. У вузькому розумінні біржові угоди – це торгові угоди, які офіційно укладаються під час біржових зборів у приміщенні біржі, або ж договір (укладення договору) про виконання певних зобов'язань. У широкому розумінні біржовими прийнято вважати будь-які угоди, що укладаються на біржі брокерами, які працюють у брокерських фірмах, і, як правило, зареєстровані на біржах. Як більш ширше поняття, угода включає в себе не тільки укладення договору, але і його виконання, що дає змогу говорити про етапи процесу угоди. Під угодою розуміється певна біржова угода з усіма її етапами від укладення договору через всі проміжні стадії до його виконання сторонами угоди. Така угода фіксується в біржовому контракті під час торгів, згідно з Правилами біржової торгівлі, які розробляються, спираючись на чинне законодавство, статут біржі та затверджуються загальними зборами членів біржі [7]. Тобто, біржова угода поняття більш ширше за біржовий договір, більше того біржовий договір є одним з ключових елементів (етапом) біржової угоди. У зв'язку з вище сказаним, виділимо ключові ознаки біржових договорів, що виділяють їх з-поміж інших видів договорів: біржовий договір являє собою дію учасників, їх активну поведінку, спрямовану на виникнення цивільних прав та обов'язків; він може виступати лише в формі обмеженого кола видів угод, а саме купівлі-продажу, міни та поставки; біржовий договір завжди має наслідком перехід права власності на біржовий товар; предметом біржового договору може бути лише біржовий товар, який допущений до

обігу на даній біржі; сторонами біржового договору можуть виступати лише члени біржі; біржовий договір може бути укладений лише під час проведення біржових торгів та у відповідності до правил біржової торгівлі; зміст біржового договору є стандартним. Біржовий договір оформляється у вигляді біржового контракту; біржовим може вважатися лише той договір, який поданий до реєстрації та зареєстрований на біржі не пізніше наступного дня після укладення договору; біржовий договір вважається укладеним лише з моменту його реєстрації на біржі [162, с. 111]. Існує ще одна важлива особливість біржового договору: він укладається лише на біржі, але виконується завжди поза біржею, оскільки реальний товар на біржі відсутній.

У науковій літературі неодноразово висловлювалися думки вчених стосовно видів біржових угод. У цілому вони зводяться до того, що біржові угоди поділяються на: 1) угоди з негайним виконанням (інші синонімічні назви – «угоди на реальний товар», «касові угоди», «угоди з негайним постачанням реального товару», «спот»); 2) угоди на строк («операції на певний термін», «термінові угоди», «угоди з відстрочкою постачання»). У першому випадку продається наявний, як правило вже готовий для продажу товар. У другому – угода передбачає купівлю-продаж товарів на визначених умовах у майбутньому. Найчастіше за такою угодою продаються майбутні врожаї, яких на момент укладення договору ще немає. Угоди на строк мають різновиди: 1) форвард; 2) ф'ючерс; 3) опціон [139, с. 116]. Оскільки в Законі України «Про підтримку сільського господарства України» вказується, що фінансові та товарні інтервенції здійснюються на умовах споту та форварду, то зупинимося на характеристиці саме цих двох видів договорів. Так, згідно з визначення закону негайна поставка (далі – спот) – поставка товару на організованому аграрному ринку на умовах, що передбачають передання у власність або розпорядження такого товару контрагенту протягом п'яти робочих днів, наступних за днем укладення відповідного цивільно-правового договору, при виконанні таким контрагентом його умов. З визначення можна вивести декілька кваліфікуючих ознак, які притаманні споту. Так, при укладенні такого договору передбачається реальна фізична наявність сільськогосподарського товару у

продавця, що підтверджується відповідними документами (складськими свідоцтвами, накладними тощо). Оскільки спот має на меті дійсне відчуження або придбання самого товару, то така мета зумовлює певне місцеперебування товару. Так, товар може перебувати на одному зі складів біржі, готовий до відвантаження; чи очікуватись до початку біржової сесії, якщо про таке оголошено продавцем і підтверджено відповідними документами; або ж перебувати у дорозі, що підтверджується наявними у продавця відповідними документами. Вище зазначені умови забезпечують негайність виконання договору, про що і йдеться в самій назві – «негайна поставка». Однак, поняття «негайна поставка» для біржової угоди у зв'язку з відсутністю на біржі предмета угоди носить умовний характер. Виконання відбувається поза біржею і вимагає відповідно певного часу. Правила біржової торгівлі, що діють на тій чи іншій біржі, завжди чітко визначають зміст поняття «негайне виконання», встановлюючи короткий строк, який необхідний для здійснення виконання: через день, на третій день, до сьомого біржового дня тощо [7]. Особливість спотових умов при здійсненні державних аграрних інтервенцій полягає в тому, що в даному випадку такий строк обмежений п'ятьма робочими днями, наступними за днем укладення відповідного цивільно-правового договору, хоча при укладенні інших біржових угод на спотових умовах при торгівлі сільськогосподарською продукцією такий строк коливається від 1 до 30 днів [100], що дає право вибору контрагентам визначити необхідний строк, якщо він ще не встановлений правилами певної конкретної біржі. Короткий термін виконання біржового договору на спотових умовах при здійсненні аграрних інтервенцій підкреслює важливість швидкого, оперативного реагування держави на різкі цінові коливання об'єктів державного цінового регулювання.

Детально біржові угоди регулюються Правилами біржової торгівлі, затвердженими біржовими комітетами, а зміст цих угод визначається Типовими контрактами, які також затверджують біржові комітети [194]. Спотовий біржовий контракт, наприклад, містить такі розділи: сторони контракту, предмет контракту, поставка товару, реєстрація контракту, розрахунки за контрактом і його затвердження, гарантії виконання біржових контрактів, відповідальність сторін за



відсутності гарантійного внеску, арбітраж, реквізити сторін. Після біржових торгів та укладення біржового договору покупець згідно із контрактом і відвантажувальними документами повинен переказати кошти (вартість контракту) на розрахунковий рахунок товарної біржі, а продавець товару на підставі підтвердження товарної біржі про наявність зарахованих коштів покупця на її розрахунковому рахунку згідно із контрактом повинен розпочати поставку товару. Підставою для перерахування продавцеві вартості контракту є акт приймання-передання зазначеного в контракті товару за кількістю та якістю, підписаний покупцем і продавцем, або письмова згода покупця на передоплату.

Важливу роль при виконанні спотового контракту відіграє розподіл витрат на транспортування, зберігання і страхування товару. Залежно від виду поставки, згідно з міжнародними правилами торгівлі «Інкотермс» [135], розмежовують господарські зобов'язання й економічну відповідальність продавця-постачальника і покупця, а також визначають витрати, включені в ціну продажу (вартість самого товару, витрати на транспортування і розвантаження, а також страхування). Якщо в спотовому біржовому контракті базис поставки визначено як франко-завод (EXW), то витрати на зберігання товару та вартість його страхування до моменту продажу відносять на рахунок продавця, а після моменту продажу – на рахунок покупця. Покупці сплачують послуги із завантаження, вивезення, розвантаження та зберігання придбаного товару, а також відшкодовують ризики [150, с. 256]. Як правило, при спотових контрактах на сільськогосподарську продукцію базис поставки в основному визначають як франко-завод.

Ще однією особливістю спотових контрактів при здійсненні фінансових чи товарних аграрних інтервенцій є формування ціни. При укладанні будь-яких інших спотових договорів, окрім тих, що укладаються при застосуванні державних аграрних інтервенцій, ціна може варіюватися в таких рамках: ціна, яка склалася на товарній біржі в момент укладення угоди; яка склалася на товарній біржі на момент поставки товару; за ціною купівлі-продажу, яка точно визначена, тобто не нижче і не вище заданої; за ціною купівлі-продажу на визначену дату. При аграрній фінансовій інтервенції держави об'єкти державного цінового регулювання

купуються на біржі за ціною, що склалася в день біржової торгівлі на основі попиту та пропозиції, але не вищою/нижчою ніж на 20 % від встановленої максимальної/мінімальної інтервенційної ціни. Для забезпечення надійності розрахунків за спотовими угодами з реальним товаром продавець і покупець вносять гарантійний внесок, розмір якого не може бути меншим 0,5 % від суми заявки.

Потрібно відзначити, що при угодах спот учасники правовідносин позбавлені такої ознаки біржових договорів як спекулятивність операцій, оскільки вірогідність значного збільшення ціни в період між покупкою і поставкою, що обумовлює спекулятивні дії, практично відсутня. Адже, сама природа спотової угоди передбачає власне закупку товарів з огляду на здійснення виробничої чи подальшої торговельної діяльності, а для спекуляції на товарних біржах існують більш ефективні механізми.

Не показовим з точки зору правового регулювання спотових договорів є те, що Податковий кодекс не включив їх в перелік деривативів, натомість як свопів договори очолюють вказаний перелік. Договори спот і своп є дуже близькими між собою, проте мають певну відмінність. Так, операції «своп» можна описати як такі, що пов'язані з купівлею або продажем іноземної валюти на найближчу дату з одночасною контругодою на певний термін. Тобто одна валюта продається, а інша купується [146]. Отже, якщо спот – це одностороння купівля-продаж, то своп – це одночасна і купівля і продаж відповідних активів. Враховуючи спорідненість договорів споту та свопу, є незрозумілим надання переваги податковим законодавством договорам своп перед спотом. Тому для уникнення плутанини та непорозумінь з зазначеного приводу вважаємо за доцільне внести зміни у Податковий кодекс шляхом включення до переліку деривативів договорів спот без вказівки на належність споту до цивільно-правових угод, так як це вказано щодо свопу. Оскільки договори споту належать до господарських договорів. Взагалі в податковому законодавстві простежується спроба підміни господарського права цивільним правом, що заздалегідь приречена на провал, адже цивільне законодавство не враховує специфіку господарських правовідносини. Також

спостерігається тенденція спрямованості положень Цивільного кодексу на не виправдане розширення поняття цивільних правовідносин на шкоду зазначеним у ньому цілям і загальним засадам. Так, згідно з ст. 650 Цивільного кодексу «особливості укладення договорів на біржах, аукціонах, конкурсах тощо встановлюються відповідними актами цивільного законодавства». Але ж Господарський кодекс, закон «Про товарну біржу» від 10 грудня 1991 р., ряд постанов Кабінету Міністрів України, які регламентують функціонування біржового аграрного ринку, а також інші нормативно-правові акти, які визначають особливості укладення договорів на біржах, аукціонах, конкурсах, ярмарках тощо, важко віднести до актів цивільного законодавства, зважаючи на його предмет, цілі, основні засади регулювання, визначені Цивільним кодексом. У вказаних нормативних актах їхні цілі і завдання визначені інакше, ніж у Цивільному кодексі [18]. Тому автор пропонує виключити з ЦК України ст. 650 слово «цивільного».

Розглянувши особливості спотового договору, перейдемо до розгляду форварду, який відповідно до закону є останнім видом біржового договору, що застосовується при здійсненні фінансових чи товарних інтервенцій. Закон України «Про підтримку сільського господарства України» не дає визначення форварду, лише у п. 16 ст. 2 у визначенні поняття «дериватив» відсилає до Податкового кодексу України, де надається ширше визначення деривативу. Згідно з ПК України, дериватив – стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах.

Відповідно до Податкового кодексу України до деривативів належать своп, опціон, форвардний контракт та ф'ючерсний контракт. Оскільки нас цікавить форвардний контракт, то зупинимось саме на його характеристиці. Згідно з ПК України форвардний контракт – цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленій строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установленій строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Усі умови форварду визначаються сторонами контракту під час його

укладення [115]. Хочеться відзначити, що колізією нового податкового законодавства у сфері форвардних правовідносин є те, що ним передбачено укладення форвардів та їх обіг поза організатором торгівлі стандартизованими контрактами, тобто поза біржовим ринком, натомість як закон «Про підтримку сільського господарства України» та Постанова КМ України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» [121] передбачає укладення форвардів виключно на біржовому ринку.

На наш погляд, виключення форвардних контрактів за Податковим Кодексом України з біржового обігу є неприпустимим та немає під собою обґрунтованої необхідності. Ще з початку функціонування біржової торгівлі форвардна угода використовувалась не лише з метою купівлі товару, а й з метою отримання спекулятивного доходу (це є можливим завдяки особливостям форвардного договору), що відповідає всім правилам біржової торгівлі. До того ж, у зв'язку з курсом нашої держави на прискорення розвитку біржової торгівлі зовсім недоречно позбавляти з її обігу вказаний вид договорів. Інша справа, що форвард дійсно може укладатися поза біржовим ринком. Така практика здійснюється і за кордоном: «На сучасних зарубіжних ринках форварди укладаються на декількох біржах, а в основному на поза біржових ринках» [163, с. 67]. Проте це не є приводом до виключення форварду з біржового обігу (рівно як і спот – активно застосовується на поза біржовому ринку, проте його не виключають з біржових договорів). Найцікавішим в цій ситуації є те, що, не дивлячись на виключення податковим законодавством форварду з біржової торгівлі, він і надалі продовжує застосовуватись біржами, про що свідчать наявність зразків заявок на форвардний контракт на офіційних веб-сайтах аграрних бірж (станом на 01.03.2012 р.) [52; 181]. Зважаючи на все вище викладене, вважаємо за необхідне внести зміни до Податкового кодексу України шляхом або виключення відповідного речення, або викласти його в такій редакції: «Як правило, укладення форвардів та їх обіг здійснюються поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами».

З'ясувавши проблеми (колізію) податкового законодавства та шляхи їх вирішення у сфері форвардної угоди, можемо перейти безпосередньо до розгляду її особливостей. Форвардна угода щодо сільськогосподарської продукції – це взаємна передача прав і обов'язків на реальний товар, який вже є у наявності або буде вирощений з відстроченим терміном поставки. Продавець бере зобов'язання здійснити поставку закупленого товару у строк, обумовлений угодою, а покупець бере зобов'язання прийняти товар та здійснити оплату за цінами контракту у випадку, якщо відсутній повний розрахунок чи передплата при укладенні угоди. Продавець форвардного контракту не може передати (продати) зобов'язання за цим контрактом іншим особам без згоди покупця форвардного контракту. Покупець форвардного контракту має право без погодження з іншою стороною контракту в будь-який момент до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту продати такий контракт будь-якій іншій особі, включаючи продавця такого форвардного контракту. В Типових правилах біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією зазначається, що строк форвардної угоди може тривати від 30 до 360 днів [100]. Саме дана особливість різниці у часі укладення угоди та поставкою товару покупцеві забезпечує можливість перепродажу контракту кілька разів, аж поки не буде вичерпано його термін дії. Як правило, об'єктом торгівлі при форвардних угодах є товар, який планується виростити (виробити) в майбутньому. Такий контракт надає можливість продавцеві (товаровиробникові) отримати передоплату й використати її для виробництва продукції, а покупця убезпечує від ризику підвищення цін на момент виконання контракту. Будь-яка сторона форвардного контракту має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони контракту або у випадках, визначених цивільним законодавством. Претензії щодо невиконання або неналежного виконання форвардного контракту можуть пред'являтися виключно емітенту такого форвардного контракту. Виконання форвардного біржового контракту розпочинається з моменту його укладання. Покупець упродовж 8 робочих днів після проведення біржових торгів має переказати на рахунок біржі авансову передоплату та реєстраційний збір. Продавець у визначений термін (не менше ніж за

5 днів) до зазначеного в контракті строку передання товару повідомляє біржу про свою готовність передати товар покупцеві, а також необхідні документи про обсяги та якість товару і довідку про виконання проавансованої покупцем частини контракту. Покупець на підставі наданих документів перераховує на розрахунковий рахунок товарної біржі вартість контракту за винятком передоплати.

Економічна сутність торгівлі із відстроченою поставкою полягає в тому, що за умов коливання цін і з огляду на непередбачуваність ситуації на ринку продавці мають можливість отримати комерційний прибуток від угоди, а покупці – максимальний спекулятивний прибуток. За цих умов спекулятивні операції на різниці цін стають невід'ємною частиною біржової торгівлі. Укладання угод із відстроченою поставкою на реальний товар прискорюють обіг капіталу, забезпечують приплив спекулятивних капіталів, що, своєю чергою, сприяє збільшенню місткості ринку й, стабілізації ціноутворювальних чинників.

Перевагами форвардного контракту є:

- об'єктом торгівлі за форвардних угод як правило, є товар, який ще буде виготовлений (вирощений) на момент поставки, тому учасники торгів можуть наперед планувати свій прибуток;

- продавець (товаровиробник) має можливість отримати передоплату від покупця в межах 50 % вартості контракту і використати на виробництво продукції;

- значна економія витрат продавця на зберігання продукції;

- покупець захищений від підвищення ціни і забезпечує організовані поставки продукції для власного виробництва (перепродажу).

Форвардні контракти відкрили широкі можливості для спекулятивних операцій з ними і послугували перехідним етапом у розвитку біржового ринку [150, с. 257–258]. Однак при укладенні угоди з відстроченою поставкою все ж існує ціновий ризик, оскільки ціна на реалізований товар з поставкою у майбутньому може змінитися, що спричинить фінансові втрати одного з контрагентів. В ринкових умовах, у разі виникнення такої ситуації, втрати від зміни у ціні є однаковими як для продавця, так і для покупця. В умовах формування ринкових відносин, які супроводжуються високим рівнем інфляції, фінансові втрати від зміни у цінах

майже завжди має продавець. У цьому зв'язку товарні біржі передбачають у Правилах біржової торгівлі систему заходів по страхуванню від цінового ризику. При форвардних угодах існує також і ризик недопоставки товару в обумовлені строки. Такі ситуації можуть виникати у двох випадках. По-перше, це пов'язано із специфікою виробництва товару, і перш за все агропродукції. Поставки можуть бути менших обсягів, інших якісних параметрів або взагалі не здійснюватися, оскільки товар може бути не вироблений. По-друге, коли при укладенні форвардної угоди продавець початково не передбачає поставку товару. Мета такої угоди полягає у прагненні продавця одержати авансування, яке використовується як безкоштовний кредит з боку покупця. В умовах інфляційних процесів такі фінансові ризики для покупця можуть бути суттєвими. За оцінками експертів, на товарних біржах Росії у 1991 році третину всіх біржових оборотів при угодах з відстроченою поставкою становили такі, які уклалися з боку продавців, свідомо передбачаючи їх невиконання. За результатами опитування у 1992 році Інститутом досліджень організованих ринків, у Росії такі порушення контрактної дисципліни складала 25–30 % всіх біржових угод [7].

Як правило, основою забезпечення форвардних операцій є застава. Це операція, згідно якої один контрагент виплачує іншому в момент укладення угоди суму, яка обумовлена договором між ними, у вигляді гарантії виконання своїх зобов'язань. Заставою може виступати не тільки грошовий внесок, а й сам товар. Якщо платником застави є покупець, то операція буде із заставою на купівлю, а якщо продавець – із заставою на продаж. Остання в наш час особливо актуальна. Також для забезпечення надійності розрахунків продавець та покупець вносять гарантійний внесок, за форвардними угодами він не може бути нижчим, ніж 0,5 %, помножених на кількість місяців до виконання контракту [100]. Застава покупця зараховується при здійсненні остаточних розрахунків за угодою. У випадку, коли угода не відбулася, застава покупцеві повертається. Однак вона може бути використана на покриття втрат однієї із сторін при невиконанні контракту або на покриття штрафів тощо [7].

Зрозумівши механізм форвардного біржового договору, виникає питання щодо доцільності його застосування при здійсненні державою аграрних інтервенцій. Адже головна особливість форвардної угоди полягає у тривалій різниці у часі укладення угоди та поставкою товару. Проте, у випадку коли внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію різко зростають або падають аграрний ринок потребує оперативного (негайного) вирішення даної проблеми. Використання спотових умов при здійсненні інтервенцій забезпечує таку оперативність, а форвард, у зв'язку з його виконанням через певний час (від 60 до 360 днів), не здатний забезпечити таку оперативність. Саме тому застосування форвардних договорів при здійсненні державних аграрних інтервенцій не здатне забезпечити виконання чи не найголовнішого завдання останніх – оперативний вплив держави на різкі цінові коливання об'єктів державного цінового регулювання з метою стабілізації цін. Якщо навіть припустити, що внаслідок прогнозування можна передбачити певну цінову ситуацію на ринку, то потрібно відзначити, що знати достеменно яка буде ціна через такий великий строк, який необхідний при виконанні форвардного договору, практично не можливо, оскільки на неї може впливати ряд нецінових факторів. Також, в даному випадку передбачається, що в момент укладення такого договору ціна на сільськогосподарську продукцію перебуває між мінімальною та максимальною інтервенційною ціною і є допустимою нормою, оскільки дії держави зумовлені прогнозом на майбутнє різке підвищення або падіння ціни. Якщо ціна перебуває в межах норми, то втручання держави в саморегулівні процеси економіки вважаємо зайвим. Тому, для неухильного забезпечення покладених завдань на аграрні інтервенції – стабілізації аграрного ринку в чітко передбачених умовах, вважаємо необхідним виключити з норми закону посилення на те, що фінансові та товарні інтервенції можуть здійснюватися на умовах форварду, оскільки природа форварду суперечить логіці закону [72, с. 292].

Інша справа, якщо застосовувати форвард з метою збільшення обсягів виробництва, тоді це є дійсно дієвий спосіб підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, але таке сприяння не має жодного відношення до аграрних інтервенцій, тому і не має права називатися фінансовими



інтервенціями і, тим більше не мають права використовуватися для цього кошти виділені для здійснення останніх. Теж саме стосується і формування інтервенційного фонду, адже в законі передбачено, що він може формуватися за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних і ф'ючерсних закупівель. Проте, така закупівля Аграрним фондом на умовах форварду, не може називатись фінансовою інтервенцією, хоча й за всіма формальними ознаками вона (закупівля) відповідає цій назві, але головною відмежовуючою ознакою даних понять є ціль здійснення відповідних закупівель: в одному випадку – це стабілізація аграрного ринку, в другому – це наповнення інтервенційного фонду. Ми рішуче наполягаємо на тому, що не варто ототожнювати ці два різні поняття, оскільки тоді хибно сприймається суть аграрних інтервенцій, що в кінцевому результаті призводить до неправильного використання даного механізму державою та недосягнення очікуваних результатів. Тому пропонуємо фінансовими інтервенціями називати лише ті дії, які мають своїм наслідком стабілізацію цін в конкретних передбачених законом випадках, а всі інші закупівлі Аграрним фондом так і називати – форвардні/заставні/ф'ючерсні закупівлі для формування інтервенційного фонду. Однак, в даній ситуації виникає ще один суперечливий нюанс. Обсяг інтервенційного фонду, як вже ми зазначали раніше, чітко затверджується у відповідних розмірах стосовно кожного окремого об'єкта державного цінового регулювання. Якщо цей обсяг буде заповнений шляхом закупівлі продукції для формування інтервенційного фонду та будуть витрачені для цих цілей усі виділені кошти, то як бути, коли все-таки виникне необхідність застосовувати фінансові інтервенції при цілковитій наповненості інтервенційного фонду та відсутності коштів? Тут ще потрібно наголосити на тому, що інтервенційний фонд потрібно обов'язково формувати, навіть за відсутності потреби здійснювати фінансові інтервенції, позаяк він є необхідним для можливості держави здійснити при потребі товарні інтервенції. Виходячи з цього, пропонуємо таку схему наповнення інтервенційного фонду: на 50 % від передбаченого обсягу та коштів закупівлю здійснювати на умовах форварду (це є вигідним як для держави – купівля відбувається за мінімальними інтервенційними цінами, так і для товаровиробника –

надається безвідсотковий кредит), а інші 50 % зберегти для можливості здійснення фінансових інтервенцій. Якщо потреби їх здійснювати не буде то надалі доформовувати інтервенційний фонд доцільно за рахунок укладення договорів з товаровиробниками на умовах опціону, оскільки останній забезпечує державі право на потрібний товар. В разі необхідності держава зможе скористатись вказаним правом та розпорядитись товаром на свій розсуд, проте, коли такої необхідності не буде їй вигідніше відмовитись від даного договору шляхом виплати товаровиробнику опціонної премії, що стає можливим завдяки особливостям опціонних договорів. Таким чином, держава здійснюватиме резервування продукції, яке обійдеться їй у розмірі премії, зате в даних умовах вона матиме виключне право розпорядження цією продукцією або відмову від неї. До того ж перевагою такого способу формування інтервенційного фонду є значна економія коштів, адже по-перше, якщо необхідності немає у виконанні опціонної угоди усі кошти, за виключенням опціонної премії, залишаються на рахунку Аграрного фонду, по-друге, Аграрний фонд не витрачає колосальні кошти на зберігання продукції (які він мав би сплачувати в разі наповнення всього інтервенційного фонду), а обмежується лише виплатою опціонної премії. Потрібно відзначити, що для товаровиробників теж передбачається свій інтерес до такого роду опціонів, оскільки навіть якщо держава відмовиться потім від купівлі «зарезервованого» товару, то вона (держава) все одно по суті своєю опціонною премією розділяє витрати товаровиробника по зберіганню продукції, що для останнього є навіть вигіднішим, бо на момент виконання опціону ціна, як правило, зростає і товаровиробнику вигідніше продати його потім, а не в сезон збирання врожаю.

Потрібно відзначити, що у 2011 році стартував пілотний проект форвардних закупівель зерна для формування інтервенційного фонду за замовленням Аграрного фонду ТОВ «Хліб Інвестбуд». Відповідно до програми проекту поставку зерна на умовах форвардних закупівель для Аграрного фонду у статусі єдиного виконавця мав здійснювати ТОВ «Хліб Інвестбуд». Відповідну угоду було підписано 04 березня 2011 р. Ціна угоди складала понад 1,55 млрд грн. Нею передбачалось поставити Аграрному фонду пшеницю м'яку 2–4 класу (понад 786 тис. т), жита 1–3

класу (99 тис. т) і гречки (10 тис. т). Загальний обсяг складав до 895 тис. т. Зазначені зернові мали йти виключно на формування державного інтервенційного фонду. Згідно законодавства, закупівля повинна була проводитися за мінімальними інтервенційними цінами для відповідного маркетингового періоду.

Процедура закупівлі в одного учасника чітко обґрунтована нормами Закону України «Про здійснення державних закупівель», зокрема ч. 2 ст. 39. ТОВ «Хліб Інвестбуд» як структурний підрозділ Державної продовольчо-зернової корпорації України і компанія, що в статусі державного оператора уже успішно проводила подібні закупівлі, відповідає усім вимогам ст. 16 даного закону. Угода з Аграрним фондом про форвардні закупівлі не передбачала жодних «накруток», комісійних і навіть надбавок на операційні витрати.

Фінансування форвардних угод мало здійснюватись не двома, як раніше, а трьома траншами. Перші 50 % суми контракту виробник отримував одразу після його підписання, тобто на проведення весняно-польових робіт. Наступний платіж у розмірі 20 % надходив перед жнивими, що дало можливість закупити пальне і запчастини. І останній транш – 30 % виробник отримував після збору врожаю та його поставки. Це дуже зручний і вигідний для аграріїв механізм, який дав змогу отримати фінансову підтримку на ключових стадіях вирощування врожаю.

Сільгоспвиробники, які уклали форвардні угоди забезпечувались міндобривами та паливно-мастильними матеріалами за значно нижчими від ринкових цінами. Наприклад, по аміачні селітрі різниця складала 10–15 %, по пальному – до 6–7 %. Вирішувалось також питання про забезпечення учасників форвардної програми якісними і доступними засобами захисту рослин. Для мінімізації ризиків держави і самих виробників, програму форвардних закупівель супроводжували обрані на конкурсних засадах провідні страхові компанії України.

Державні кошти, міндобрива, пальне та інші форвардні преференції отримували виключно сільгоспвиробники. Ні про яких посередників не могло бути мови. Увесь процес закупівель синхронно забезпечувався та контролювався державними органами, структурами Аграрного фонду і підрозділами «Хліб Інвестбуду» [145]. Потрібно додати, що для участі у форвардних закупівлях

товаровиробнику достатньо було подати заявку (та пакет документів, перелік яких чітко зазначений) у регіональні відділення «Хліб Інвестбуду». Для запобігання корупції, щоб унеможливити так звану «втрату» відповідної заявки, її реєстрація відбувалася подвійно: на місці та на електронній адресі, куди заявник сам відсилав копію. Також був відкритий телефон гарячої лінії для повідомлення сигналу про зловживання. Ці всі дії виключали можливість безпідставно заблокувати чи відхилити подані документи. Тому кожен товаровиробник при наявності фінансування міг укласти форвард. Для того щоб державну підтримку отримали товаровиробники рівномірно по всій Україні та виходячи з попиту і обмеженості коштів, а також бажання не допустити зловживань, – країну було поділено на 25 територіальних частин залежно від кількості родючих земель. Всі регіональні відділення Агрофонду і «Хліб Інвестбуду» отримали плани фінансування форварду з перевагою для дрібних виробників перед одним великим. Також, для запобігання спекуляціям та перепродажу «пільгової» селітри чи дизелю був створений відповідний механізм, згідно з яким сільгоспвиробнику можна було отримати за пільговою ціною лише ту кількість селітри, яка прямо залежала від обсягу законтрактованого форварду [12].

Отже, враховуючи вище викладене, можна відзначити, що дана система закупівель зерна користувалась рядом переваг перед тією, що існувала до цього (коли Аграрний фонд сам здійснював закупівлі). Проте думка аграріїв та експертів ринку щодо цього проекту була неоднозначною. Так, Іван Томич, голова Союзу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зазначав, що продавати зерно за форвардними контрактами на умовах «Хліб Інвестбуду» погодиться лише невелика частина сільськогосподарських товаровиробників – в основному на це підуть ті, хто буде відчувати гострий дефіцит в оборотних коштах, до того ж, ця програма вступила в дію, коли основний об'єм міндобрив та палива товаровиробниками вже закуплений, тому із-за відсутності попиту ціна на них і так значно впаде, крім того ціни на зерно пропонувались за значно нижчими від ринкових. Дещо схожу думку поділяв і С. Наливка, директор консалтингової компанії ААА, який відзначав, що «Хліб Інвестбуду» розраховує закупити зерно

дешевше в умовах штучно замкненого експорту і різниці цін між світовим та внутрішнім ринком майже в \$100. «Аграрії, які погодяться на умови компанії значно програють: через ріст цін на міндобрива та паливно-мастильні матеріали лише собівартість пшениці буде 1,6 тис. грн/т. Багатьом буде простіше скоротити посіви, ніж продавати зерно в держрезерв на збиток собі», – вважав він [23, с. 5]. Голова громадського об'єднання «Селянський фронт» А. Корнацький був переконаний, що такий механізм абсолютно не ефективний, позаяк він тримає сільгоспвиробника фактично в режимі «аби не померти», а також застерігав: «перед тим, як укласти такого роду контракт із держструктурою, необхідно враховувати можливі негативні наслідки» [65]. Натомість, в. о. генерального директора Аграрного Фонду України С. Хорошайлов констатував успішне виконання «Хліб Інвестбудом» своїх договірних зобов'язань в статусі оператора форвардної програми. Характеризуючи ж перші підсумки форвардних закупівель, С. Хорошайлов зробив висновок, що «форвард – це безумовно дуже суттєва підтримка сільгосптоваровиробника. Фактично виробник отримує на п'ять-шість місяців безвідсотковий кредит. Це вагомий внесок Уряду в підтримку галузі» [66]. Справедливості ради потрібно зазначити, що завдяки форвардним контрактам, не дивлячись на те, що внутрішня ринкова ціна на зерно впала, аграрії отримували у серпні-вересні 2011 р. за продовольче зерно ціну на 150–200 грн вищу від ринкової [183].

Можна довго дискутувати на предмет політичних намірів щодо запровадження даного проекту, відшукуванні чиєїсь вигоди від таких закупівель, перевіряти чи навмисно штучно було замкнено експорт зерна, внаслідок чого внутрішня ринкова ціна впала і товаровиробникам нічого не залишалось робити, як реалізувати свою продукцію шляхом укладення форварду, проте, хочеться констатувати одне – створення такої системи форвардних закупівель в умовах недорозвиненості біржового ринку та в обхід йому безумовно є кроком назустріч держави вітчизняним дрібним та середнім сільськогосподарським товаровиробникам.

Хочеться додати, що по суті договір, який укладався між товаровиробником та «Хліб Інвестбудом» мав природу договору контрактації сільськогосподарської

продукції. І оскільки, інтервенційний фонд не може формуватися на основі договорів контрактації, то, відповідаючи вимогам закону, застосовувався форвард з дещо додатковими умовами.

Дещо дискусійним є питання формування інтервенційного фонду поза організованим аграрним ринком. Адже, в законі сказано, що Аграрний фонд продає або купує саме на Аграрній біржі об'єкти державного цінового регулювання з або до державного інтервенційного фонду. Розв'язка даної проблеми полягає у тому, що державний інтервенційний фонд формується як для здійснення товарних інтервенцій на організованому аграрному ринку України так і для потреб державного резерву. Враховуючи вище викладене та те, що вказані форвардні закупівлі проводились на основі закону «Про здійснення державних закупівель», можна зробити висновок, що інтервенційний фонд наповнювався саме для потреб держрезерву. Як бачимо, розмиття кордонів у понятті «інтервенційного фонду» та його співвідношенні з держрезервом є причиною непорозуміннь з приводу правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій. Тому пропонуємо розмежувати дані поняття, обумовивши для них різні цілі та завдання зокрема, що інтервенційний фонд формується лише для здійснення товарних інтервенцій. А якщо Аграрний фонд і здійснюватиме закупівлі для державного резерву, то ці запаси не повинні вважатися та називатися інтервенційним фондом.

Також, якщо, проаналізувати норми Закону «Про державний матеріальний резерв», а саме ст. 3 та 2.5 Закону «Про підтримку сільського господарства України» складається враження про дублювання функцій державного резерву та інтервенційного фонду. І це дійсно так, адже в обох законах містяться посилання на те, що і державний резерв, і інтервенційний фонд покликані, зокрема, стабілізувати економіку внаслідок диспропорції між попитом та пропозицією на внутрішньому ринку держави шляхом реалізації продукції з державного резерву та інтервенційного фонду. Проте, комплексний аналіз законодавства, що регулює вказані вище правовідносини дає підстави стверджувати про протилежне. Так, якщо державний матеріальний резерв несе в собі більш глобальне, загальне завдання – забезпечення стратегічних потреб держави, зміст яких полягає у забезпеченні національної

безпеки країни, в тому числі і економічної, то інтервенційний фонд має чітко визначене вузьке, спеціальне завдання – підтримувати стабільність ціни на об'єкти державного цінового регулювання. Тобто, призначення матеріального резерву та інтервенційного фонду співвідносяться між собою як загальне та спеціальне. Більше того, згідно із ст. 12 Закону України «Про Державний матеріальний резерв», державний резерв матеріальних цінностей є недоторканим і може використовуватися лише за рішенням Кабінету Міністрів України, з чого можна зробити висновок, що запаси резерву є сталими, а їх використання відбувається лише у виключних випадках. Натомість запаси інтервенційного фонду є оперативними, тобто використовуються кожного разу, як наслідок реагування на ринкову ситуацію. Тому, на підставі вище сказаного можна узагальнити, що державний матеріальний резерв продовольства є своєрідною страховою гарантією забезпечення економічної стабільності країни при тій умові, що обсяги інтервенційного фонду не змогли забезпечити такої стабільності. З огляду на це пропонуємо на законодавчому рівні чіткіше зазначити розмежування і співвідношення державного резерву та інтервенційного фонду для уникнення існуючих непорозумінь, шляхом внесення відповідних змін у норми законів, а саме, зазначити, що матеріальний резерв продовольства може бути використаний в цілях забезпечення пропорції між попитом і пропонуванням на внутрішньому ринку лише в тому випадку, якщо здійснення державних аграрних інтервенцій не вирішило вказаної проблеми.

Оскільки, формування державного інтервенційного фонду, окрім фінансових інтервенцій, за чинним законодавством передбачається шляхом заставної, форвардної та ф'ючерсної закупівлі, то розглянемо і ці види договорів. Форвард ми вже детально розглянули як в умовах здійснення фінансових інтервенцій, так і в умовах формування інтервенційного фонду, тому зупинимось на заставних та ф'ючерських закупівлях.

Відповідно до Податкового кодексу України ф'ючерсний контракт – це стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленний строк передати базовий актив у власність покупця на

визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення. Ф'ючерсний контракт виконується відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу. Виконання зобов'язань за ф'ючерсом забезпечується шляхом створення відповідних умов організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами. Покупець ф'ючерсного контракту має право продати такий контракт протягом строку його дії іншим особам без погодження умов такого продажу з продавцем контракту.

Особливістю ф'ючерсного контракту є цілковита стандартизація всіх показників, за винятком ціни, що встановлюється шляхом врівноваження, попиту і пропозиції. Стандартизація ф'ючерсного контракту означає уніфікацію таких його умов, як споживча вартість товару, базисна якість і розмір доплат/знижок за відхилення від неї, умови і термін поставки, форми оплати, санкції за порушення умов контракту, порядок арбітражу тощо [150, с. 258]. Вперше ф'ючерсну торгівлю було організовано у 1972 році на Чиказькій біржі. Завдяки високій стандартизації, простоті та надійності операцій вона стала швидко поширюватися і вдосконалюватися. З її допомогою підприємці отримали можливість не лише гарантовано здобувати продукцію, а й ефективно страхувати свої відкриті позиції в іноземних валютах, боргових зобов'язаннях і портфелях цінних паперів.

У ф'ючерсних угодах поставка товару в обумовлений термін не є обов'язковою умовою, оскільки предметом такої угоди є не самий товар, а право на нього. Тобто в біржовому обігу перебуває лише ф'ючерсний контракт, він і є предметом угоди. Причина торгівлі не реальним товаром а його паперовим еквівалентом пояснюється тим, що торгівля реальним товаром вимагає великих матеріальних, трудових і фінансових втрат. Адже в переважній більшості випадків для пред'явлення товару до торгів він повинен бути доставленим на біржу або перебувати в тому ж регіоні, в якому вона розташована. Навіть в умовах України, при всій різноманітності її товарних бірж (ТБ), радіус доставки товару на біржу досить великий. А при світовій спеціалізації ТБ і відносно невеликій їх кількості цей



радіус багатократно зростає. Якщо ж врахувати такі ситуації, коли продавець і покупець знаходяться в одній країні, а біржа – в другій, або якщо доставлений на біржу товар з обмеженим строком зберігання не буде на ній своєчасно реалізований, то стає зрозумілою відсутність необхідності реалізації виробленого реального товару через біржу.

Додатковою позитивною ознакою ф'ючерсів є те, що вони позбавлені багатьох нецінових ризиків і в значній мірі згладжують ціновий ризик. (На відміну від форвардів. Як, раніш відмічалось, форвардні угоди зумовлюються високим рівнем цінового ризику для однієї з сторін. При їх укладанні може бути одна біржова ціна, а при виконанні – зовсім інша. Крім того, зберігається ризик порушення договірних зобов'язань, як продавцем, так і покупцем товару.) Це зв'язано з тим, що ф'ючерсні угоди, будучи сконцентрованими на крупних ТБ, дають змогу нівелювати коливання регіональних цін на товари. Сукупність цих угод дозволяє ТБ здійснювати її головну функцію – ціноутворення. Встановлені в ході укладання ф'ючерсних угод біржові ціни виступають орієнтиром і для конкретних регіональних ринків реального товару. Крім того, лише за допомогою ф'ючерсних угод на біржі може бути забезпечене страхування цінового ризику по угодах з реальним товаром типу «форвард». Метою ф'ючерсної торгівлі є отримання доходу за рахунок різниці між ціною куплених і проданих контрактів.

Параметри стандартизації типового ф'ючерсного контракту містять такі основні складові: кількість товару, якість товару, місце поставки, строк контракту, останній день торгівлі контрактом, останній день поставки товару. В розділі «кількість товару» вказується величина, яка охоплюється одним контрактом (у біржовій практиці – «лот»). Наприклад, розмір одного ф'ючерсного контракту на біржах світу по пшениці дорівнює 5 тис. бушелями (близько 136 т); по бавовнику – 50 тис. т англійських фунтів (близько 23 т) тощо. Тому ф'ючерсні угоди можна укладати на будь-яку кількість товару, кратну цим розмірам. При цьому для характеристики загальної партії товару по ф'ючерсній угоді користуються показниками не його натуральними вимірами, а кількості біржових контрактів (наприклад, обсяг ф'ючерсної угоди – 6 біржових контрактів).

У розділі «якість товару» по ф'ючерсним угодам, як правило, можуть укладатися лише по одному якісному сорту, який іменується базисним. У випадках, коли крім базисного сорту біржею встановлюється ще декілька сортів товару, то розрахунок проводиться на основі котирування цін базисного сорту з надбавкою (премією), за товар більш високого сорту, або із скидкою (дисконтом) за товар більш низького сорту. Щодо «місця поставки» або як його ще називають «базис поставки», то в даному випадку, якщо сторони договору мають на меті реальне виконання договору, користуються Міжнародними правилами торгівлі «Інкотермс». Виходячи з них, сторони обирають найбільш вигідний для себе варіант. «Строк контракту» при ф'ючерсних угодах називається «тривалістю позиції» і встановлюється, як правило, в місяцях. Тривати позиція може один, два або три місяці. Наприклад, біржові контракти по ф'ючерсних угодах на пшеницю можуть укладатися на кожен наступну двохмісячну позицію; на цукор, какао – на кожен наступну трьохмісячну позицію. Це дозволяє уникнути надмірного подрібнення строків реалізації ф'ючерсних угод. «Останній день торгівлі контрактом» на кожній конкретній біржі встановлює останній строк продажі купленого або покупки проданого контракту. Якщо в цей строк не було здійснено відповідних дій, то це свідчить, що такий контракт повинен бути виконаний шляхом поставки або одержання реального товару. В «останньому дні поставки товару» вказується конкретна дата, коли товар має бути доставлений до місця призначення. Переважно такий день призначається в останній робочий день того місяця, по якому передбачена позиція контракту по ф'ючерсній угоді.

Отже, при таких стандартизованих параметрах біржового контракту предметом торгів по ф'ючерсній угоді може бути лише ціна. У зв'язку з тим, що учасники ф'ючерсних угод здебільшого не мають за мету поставку або одержання реального товару, то уклавши таку угоду, вони передають її для виконання розрахунковій палаті біржі (і в подальшому мають справу не між собою, а лише з розрахунковою палатою, яка виступає гарантом її виконання). Виконання біржового контракту по ф'ючерсній угоді вимагає спеціальної процедури – «ліквідації контракту».

Ліквідація контракту по ф'ючерській угоді може відбуватись двома шляхами:

1. Укладанням протилежної (зворотної) угоди на рівну кількість товару (така угода в біржовій практиці носить назву офсетної). Так, наприклад, якщо продавець продав у вересні контракт на певний товар з позицією на березень за ціною 10 тис. грн, а у березні реальна ціна склала 14 тис. грн, то продавець, як програвша сторона в угоді, повинен сплатити різницю в 4 тис. грн шляхом укладання зворотної (офсетної) ф'ючерської угоди на такий же контракт в сумі 14 тис. грн – тим самим контракт по ф'ючерській угоді буде анульованим. Різниця у вартості контракту на момент його укладення і ліквідації становить або прибуток учасника, або його збиток.

2. Поставкою або одержанням реального товару в передбаченій договором кількості (в такому разі учасник угоди буде нести додаткові витрати по транспортуванню товару, його зберіганню тощо). Поставка реального товару в біржовій торгівлі при ф'ючерській угоді носить назву «тендер» [16].

Розглянувши особливості ф'ючерсу наведемо порівняльну характеристику між форвардним і ф'ючерсним контрактом. Так, сторонами контракту для форвардного контракту виступають два конкретні контрагенти, а для ф'ючерсного – знеособлені партнери та розрахункова палата; види зобов'язань для першого контракту має непереуступний характер, для другого – вільнозамінюваний; гарантією виконання зобов'язань виступає для першого – частково біржа, для другого – розрахункова палата; забезпечення контракту товаром для першого відбувається товаром реальної якості, для другого – базової якості; обсяги поставки в першому випадку погоджуються сторонами, в другому – стандартизований біржею; якість товару – погоджується сторонами, в другому випадку – стандартизований біржею; час поставки – договірний, а там – стандартизований; розмір застави – визначається біржею, – визначається рівнем ціни; спосіб поставки – реальна поставка, – ліквідація угоди у формі заліку, або реальна поставка; ціна товару – визначається в процесі біржового торгу після виконання контракту, – визначається в процесі біржового торгу; розрахунки за контрактом – після виконання контракту, – щоденно; місце

поставки – погоджується сторонами, – визначається біржею; поширення інформації про угоду – обмежене, – обов’язкове [150, с. 259].

Позитивними елементами укладення ф’ючерсних договорів в біржовій торгівлі є: а) зосередження попиту та пропонування на відповідний товар в єдиному центрі (біржі) незалежно від фізичного руху товару (таким чином відбувається відображення сукупності реально наявних товарів); б) ціни, встановлені при ф’ючерсній торгівлі, слугують гарним орієнтиром, певним індикатором для ринків фізичного товару; в) механізм ф’ючерсної угоди виконує певним чином важливу для ринку сільськогосподарської продукції функцію хеджування (страхування від цінового ризику).

Ось чому необхідно і доцільно вже нині організовувати та вдосконалювати на вітчизняному біржовому ринку ф’ючерсну торгівлю [103]. Проте наразі ф’ючерсна торгівля сільськогосподарськими товарами в Україні не розповсюджена та не так активно застосовується в порівнянні з іншими об’єктами ф’ючерсних угод (наприклад, індекси акцій, курси валют та ін.). Це зумовлено коротким строком придатності сільськогосподарської продукції в порівнянні з можливою тривалістю ф’ючерсного контракту, що позбавляє інтерес до даного виду торгівлі саме сільськогосподарськими товарами. До того ж, як вважають інші науковці, ф’ючерсний ринок не може ефективно працювати за умови нерозвинутості ринку реального активу [22, с. 129], а також – широкого застосування ф’ючерсних контрактів можна досягти лише за умов налагодженого ринкового механізму біржових цін та їх котирувань [28, с. 103]. Ні першого – розвинутої аграрної інфраструктури, ні другого – виконання біржею своєї основної функції ціноутворення не досягнуто, що пояснює низький рівень обігу ф’ючерсних контрактів сільськогосподарської продукції та їх непривабливість для учасників ринку.

Що ж до заставних закупівель, то якщо раніше заставні закупівлі сільськогосподарської продукції здійснювалися за допомогою Державного агента із заставних закупівель [55], то сьогодні вони здійснюються Аграрним фондом та визнаються засобом державної підтримки аграрних товаровиробників [89, с. 161].

Правове регулювання даних відносин міститься в низці нормативно-правових актів, зокрема в Законі України «Про підтримку сільського господарства України», в Постанові КМ України «Про запровадження режиму державних заставних закупівель зерна» [122] де розкривається порядок надання бюджетних позик із застосуванням режиму державних заставних закупівель зерна. Так, заставна закупівля – зарахування до державного інтервенційного фонду об'єкта державного цінового регулювання – предмета застави у разі, коли бюджетна позика та/або плата за її використання не були погашені у строк, передбачений договором. Як видно з визначення, закон не обмежує об'єкти заставної закупівлі лише зерном, тобто, теоретично можливе застосування даного режиму і до інших об'єктів державного цінового регулювання. Проте на практиці поширюється даний режим лише щодо зерна. Такий режим запроваджується за рішенням Кабінету Міністрів України, механізм його дії такий: після того, як КМ України запровадив режим заставних закупівель Аграрний фонд оприлюднює у засобах масової інформації відомості про розміри бюджетних позик; виробник, який бажає отримати бюджетну позику подає Аграрному фонду заявку та необхідні документи; протягом п'яти робочих днів після надходження відповідних документів Аграрний фонд приймає рішення про надання чи відмову в наданні бюджетної позики та інформує про це позичальника; договір бюджетної позики укладається під заставу відповідного об'єкта державного цінового регулювання, що оформлюється переданням кредитору подвійного складського свідоцтва, такий кредитний договір є стандартним та його форма розробляється Аграрним фондом; розмір суми бюджетної позики не може перевищувати 80 % розміру мінімальної інтервенційної ціни, а плата за використання бюджетної позики встановлюється на рівні 50 % від середньозваженого проценту за кредитами банків, наданих строком до 12 календарних місяців та повністю забезпечених заставою; бюджетна позика надається на строк, встановлений сторонами, який не може перевищувати строк одного маркетингового періоду, пролонгації та дисконтування (списання) основної суми та процентів не дозволяються; якщо основна сума бюджетної позики та/або плата за її використання не погашається позичальником у строк, встановлений

кредитним договором, то предмет застави переходить у власність державного інтервенційного фонду, а зобов'язання між сторонами вважаються повністю виконаними. Як бачимо, по суті заставні закупівлі передбачають собою надання державного кредиту вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам на пільгових умовах, що не лише є державною підтримкою аграрної галузі, а й забезпечує даних товаровиробників вільними обіговими коштами, що є для них так необхідними. Проте отримати бюджетну позику може не кожен товаровиробник. В законі встановлений чіткий перелік осіб, яким не може бути надана позика це, зокрема, особи, які мають не погашений податковий борг із загальнодержавних податків і зборів та єдиного соціального внеску; що мають прострочену заборгованість за будь-якими видами бюджетних позик або за іншими кредитами (позиками), гарантованими державою; перебувають у процесі санації, банкрутства або ліквідації; мають прострочену заборгованість з виплати орендної плати за земельні паї, орендовані у фізичних осіб – їх власників; не є сільськогосподарським підприємством [43].

З точки зору юридичної природи даний договір носить комплексний характер та є унікальним, оскільки, як вірно зазначає Ю. Кудріна, він не застосовується в інших видах правовідносин, аніж за участю Аграрного фонду та сільськогосподарських товаровиробників при наданні останнім бюджетної позики під заставу зерна [79, с. 181]. Комплексний же характер проявляється як в тому, що він поєднує в собі ознаки таких класичних типів договорів як договір купівлі-продажу, договір застави, договір кредитування та договір зберігання, так і в тому, що він регулюється нормами і цивільного, і господарського та адміністративного права (адже КМ України приймає рішення про застосування режиму заставних закупівель). В перехідний період економіки даний вид договору є непоганим варіантом підтримки для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Недоліком даного механізму є недостатнє державне фінансування забезпечення заставних закупівель. Можливо, саме тому вони не здійснюють належного впливу. Як приклад, хочеться нагадати такий факт. У 2009 році, коли розпочалась закупівля ячменю за заставними цінами, а саме 1050 грн за одну тонну ячменю,

Ю. Тимошенко, тоді прем'єр-міністр України, зазначила, що такі дії пов'язані з необхідністю, оскільки вже традиційно зернотрейдери після збору врожаю починають скуповувати зерно за демпінговими цінами і на сьогоднішній день закупають ячмінь за ціною 700–800 грн за тонну. «Як завжди, зернотрейдери руйнують цінову політику на ринку зернових», – сказала вона [36]. Звичайно, зернотрейдери диктують свої умови на ринку вигідні саме їм, але ж змусити виробника продати свій товар по демпінговим цінам, при умові, що заставна ціна вища, вони не можуть. Тому потрібно дивитися глибше, в корінь проблеми: чому виробники погоджуються на таку ціну? Відповідь стає очевидною – у зв'язку з великою обмеженістю фінансування заставних закупівель лише малий відсоток вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників можуть продати свій товар по даній схемі (оскільки таких товаровиробників – одиниці, то і вплинути заставні закупівлі на ціновий ринок не здатні), всі ж інші товаровиробники шукають альтернативні канали збуту і погоджуються на будь-які запропоновані їм умови.

В зв'язку з вище сказаним, цілком слушною видається пропозиція висловлена О. А. Поліводським, що поряд з заставною державною закупівлею могла б, за сприятливого правового регулювання, застосовуватися аналогічна за змістом, проте така, що може проводитися без участі державних коштів схема. Позичальником в даному випадку міг би виступати банк. Проте для функціонування такої схеми необхідно узгодити чинне законодавство в даних сферах [106, с. 136]. Не дивлячись на досить ґрунтовне законодавче закріплення у регулюванні заставних закупівель водночас існує низка ризиків для товаровиробників. Так цілком можливі випадки, коли підприємство уклало договір заставної закупівлі з Аграрним фондом, частину бюджетної позички виплатило, однак повністю її не погасило. Кому у такому разі належить зерно і чи зобов'язаний Аграрний фонд повернути ту частину зерна, яка становить різницю між вартістю зерна і сумою заборгованості? Чітке вирішення цього питання на законодавчому рівні, на жаль, не визначено, проте виходом з даної ситуації є зазначення відповідної ситуації та передбачення правових наслідків у договорі, що укладається між товаровиробником та Аграрним фондом [116, с. 13].

Отже, підведемо підсумки: фінансові та товарні інтервенції здійснюються на умовах споту або форварду. Однак ціль аграрних інтервенцій – оперативне реагування на різкі цінові коливання на аграрному ринку та їхня стабілізація можливо виконати лише за допомогою договорів спот, оскільки вони забезпечують таку оперативність (виконуються протягом 5 днів з моменту укладення), натомість форвард, в силу своїх особливостей (виконання відбувається протягом 60–360 днів), не здатний виконати покладені завдання, а тому він втрачає свою значимість при потребі держави негайно вплинути на цінову ситуацію. Враховуючи це, пропонується виключити з закону можливість здійснювати фінансові та товарні інтервенції на умовах форварду. Проте, форвард є дієвим механізмом формування інтервенційного фонду. Також потребують розмежування поняття «здійснення фінансових інтервенцій» та «формування інтервенційного фонду», оскільки в них різне цільове призначення. В першому випадку – це цінова стабілізація аграрного ринку, в другому – наповнення інтервенційного фонду. До того ж здійснення фінансових та товарних інтервенцій відбувається виключно на біржовому ринку, а формування інтервенційного фонду можливе і на основі закону «Про здійснення державних закупівель», що передбачає закупівлю поза біржовим ринком.

Також потрібно на правовому рівні розмежувати поняття «державного резерву» та «інтервенційного фонду» та зазначити, що матеріальний резерв продовольства може бути використаний в цілях забезпечення пропорції між попитом і пропонуванням на внутрішньому ринку лише в тому випадку, якщо здійснення державних аграрних інтервенцій не вирішило вказаної проблеми. Вдосконалення потребує і Податковий кодекс України в частині визначення понять, що використовуються в законі «Про підтримку сільського господарства України».

Передбачені такі способи формування інтервенційного фонду як ф'ючерс та заставна закупівля на сьогодні не є актуальними, оскільки для ринку ф'ючерсів на сільськогосподарську продукцію не створено належних ні правових, ні організаційних умов, що не додає популярності даним видам договорів, а щодо заставних закупівель, то, на наш погляд, форвардні умови є більш привабливими для товаровиробників, оскільки вони по-суті не лише збувають свою продукцію, а й



отримують безвідсотковий кредит під майбутній урожай, що вивільнює для товаровиробників необхідні обігові кошти під час виробництва. Проте, як вид державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам він має право на існування, тим паче, якщо його пристосувати для застосування комерційними структурами (щоб позику надавав, наприклад, банк), то він би користувався значним попитом у товаровиробників.

## **2.2 Правова характеристика процесуального порядку здійснення державних аграрних інтервенцій**

Проблеми правової регламентації застосування фінансових та товарних аграрних інтервенцій найкраще виявляються в процесі реалізації даних правовідносин. Тому розглянемо процесуальний порядок здійснення як фінансових, так і товарних інтервенцій. Розпочнемо розкриття даної тематики з характеристики правового регулювання здійснення фінансових державних аграрних інтервенцій.

Відповідно до п. 5 ст. 2 Закону України «Про підтримку сільського господарства України» фінансові інтервенції – придбання сільськогосподарської продукції при падінні спотових цін на організованому аграрному ринку нижче мінімального рівня, яке здійснюється з метою досягнення рівня рівноваги, у тому числі шляхом придбання товарних деривативів. Розберемо кожну окремо з названих характеристик. Під організованим аграрним ринком, як ми вже зазначали в попередніх питаннях розуміється сукупність правовідносин пов'язаних з укладенням та виконанням договорів, предметом яких є сільськогосподарська продукція, за стандартизованими умовами та реквізитами біржових договорів (контрактів) і правилами Аграрної біржі, тобто прив'язка норми до реквізитів біржових договорів та до правил Аграрної біржі передбачає зобов'язання укладення договорів лише через посередництво Аграрної біржі або акредитованих товарних бірж. Наступною умовою здійснення фінансових інтервенцій є падіння спотових цін нижче мінімального рівня. Пункт 2 ст. 7 закону уточнює і конкретизує дані умови. Так, зазначається, що: а) якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду

на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії не є меншим встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни або є меншим за такий рівень не більше ніж на 5 %, фінансова інтервенція не здійснюється; б) якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії є меншим від встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни від 5 до 20 % її значення, то Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію у розмірах достатніх для встановлення ціни рівноваги (фіксіngu) на рівні, що не є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни; в) якщо рівень ціни пропозиції на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни більше ніж на 20 % її значення, то Аграрний фонд призупиняє торгівлю таким товаром та провадить консультації з учасниками біржового ринку у порядку; г) Аграрний фонд може у виключних випадках здійснювати фінансову інтервенцію, якщо протягом однієї торгової сесії виникає загроза встановлення ціни рівноваги на рівні, що є меншим за розмір мінімальної інтервенційної ціни, або коли Кабінет Міністрів України приймає постанову щодо закупівлі таких об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням (у тому числі для потреб державного резерву). Отже, закон містить вичерпний перелік випадків, в яких здійснюються фінансові аграрні інтервенції, власне, їх всього три: коли ціна є меншою від мінімальної інтервенційної у межах від 5 до 20 %, коли є загроза такої ситуації та коли здійснюється закупівля не пов'язана з державним ціновим регулюванням. Розглянемо детальніше кожен з цих трьох випадків.

Зазначимо, що в першій ситуації обов'язково має здійснюватись фінансова інтервенція. З системного аналізу закону очевидно, що Аграрний фонд контролює показники цін Аграрної біржі кожної торгової сесії на об'єкти державного цінового регулювання та співвідносить їх з значенням мінімальної інтервенційної ціни. Остання встановлюється наказом [97] центрального органу виконавчої влади, це Міністерством аграрної політики та продовольства України, за відповідною методикою [123], затвердженою Кабінетом Міністрів України на визначений період

цінового регулювання. Даний період є різним для окремих об'єктів державного цінового регулювання і визначається та затверджується Постановою КМ України [126] на кожний маркетинговий період. Так, наприклад, для пшениці такий період складає з 01 липня 2011 р. до 30 червня 2012 р., для кукурудзи – з 01 жовтня 2011 р. до 30 червня 2012 р., для цукру-піску (бурякового) – з 01 вересня 2011 р. до 31 серпня 2012 р. тощо. Встановлений цікавий факт – до початку дії чинної Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання, діяла Методика 2005 року [124], відповідно до якої мінімальна ціна встановлювалась на штучно заниженому рівні, внаслідок чого фактично не було потреби здійснювати фінансові інтервенції і, відповідно, – державне фінансування. Таким чином, штучно створювалась ілюзія ефективного функціонування ринку без відповідних державних інтервенцій [63, с. 7].

Мінімальна інтервенційна ціна окремого об'єкта державного цінового регулювання є єдиною на всій території України та не може змінюватись протягом встановленого періоду, крім випадків, пов'язаних із суттєвим впливом цінової кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках. Деякі науковці опротестовують затвердження єдиної інтервенційної ціни на всій території України, обґрунтовуючи свої твердження тим, що не можна зрівнювати умови сільськогосподарського виробництва для всіх товаровиробників. Адже, на це впливають об'єктивні причини, такі як плодючість землі та інші. Звичайно, такі обставини є дійсно об'єктивними і ставлять сільськогосподарських товаровиробників в нерівне становище, проте, диференціація мінімальних інтервенційних цін спричинила б лише ще більшу плутанину (як для продавців, так і для покупців) і розширила б можливості для зловживань та корупційний дій. До того ж, можливо й несправедливо, але такі жорсткі умови лише стимулюватимуть товаровиробників до підвищення конкурентоздатності їх продукції.

Наступне, фінансові інтервенції здійснюються виключно Аграрним фондом та виключно ним, самостійно, приймається рішення про їх здійснення виходячи з положень даного закону. За логікою закону, як тільки ціна на організованому аграрному ринку опускається нижче 5 % від мінімальної інтервенційної ціни на

об'єкти державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії Аграрний фонд зобов'язаний прийняти рішення про здійснення фінансових інтервенцій. Так, згідно з графіком проведення торгів на Українській аграрній біржі торгової сесії на ній відбуваються двічі на день з 12.00 до 13.00 год. та з 15.00 до 16.00 год. [24]. Отже, наприклад, якщо на торговій сесії яка відбувається з 12.00 до 13.00 год. ціна падає нижче 5 % мінімальної інтервенційної на відповідні об'єкти, то Аграрний фонд, тлумачачи буквально закон, повинен прийняти рішення про здійснення фінансових інтервенцій і на торговій сесії, яка відбудеться з 15.00 до 16.00 год. здійснити їх. (Адже в законі звучить так: якщо рівень ціни... протягом однієї торгової сесії є меншим... 5 % ...то Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію). Проте чи вистачить цього часу на укладення договору надання брокерських послуг та обговорення з ним (брокером) істотних умов договору викликає сумніви. Вбачається доцільним поставити певні рамки, які б з однієї сторони дали достатній час Аграрному фонду для підготовки здійснення фінансових інтервенцій та повідомлення товаровиробників про початок зазначених дій, що забезпечує прозорість таких закупівель, а з іншої сторони – не дали б йому можливості зволікати з вирішенням даного питання. Найкращим, на нашу думку, є варіант прив'язки часу до 3 діб, оскільки в Аграрного фонду налагоджені зв'язки з брокерськими конторами на укладення та обговорення договорів з якими піде не так багато часу та з засобами масової інформації для публічного оголошення початку такої діяльності. Встановлення такого короткого строку сприяло би Аграрному фонду своєчасно здійснювати фінансові інтервенції та реально використовувати найкращу кон'юнктуру, а також запобігало б порушенню вказаних умов. Адже у 2007 році Аграрний фонд при здійсненні фінансових інтервенцій дозволив собі затримати їх проведення аж на цілих 3 місяці. Можна лише уявити як внаслідок цього постраждали товаровиробники, до того ж Аграрний фонд здійснював закупівлі вже по максимально високим цінам, що зумовило значно меншу закладку товарів до інтервенційного фонду [140]. Тому часові рамки для здійснення фінансових інтервенцій від моменту фіксації падіння ціни нижче 5 % є вкрай необхідними.

Наступною характерною ознакою здійснення фінансових інтервенцій є обсяги відповідних закупівель (не плутати з обсягами формування інтервенційного фонду). Так, зазначається, що Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію у розмірах, достатніх для встановлення ціни рівноваги (фіксингу) на рівні, що не є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни. Тобто, в законодавстві не вказується обсяг закупівель виміряний в тоннах, а прив'язується (обсяг) до ціни рівноваги. На наше переконання це є слушною думкою, оскільки головна мета аграрних інтервенцій – стабілізація цін на ринку, тому як тільки за допомогою фінансових інтервенцій ціна починає підніматися до рівня затвердженої мінімальної інтервенційної ціни, то потреба у подальшому їх здійсненні відпадає. Передбачити ж скільки саме потрібно закупити сільськогосподарської продукції для цієї цілі просто неможливо. Тому обмеження фінансових інтервенцій ціною рівноваги є виправданим та відповідає цілям інтервенцій. Єдиною проблемою у здійсненні фінансових інтервенцій у розмірі необхідних для стабілізації аграрного ринку є те, що цей припис не виконується із-за недостатнього фінансування, до того ж виділені кошти використовуються неефективно. Так, у бюлетені, підготовленим Рахунковою палатою за матеріалами Звіту про результати використання коштів Державного бюджету України, виділених на державну підтримку агропромислового комплексу, зазначається, що у 2008 році на рахунки Аграрного фонду надійшло лише 165,7 млн грн проти передбачених Законом України «Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» в сумі 1 млрд 623 млн грн [137]. Також, вже у звіті Рахункової палати 2008 року зазначається: «Аграрний фонд завдання по формуванню продовольчого резерву у 2007 році не виконав: продовольчий резерв зерна пшениці і жита сформовано на 66,5 %, а цукру – на 14 %. Основними причинами невиконання визначених Кабінетом Міністрів України обсягів зерна пшениці і жита до державного продовольчого резерву була недостатність коштів, виділених з державного бюджету на його формування, а також затримка з початком закупівлі збіжжя і це призвело до того, що закладка проводилася за максимально високими цінами. В результаті таких дій Аграрного фонду допущено неефективне управління коштами державного

бюджету в сумі 110,7 млн грн або 21 % від загальної суми асигнувань, а своєчасне використання цих коштів дало б змогу закупити додатково понад 100 тис. т зерна до державного продовольчого резерву» [50]. Найцікавішим в даній ситуації виявляється те, що в цьому ж звіті нижче говориться що саме було виконано за рекомендаціями Рахункової палати щодо усунення виявлених недоліків. Так от, зазначається, що Мінагрополітики України провело ряд заходів: «Зокрема, з метою приведення діючих нормативно-правових та розпорядчих актів у відповідність з вимогами Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» прийнято ряд постанов Кабінету Міністрів України, якими затверджено переліки об'єктів державного цінового регулювання. Наказами Мінагрополітики щорічно затверджувалися мінімальні та максимальні закупівельні ціни на ці об'єкти. Наказом Аграрного фонду було затверджено Порядок інвентаризації та списання природних втрат зерна державного продовольчого резерву Аграрного фонду, що перебуває на відповідальному зберіганні. За допущені порушення у фінансово-господарській діяльності було звільнено з займаних посад директора Аграрної біржі та заступників генерального директора Аграрного фонду».

Проте, навряд чи звільнення з посад або затвердження інтервенційних цін, переліку об'єктів державного цінового регулювання і порядок інвентаризації та списання природних втрат яким-небудь чином зможуть допомогти ефективнішому використанню бюджетних коштів в подальшому. На жаль, не було здійснено найголовнішого – прийняття або вдосконалення нормативно-правового акту, який би дійсно запобігав вказаним правопорушенням, в якому було б чітко передбачено моделі поведінки в конкретних обставинах, за відхилення яких притягували б до відповідальності.

Отже, ми з'ясували особливості правового регулювання здійснення фінансових інтервенцій лише в одному передбаченому випадку. Наступним є такий – Аграрному фонду надано право у виключних випадках здійснювати фінансові інтервенції, якщо виникає загроза встановлення ціни рівноваги на рівні, що є меншим за розмір мінімальної інтервенційної ціни (не потрібно чекати падіння ціни нижче 5 % від min) протягом однієї торгової сесії. Даний припис є дуже

суперечливим та абстрактним, фактично, він надає Аграрному фонду необмежене право здійснювати закупівлі об'єктів державного цінового регулювання «в сприятливий період загрози», лише б обґрунтувати якісь чинники як «виключний випадок». Потрібно зазначити, що це єдина можливість Аграрного фонду здійснювати такі закупівлі, коли ціна не впала нижче 5 % від *min* та коли, в зв'язку з цим, не потрібно брати дозвіл на закупівлю у КМ України. Даний припис дозволяє Аграрному фонду використовувати його в своїх інтересах, наприклад, купівля товару у заздалегідь визначеного продавця, що знову-таки призведе до збагачення кишень окремих осіб та нераціонального використання державних коштів (оскільки вони отримані не конкурентним шляхом, що цілком позначається на якості продукції, а іншим численним добросовісним товаровиробникам, які потребують підтримки їх (коштів) вже просто не вистачить). Оскільки завданням ефективного правового регулювання є передбачення негативної поведінки недобросовісного учасника правовідносин та запобігання даним проявам, то необхідно або скасувати даний припис, або доповнити його певними рамками прогнозованої поведінки. Сама ідея даного припису, що полягає в запобіганні падіння ціни нижче *min* рівня є досить позитивною, проте вона потребує доопрацювання. Однак ми схиляємося до того, що оскільки аграрний інтервенційний механізм є винятковим засобом регулювання держави, то не потрібно їм зловживати та робити винятки – правилом.

Останнім випадком застосування фінансових інтервенцій є прийняття постанови КМ України щодо закупівлі об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням (у тому числі для потреб державного резерву). Цей випадок ще цікавіший. Цінова політика провадиться шляхом фінансових та товарних інтервенцій, тому априорі не можна говорити про здійснення фінансових інтервенцій, що не пов'язані з державним ціновим регулюванням, адже це суперечить суті закону. На наше глибоке переконання цю норму взагалі потрібно зняти, натомість доповнити закон новою – формування та реалізація товарів з інтервенційного фонду. Потрібно чітко поставити, усвідомлювати та розуміти межу між фінансовими інтервенціями та формуванням інтервенційного фонду. Фінансові інтервенції (придбані товари) входять до

інтервенційного фонду, проте формувати інтервенційний фонд шляхом фінансових інтервенцій при відсутності відповідної ситуації на ринку не логічно та не розумно. Якщо допустити дану ситуацію, то тоді остаточно зітреťся розуміння суті здійснення та цілі фінансових інтервенцій. Таке розмежування дозволить значно покращити роботу Аграрного фонду і підвищити рівень відповідного законодавства.

Дуже важливим моментом для Аграрного фонду в реалізації цінової політики на аграрному ринку є особливості правового регулювання того випадку, коли ціни на організованому аграрному ринку перевищують більше ніж на 20 % від встановлених мінімальних та максимальних інтервенційних цін. В такому разі Аграрний фонд призупиняє торгівлю відповідним товаром та провадить консультації з учасниками біржового ринку. Відразу впадає у вічі невідповідність норм реальному (практичному) стану на ринку. Так, у випадку перевазі пропозиції над попитом, при здійсненні фінансових інтервенцій, сільськогосподарському вітчизняному товаровиробнику не вигідно продавати свій товар за ціною нижче 20 % від мінімальної інтервенційної ціни, оскільки є можливість продати товар державі за ціною не нижче 5–20 % від мінімальної інтервенційної ціни (адже в такому випадку обов'язково здійснюються фінансові інтервенції, знімається надлишок виробництва, спричинюючи зріст ціни). Тому, потреба у таких консультаціях сама собою відпадає, звісно, це при умові налагодженого здійснення фінансових інтервенцій та в повному обсязі, оскільки незначні обсяги не здатні вплинути на ціну. Інша картина виходить при застосуванні товарних інтервенцій, бо в ціні понад 20 % від максимальної інтервенційної товаровиробник якраз зацікавлений, з чого можна зробити висновок, що вказані консультації потребуються лише при товарних інтервенціях. Але не тільки в цьому аспекті міститься невідповідність норм реальному стану на ринку: в законі зазначається, що в умовах консультації торгівля даним товаром призупиняється, отже в такій ситуації Аграрний фонд, фактично, заморожує виконання своєї безпосередньої функції і товарні інтервенції взагалі не здійснюються. Поки Аграрний фонд проводить відповідні консультації, високі ціни та незабезпечення попиту пропозицією створюють ажіотаж, що підігрівається засобами масової інформації шляхом



висвітлення свого бачення даної ситуації. Ці всі дії безумовно ведуть до неконтрольованості на ринку як з боку продавців (заохочених отриманням прибутку), так і споживачів, дії яких зумовлені панікою, що ціни на відповідні товари будуть безупинно рости, тому вирішують скупитися в кризовий момент на майбутнє, що ще більше поглиблює кризу. Парадоксальним видається той факт, що на практиці підтверджується правильність наведених міркувань, в обхід закону у 2008/2009 маркетинговому році Аграрний фонд здійснював продаж цукру населенню з державного інтервенційного фонду згідно з постановою КМ України, хоча мав би проводити консультації, адже з початку 2009 року оптові ціни на цукор підвищилися з 3,1–3,2 тис. грн/т до 4–4,3 тис. грн/т [80, с. 127], тобто більше ніж на 30 %, зважаючи на що товарні інтервенції не повинні були проводитись (а мали б бути консультації). З викладеного видно, що консультації, в тому варіанті, в якому вони закріплені зараз, не здатні виконати свого завдання. Більше того, як влучно підкреслює Ю. І. Кудріна, навіть участь названих суб'єктів у таких консультаціях з Аграрним фондом не є обов'язковою [80, с. 118]. Тому, цілком ймовірно, що згода внаслідок проведення консультацій може і не досягтися. Також, якщо внаслідок проведення таких консультацій з'ясується наявність ознак змови між учасниками біржового ринку, спрямованої на узгоджене заниження (щодо фінансових інтервенцій) /завищення (щодо товарних інтервенцій) цін пропозиції на окремий об'єкт державного цінового регулювання, то Аграрний фонд зупиняє біржові торги визначеним товаром, а відповідне подання невідкладно направляється до органів Антимонопольного комітету України. Якщо Аграрний фонд зупинить біржові торги (у випадку товарних інтервенцій), то знову відбудеться ланцюгова реакція, яка спричинить лише ажіотаж та неконтрольованість ситуації. В силу вказаного вище обґрунтування, що лише при товарних інтервенціях є необхідність проводити вказані (але вдосконалені) консультації, висновок напрашується сам собою – біржові торги варто все ж зупинити (в будь-якому випадку), проте товарні інтервенції здійснювати просто необхідно, для цього потрібно змінити процес здійснення товарних інтервенцій шляхом поставки товарів безпосередньо на прилавки торгівельних мереж. Однак дана позиція буде обґрунтована пізніше.

Також, з метою більш чіткої регламентації слід було б конкретизувати строк, протягом якого зазначене вище подання Аграрного фонду має бути направлене до органів Антимонопольного комітету [102, с. 39].

Якщо внаслідок проведення таких консультацій не досягається згода щодо збільшення ціни пропозиції до рівня, який не є меншим рівня мінімальної інтервенційної ціни, то Аграрний фонд звертається до Кабінету Міністрів України з поданням про доцільність введення тимчасового адміністративного регулювання цін на такий об'єкт державного цінового регулювання. Знову недоречність: вказано, що має досягатись згода щодо збільшення ціни пропозиції до рівня, що не є меншим рівня мінімальної інтервенційної ціни, але ж фінансові інтервенції здійснюються, якщо ціна є нижчою на 5–20 % від рівня мінімальної інтервенційної, то чи не правильніше було б вказати саме на таку позначку. Далі, за законом, рішення про запровадження режиму адміністративного регулювання для окремого об'єкта державного цінового регулювання приймається Кабінетом Міністрів України за поданням Аграрного фонду. Строк дії режиму адміністративного регулювання не може перевищувати шість послідовних календарних місяців, включаючи місяць, у якому було прийнято рішення про його запровадження. Потрібно зазначити, що насправді строк дії режиму тимчасового адміністративного регулювання цін може бути набагато більшим за шість календарних місяців. Такий висновок є очевидним, оскільки у розглядуваному пункті йдеться про «шість послідовних календарних місяців». Отже, якщо протягом сплину цього строку буде наявна перерва, наприклад, у декілька місяців, то після неї знову можна запроваджувати адміністративне регулювання. Крім того, впадає в очі, що у зазначеній нормі не підкреслено, що названий строк є граничним для кожного об'єкта державного цінового регулювання [102, с. 48].

Також суперечність виявляється в тому, що режим адміністративного регулювання поширюється на правовідносини, які виникають як на організованому, так і на неорганізованому ринках України з окремим об'єктом державного цінового регулювання, проте в цьому ж законі вказано, що держава не здійснює цінове регулювання за межами організованого аграрного ринку України. Потрібно

погодитись з думкою Ю. І. Кудріної, що запровадження режиму тимчасового адміністративного регулювання цін лише на організованому аграрному ринку навряд чи може бути ефективним, оскільки значна частина правовідносин, що впливають на встановлення ціни на сільськогосподарську продукцію, виникають та функціонують поза межами названого організованого ринку [80, с. 119]. Проте владнати вказані суперечності на законодавчому рівні все ж необхідно. Однак потрібно справедливо зауважити, що тимчасовий режим адміністративного регулювання цін від початку дії закону ще ні разу не застосовувався.

Хоча й тимчасовий режим адміністративного регулювання цін ще не застосовувався, проте все одно потрібно розглянути подальші дії передбачені законом. Так, якщо не спрацьовують передбачені законом інструменти тимчасового режиму адміністративного регулювання цін, то Кабінет Міністрів України зобов'язаний невідкладно подати Верховній Раді України проект закону щодо надання тимчасової бюджетної дотації виробнику окремого об'єкта державного цінового регулювання виходячи з метричної одиниці посівної площі. Очевидно, якщо зазначено «виходячи з метричної одиниці посівної площі», то на відповідні дотації матимуть право лише товаровиробники рослинницької продукції.

Отже, після того, як ми детально розкрили нормативно-правове забезпечення здійснення фінансових інтервенцій, можемо перейти до аналізу нормативно-правового забезпечення здійснення товарних інтервенцій. Більш широке визначення товарних інтервенцій надає ст. 2.5 закону, згідно з якою товарна інтервенція – продаж сільськогосподарської продукції при зростанні цін на організованому аграрному ринку понад максимальний рівень, що здійснюється з метою досягнення рівня рівноваги, у тому числі шляхом продажу товарних деривативів. Деталізує дане визначення ст. 6 закону, яка конкретизує визначення та вказує перелік випадків, в яких застосовується товарна інтервенція. Так, відповідно до неї товарні інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом продажу (поставки) окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксіну) у розмірі, що не перевищує значення максимальної інтервенційної ціни. Пунктом 2 ст. 6

передбачено, що товарні інтервенції здійснюються у такому порядку: а) якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії не перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни або перевищує такий рівень не більше ніж на 5 % від нього, товарна інтервенція не здійснюється; б) якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни від 5 до 20 % її значення, то Аграрний фонд здійснює товарну інтервенцію у розмірах, достатніх для встановлення ціни рівноваги (фіксіngu) на рівні, який не перевищує значення максимальної інтервенційної ціни; в) якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії перевищує рівень максимальної інтервенційної ціни більше ніж на 20 % від її значення, то Аграрний фонд призупиняє торгівлю таким товаром на поточній біржовій сесії та провадить консультації з учасниками біржового ринку; г) Аграрний фонд може у виключних випадках здійснювати товарну інтервенцію, якщо протягом однієї торгової сесії виникає загроза встановлення ціни рівноваги на рівні, що перевищує розмір максимальної інтервенційної ціни, або коли Кабінет Міністрів України приймає постанову щодо продажу таких об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаного з державним ціновим регулюванням (у тому числі з державного резерву). Отже, закон містить вичерпний перелік випадків, аналогічний випадкам застосування фінансових інтервенцій, в яких здійснюються товарні інтервенції: коли ціна є більшою від максимальної інтервенційної у межах від 5 до 20 %, коли є загроза такої ситуації та коли здійснюється продаж не пов'язаний з державним ціновим регулюванням. Останніх два випадки ми не будемо розглядати, адже вони діаметрально повторюються як у фінансових інтервенціях. Також і перший випадок ми розглянемо лише в тих частинах, що притаманні тільки товарним інтервенціям і у зв'язку з цим не могли бути розкриті при розгляді фінансових інтервенцій. Так, максимальна інтервенційна ціна встановлюється так само як і міні наказом Мінагрополітики за методикою КМ України на відповідний

період та є єдиною на всій території України. Рішення про здійснення товарних інтервенцій у відповідних випадках також приймає виключно Аграрний фонд. Свої особливості товарні інтервенції мають лише щодо обсягів продажу та щодо постачання товарів з інтервенційного фонду на внутрішній ринок. Щодо обсягів продажу, то вони також обмежуються ціною рівноваги. Натомість, якщо обсяги закупівель (фінансових інтервенцій) об'єктів державного цінового регулювання обмежені максимальним обсягом (встановленим КМ України), то обсяги товарних інтервенцій не обмежені таким виміром. Вбачається, що вони можуть в повній мірі здійснюватися в обсязі, що перебуває в інтервенційному фонді, а якщо їх недостатньо для стабілізації аграрного ринку, то можуть використовуватись запаси державного резерву.

Дискусійним видається положення щодо продажу товарів – об'єктів державного цінового регулювання. Так, в ст. 6.1 закону зазначається, що товарні інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом продажу (поставки) окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку. Вище ми розглядали, що організований аграрний ринок в даному питанні слід розглядати як здійснення договорів купівлі-продажу (поставки) через Аграрну біржу. Проте продаж товарів через Аграрну біржу, коли необхідно швидко вплинути на цінову ситуацію і, головним чином, щоб такі дії допомогли звичайним споживачам, а не трейдерам, ускладнюють це завдання, тому що в ланцюгу інтервенційний фонд – «супермаркет» – споживач з'являється ще одна ланка – посередник між «супермаркетом» та інтервенційним фондом внаслідок чого збільшується час проходження товару від інтервенційного фонду до споживача та цінова накрутка. Тому правильніше було б товарні інтервенції здійснювати шляхом поставки товарів з інтервенційного фонду прямисінько на прилавки магазинів. Власне, потрібно сказати, що така практика вже була. У 2009 році було прийнято Постанову КМ України [118] згідно з якою Аграрному фонду дозволялося здійснювати продаж населенню цукру з державного інтервенційного фонду через визначені Міністерством економіки підприємства роздрібною торгівлі, насамперед ті, що мають розгалужену мережу, за ціною закупівлі з урахуванням витрат, пов'язаних

із зберіганням цукру. Реалізація цукру здійснювалась без права експорту та перепродажу на умовах попередньої оплати з торговельною надбавкою до ціни реалізації цукру з державного інтервенційного фонду, яка не повинна була перевищувати 15 % оптово-відпускної ціни Аграрного фонду без урахування витрат з його транспортування у міжміському сполученні. Встановлення максимальної цінової надбавки та постачання товарів на підприємства роздрібною торгівлі є вдалим рішенням і сприяє виконанню завдання товарних аграрних інтервенцій. На нашу думку, таку практику потрібно впроваджувати і надалі з однією відмінністю, що рішення про здійснення товарних інтервенцій тепер приймає Аграрний фонд (що також скорочує час реагування державної влади на цінову ситуацію на ринку). Щодо такої практики здійснення товарних інтервенцій може виникнути цілком справедливе заперечення. Адже поставка сільськогосподарських товарів – об'єктів державного цінового регулювання безпосередньо на прилавки підприємств роздрібною торгівлі уникає такого суб'єкта організованого аграрного ринку як Аграрна біржа, що є неприпустимим при здійсненні товарних та фінансових інтервенцій. Проте, вважаємо, що дану неузгодженість потрібно виправити шляхом внесення змін до діючого законодавства, оскільки, по-перше, вище вже було доведено переваги здійснення саме таким чином товарних інтервенцій, по-друге, в законі все ж передбачається державне цінове регулювання поза межами Аграрної біржі в разі перевищення пропозиції над попитом шляхом здійснення Аграрним фондом заставних та форвардних закупівель, то чому категорично відмовлятися від здійснення товарних інтервенцій поза Аграрною біржею, якщо переваги є явно очевидними?

Також, було б добре закріпити на законодавчому рівні норму, яка б передбачала не лише обмеження цінової надбавки, але й реалізацію товарів за ціною, до якої б входили якщо не усі, то хоча б частина витрат пов'язаних із зберіганням, це зняло б з держави зайвий фінансовий тягар. Таке міркування запропоноване в силу того, що на практиці не завжди ці витрати охоплюються ціною реалізації. У 2010 році Аграрним фондом здійснювалося накопичення зерна на хлібоприймальних підприємствах, а потім у сконцентрованих обсягах за тією ж

вартістю проводилась його реалізація окремим підприємствам. При цьому витрати за зберігання зерна відшкодовувались з державного бюджету [2].

Отже, підсумовуючи все вище сказане, підкреслимо, що здійснення фінансових та товарних інтервенцій має обмежитись лише одним випадком – коли ціна на ринку опускається/піднімається нижче/вище від мінімальної/максимальної інтервенційної на 5– 20 %. Зазначеної позиції також притримуються і інші науковці, наприклад, кандидат юридичних наук Ю. Кудріна, яка у своїй дисертації зазначає: «Як видається, в цілому слід негативно оцінити можливість проведення таких «виключних» державних аграрних інтервенцій, оскільки вони не пов'язані зі здійсненням Аграрним фондом державного цінового регулювання, зважаючи на що пропонуємо пп. «г» п. 7.2 ст. 7 та пп. «г» п. 6.2 ст. 6 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» виключити» [80, с. 145]. Всі інші дії Аграрний фонд може здійснювати, але вони вже не відносяться до цілей та завдань аграрних інтервенцій, а тому і називатись повинні відповідно інакше. Більшою мірою всі інші дії пов'язані з питанням формування інтервенційного фонду та з реалізацією товарів з нього, тому доцільно виділити та закріпити окремо на законодавчому рівні ці питання. Таке розмежування між здійсненням фінансових і товарних інтервенцій та формуванням і реалізацією товарів з інтервенційного фонду є вкрай важливим, оскільки дає змогу якісніше виконувати безпосереднє завдання аграрних інтервенцій та унеможливує зловживання, коли під виглядом одних дій здійснюються зовсім інші. Більше того, таке розмежування дає змогу зрозуміти, що більшість прогалин права та у зв'язку з цим зловживань з боку Аграрного фонду, припадає не на сферу здійснення аграрних інтервенцій, а на сферу формування і реалізацію товарів з інтервенційного фонду. Так, як повідомлялося прес-службою Рахункової палати, Аграрний фонд повністю втратив функцію зі здійснення фінансових інтервенцій, пов'язаних із ціновим регулюванням, стимулюванням виробництва сільськогосподарської продукції та розвитком аграрного ринку. Тобто фактично не виконував функції «цінового регулятора» на аграрному ринку. Скориставшись нормою введеного в дію у другій половині 2010 року закону «Про здійснення державних закупівель», Аграрний фонд при проведенні закупівель

зернової продукції до державного інтервенційного фонду застосував процедуру закупівлі в одного учасника, погодивши такі дії з Мінекономіки. Підприємству-посереднику, що не є сільськогосподарським товаровиробником, з держбюджету було авансовано 65% коштів від загального обсягу, спрямованого на закупівлю зернових, і це дало йому можливість здійснити поставку 73,3 % від закуплених до державного інтервенційного фонду зернових культур. Водночас безпосередні сільськогосподарські товаровиробники до формування державного інтервенційного фонду не були залучені [2]. Як бачимо, у практичному вимірі, застосувати корупційні схеми значно простіше, коли нормами права передбачена така велика диспозитивність. Висновок очевидний: потрібно деталізувати нормативно-правове забезпечення формування та використання інтервенційного фонду, а для того, щоб Аграрний фонд виконував своє першочергове завдання – регулювання цінової ситуації на ринку, треба збільшити роль фінансових інтервенцій при формуванні відповідного фонду, насамперед створивши адекватне практичним проблемам правове забезпечення фінансових інтервенцій (в попередніх питаннях, а саме в підрозділі 2.1 цієї дисертації, нами була висунута пропозиція формування інтервенційного фонду з врахуванням можливості здійснення фінансових інтервенцій, що вирішує дану проблему). Потрібно зазначити, що незважаючи на свій прямий обов'язок (стабілізувати цінову ситуацію, шляхом здійснення фінансових та товарних інтервенцій), Аграрний фонд не вперше ігнорував фінансовими інтервенціями. Так, Володимир Чопенко зазначав, що у 2006 році аграрне керівництво обрало неправильний орієнтир – виключно заставні закупівлі, які здійснював Аграрний фонд. Захопившись наданням кредитів сільгосптоваровиробникам під здане збіжжя, що потребувало купи первинних документів і значних бюджетних коштів, Аграрний фонд перетворився на місце, де накопичилась певна кількість продовольчих ресурсів для того, щоб пережити складний час. І не використали його як ринковий інструмент для проведення фінансових інтервенцій, які повинні були продемонструвати: як через ціноутворення впливати на один із об'єктів державного регулювання – зерно [187]. Тому, на законодавчому рівні так важливо передбачити стовідсоткову можливість здійснення



Аграрним фондом фінансових інтервенцій, яку запропонована нами схема повністю враховує. (Нагадаємо, Аграрний фонд змушений формувати інтервенційний фонд для забезпечення здійснення товарних інтервенцій. Часто він формується не за рахунок фінансових інтервенцій, оскільки немає гарантії, щоб ринок їх потребуватиме, тому фонд ніби страхується і закупає наперед товари для здійснення товарних інтервенцій, в результаті чого не залишається коштів на застосування при необхідності фінансових інтервенцій. Запропонований нами шлях вирішення даної проблеми викладений у підрозділі 2.1 цієї дисертації).

Окремо слід дослідити питання реалізації товарів з інтервенційного фонду, адже порушення Аграрним фондом основних засад його діяльності говорять лише про недосконалість нормативно-правового забезпечення в даній частині. Так, офіційні джерела Рахункової палати свідчать, що у 2010 році не проводились належні товарні інтервенції на організованому аграрному ринку. Більше того, Аграрний фонд, з дозволу Кабміну, проводив реалізацію зернових культур окремим зернотрейдером, що не було пов'язано з державним ціновим регулюванням. Близько 70 % зерна інтервенційного фонду реалізовано у 2010 році шести підприємствам, які отримали квоти на експорт зерна [2]. Отож, зупинимось докладніше на характеристиці способів формування інтервенційного фонду та реалізації товарів з нього. Згідно ст. 2.5-1 закону державний інтервенційний фонд – фонд, який формується Аграрним фондом за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних і ф'ючерських закупівель та використовується для здійснення товарних інтервенцій з метою забезпечення цінової стабільності. В законі двояко говориться про призначення інтервенційного фонду. Так, вказується, що Аграрний фонд формує державний інтервенційний фонд з метою підтримки належного рівня продовольчої безпеки, водночас, в цій самій статті нижче зазначається, що державний інтервенційний фонд формується виключно для здійснення товарних інтервенцій на організованому аграрному ринку України. З чого можна зробити висновок, що інтервенційний фонд виконує дві функції: головна – здійснення товарних інтервенцій, похідна – забезпечення продовольчої безпеки країни, тому не варто в законі так категорично висловлюватись, що державний інтервенційний фонд

формується виключно для здійснення товарних інтервенцій. Тепер, усвідомлення функцій інтервенційного фонду дає змогу відшукати необхідні засоби для їх реалізації. Способи виконання зазначених функцій носять казуальний характер, тому розглядати їх потрібно відповідно до кожного казусу окремо.

Формування інтервенційного фонду досить детально вже нами розкрито, а відтак перейдемо відразу до реалізації товарів з інтервенційного фонду. Реалізація повинна відбуватись переважно шляхом здійснення товарних інтервенцій, якщо на те є всі необхідні обставини. Якщо ж їх немає, то все одно таку реалізацію здійснювати потрібно, оскільки сільськогосподарські товари мають властивість швидко псуватися, тому фонд потрібно завжди оновлювати, тільки називатись «товарними інтервенціями» вказані дії вже не можуть. Правильною назвою для таких операцій буде, наприклад, «реалізація товарів з інтервенційного фонду, що не пов'язана з державним ціновим регулюванням». Ще одним стимулом продажу товарів з інтервенційного фонду (лише у випадку, коли немає загрози для здійснення товарних інтервенцій) є зменшення витрат на зберігання та вивільнення коштів для Аграрного фонду, щоб він мав можливість в наступному році здійснювати фінансові інтервенції та формувати по новому інтервенційний фонд. В такому випадку, звісно, не можна використовувати договір на умовах споту, оскільки Аграрний фонд зіграє на пониження ціни на внутрішньому ринку, що зумовить потребу здійснювати фінансові інтервенції. Тому правильнішим буде застосовувати договори на умовах форварду і ф'ючерсу, що віддалені в часі їх виконання. Вказані варіанти продажу стосуються лише внутрішнього ринку держави, проте відповідні товари можуть бути використані і на зовнішньому ринку, тому спот все-таки можливий в тому разі, якщо закупівля товарів з інтервенційного фонду здійснюється з метою їх подальшого експорту.

Проте, може виникнути ще одна проблематична ситуація. При достатній наявності товарів – об'єктів державного цінового регулювання на внутрішньому ринку та переповненості інтервенційного фонду виникає проблема збуту цих товарів безпосередньо з інтервенційного фонду. Поставляти на внутрішній ринок ці товари не є можливим, адже такі дії призведуть до ще більшого обвалу цін, а забезпечувати

утримування (зберігання) такої великої кількості даних товарів потребує додаткових державних витрат. Вирішення проблеми вбачається у наступному: по-перше, в разі потреби державного матеріального резерву в даній продукції поставляти її з державного інтервенційного фонду, це зменшить фінансове навантаження на зберігання надлишкового інтервенційного фонду; по-друге, багато державних установ, організацій (дитячі садочки, лікарні, школи, зоопарки, тощо) здійснюють тендерні закупівлі сільськогосподарської продукції для своїх потреб, при цьому спостерігаються масові порушення цілей тендерних закупівель, адже вони здійснюються, щоб по якомога нижчій ціні закупити продукти, натомість зафіксовано ряд випадків, коли ринкова ціна набагато нижча від вказаної у договорах з так званим переможцем тендеру. В даному випадку внаслідок корумпованих дій владних осіб відбувається нераціональне використання державних коштів, що наповнюють кишені приватних осіб. В ситуації надлишку інтервенційного фонду вбачається доцільним не проводити тендерні закупівлі по аналогічних товарах, а поставляти їх державним установам, організаціям напряму з інтервенційного фонду. Це, знову-таки, допоможе вирішити проблему збуту надлишкової сільськогосподарської продукції інтервенційного фонду та, що не менш важливо, сприятиме звуженню можливостей для корупції владних осіб у сфері тендерних закупівель, раціональному використанню державних коштів, а зекономлені таким чином кошти можуть піти на підвищення рівня матеріальної бази та розвиток відповідних установ та організацій; по-третє, при потребі сільськогосподарської продукції – об'єктів державного цінового регулювання аналогічні дії можна використовувати при виконанні різних державних соціальних програм; по-четверте, Аграрному фонду потрібно налагоджувати міжнародні зв'язки для здійснення експортної діяльності або продавати товари тим підприємствам, які здійснюють експортну діяльність і яким відповідно виділені на це експортні квоти. Також новацією, яку ми пропонуємо, для Аграрного фонду є передбачення дозволу в майбутньому на застосування договорів покритого опціону «колл» при вказаній вище ситуації. Така пропозиція є вельми позитивною, адже застосування даного виду договорів в силу своєї специфіки навіть якщо і не

вирішить проблему збуту, то принесе Аграрному фонду додаткові кошти (прибуток) у вигляді опціонної премії, при цьому сам Аграрний фонд не несе ніяких ризиків: він або збуває продукцію, що йому і потрібно, або отримує премію. Звісно, опціонна торгівля спрямована на спекуляцію (що є ризиком), а не на виконання договору, що суперечить закону «Про підтримку сільського господарства України», але серед усіх різновидів опціонної торгівлі вказаний вид задовольняє вимоги закону. Саме при використанні покритого опціону «колл» Аграрний фонд не братиме на себе жодних ризиків. Не будемо вдаватися в детальну характеристику опціонної торгівлі, оскільки це не є предметом нашої тематики, а розглянемо лише цікавлячий нас вид опціонного договору. Слово «покритий» означає наявність базового активу на опціон, в нашому випадку угода має бути забезпечена товарами. «Колл» це право купівлі, тобто, якщо ми продаємо опціон «колл», то ми продаємо право на купівлю у нас певного товару. Продаючи опціон «колл» на товари, які є у власності, Аграрний фонд тим самим хеджував би себе: якщо опціон буде виконаний, то Аграрний фонд просто продасть свій товар (що і потрібно), отримавши до того ж опціонну премію, якщо ні, то він все одно у виграші, оскільки отримає додаткові кошти у вигляді опціонної премії. Продавець покритих опціонів «колл» прагне до обмеженого, але стабільного доходу і відмовляється від неочікуваних подарунків [171, с. 167]. Звісно, під «неочікуваними подарунками» розуміються збитки, які можна зазнати при інших, ризикованих умовах опціонної торгівлі. Щоб не бути голослівними наведемо практичний приклад застосування покритого опціону «колл». Припустимо, що Аграрний фонд хоче продати 100 т зерна по опціону «колл», яке він закупив по 1700 грн/т. Продає опціон за 1800 грн/т, при чому премія складає 100 грн/т. У разі виконання опціону Аграрний фонд отримує прибуток у розмірі 200 грн/т (1800-ціна продажу – 1700-ціна купівлі + 100-опціонна премія = 200-дохід) Отже, крім того, що збувається товар, фонд отримує ще й дохід. У випадку невиконання опціону Аграрний фонд отримує лише премію у сумі 100 грн/т. Як бачимо Аграрний фонд нічим не ризикує і в будь-якій ситуації залишається у виграші. Єдиною рекомендацією при застосуванні даного виду договору є те, що ціна продажу та премії по опціону має включати в себе ціну початкової закупівлі та витрати на

зберігання, тобто не повинна бути нижчою від суми цих показників. Із-за відсутності ризиків для Аграрного фонду від застосування покритого опціону «колл» «гріх» не користуватися можливостями, що надає даний вид договору. Саме тому ми вважаємо доцільним дозволити Аграрному фонду у відповідних ситуаціях застосовувати покритий опціон «колл», зазначення на законодавчому рівні лише цього виду опціону означатиме заборону інших його видів, які містять в собі великі потенційні ризики, пов'язані з можливістю зазнати необмежених збитків.

Отже, проблему збуту надлишкової сільськогосподарської продукції інтервенційного фонду можна вирішити вказаними вище способами, проте, може виникнути правомірне запитання: в умовах надлишку продукції на внутрішньому ринку та переповненості інтервенційного фонду якщо ми закриємо сільськогосподарським вітчизняним товаровиробникам такі канали збуту продукції, як продаж продукції по тендерним закупівлям, для виконання державних соціальних програм, для наповнення державного матеріального резерву, тощо, то це спричинить концентрацію пропозиції цієї такої продукції на внутрішньому ринку і зупинити обвал ціни та підняти її можна буде тільки за допомогою фінансових інтервенцій та покладання надій на експорт продукції, то чи доцільно це робити? Відповідь – так, доцільно. Адже, по-перше, експорт – це все-таки потужний канал збуту (до того ж можна експортувати не самому Аграрному фонду, а продавати продукцію компаніям які її експортують), по-друге, вітчизняний сільськогосподарський товаровиробник розумітиме, що реальна можливість для нього збути свою продукцію – це підвищення її конкурентоздатності – зменшення затрат на виробництво та підвищення якості, а в умовах інтеграції це вже є досить таки позитивним фактором для України в цілому, по-третє, здійснення тих же фінансових інтервенцій не є поганим чинником, тому що оскільки специфіка сільськогосподарського товару полягає в тому, що він швидко псується, то регулярне оновлення інтервенційного фонду сприятиме лише кращому функціонуванню Аграрного фонду, оскільки прискорить процес обороту коштів та зменшить природні втрати від псування продукції.

Також, не можливо не зазначити, що згідно зі ст. 9.2 закону Аграрний фонд може здійснювати закупівлю або продаж визначених об'єктами державного цінового регулювання товарів, не пов'язаних з державним ціновим регулюванням, лише за рішенням Кабінету Міністрів України. При цьому ціни закупівлі або продажу не повинні бути вищими/нижчими більш як на 20 % максимальної/мінімальної інтервенційної ціни, встановленої на поточний маркетинговий період для об'єкта державного цінового регулювання. На нашу думку, необхідно доповнити дану статтю вказуванням мети таких закупівель чи продажу, оскільки її відсутність зумовлює сприятливий плацдарм для різного роду зловживань. Так, вбачається, що мета таких закупівель чи продажу повинна бути пов'язана виключно з забезпеченням державних потреб (в такому разі здійснюється закупівля) або оновленням інтервенційного фонду в разі потреби (тоді має здійснюватись продаж). Законодавством України передбачено два види державних потреб: стратегічні потреби держави – потреби держави в запасах сировинних, матеріально-технічних та продовольчих ресурсів, необхідних для забезпечення національної безпеки держави, стабілізації її економіки та виконання першочергових робіт під час ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій [40]; пріоритетні державні потреби – це потреби України в товарах, роботах і послугах, необхідних для розв'язання найважливіших соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення і підтримання на належному рівні державних матеріальних резервів, реалізації державних і міждержавних цільових програм, забезпечення функціонування органів державної влади, що утримуються за рахунок Державного бюджету України [39]. Наведена теза щодо можливості Аграрного фонду закупівлі та продажу об'єктів державного цінового регулювання не пов'язаних з державним ціновим регулюванням з метою забезпечення державних потреб, зокрема при формуванні державного резерву, простежується також в законі п. 9.2.2, яким передбачено, що Аграрний фонд має виключне право на придбання та продаж об'єктів державного цінового регулювання для потреб державного резерву.

Отже, ми розглянули процесуальний порядок та проблеми здійснення державних аграрних інтервенцій, проблеми закупівлі та реалізації товарів з інтервенційного фонду і тому, для формування повних висновків по даному підрозділу, вважаємо за необхідне зупинитись на тому, що прямо чи опосередковано взаємодіє з аграрними інтервенціями та впливає на ефективність діяльності останніх. Найбільший вплив і, можна сказати, найбільшу допомогу при знятті напруги на внутрішньому ринку в тому чи іншому випадку (велика пропозиція і низька ціна або недостатня пропозиція і висока ціна) надає державне митне регулювання. Взагалі, реалізація державної митної політики включає в себе здійснення трьох функцій: фіскальної (наповнення державного бюджету), захисної (захист національної безпеки держави, моральності, суспільного порядку, внутрішнього ринку, інтересів споживачів тощо) та регулятивної (своєчасне та адекватне реагування на динамічні зміни суспільних відносин). Сплата мита підвищує ціну на імпортований товар, знижує його конкурентоспроможність відносно аналогічних товарів національного походження, що ставить національних виробників у більш сприятливі умови, сприяє підвищенню їх рентабельності, позитивно впливає на процес накопичення капіталу і темпи розвитку національної економіки [69, с. 119]. Отже, шляхом проведення митної політики можна здійснювати підтримку національного товаровиробника, зокрема і сільськогосподарського. Такі заходи відносяться до заходів протекціоністського характеру, ставлення до яких у світовій спільноті є двозначним. Так, основними історичними формами митної політики є політика державного протекціонізму та політика вільної торгівлі (лібералізація). Зміст протекціоністської політики полягає в створенні умов для розвитку національної економіки шляхом штучного обмеження конкуренції з боку інших держав та допомозі національним виробникам в освоєнні закордонних ринків збуту, використовуючи зовнішньополітичні позиції держави та державну підтримку експорту. Політика протекціонізму передбачає завищені ставки ввізних мит, застосування нетарифних, адміністративно-правових обмежень або повної заборони щодо імпорту певних видів товарів, державне субсидування, кредитування, надання податкових пільг національним виробникам-

експортерам. На сьогодні політика державного протекціонізму суперечить міжнародно-правовим актам з питань торгівлі та митного регулювання і в своєму чистому вигляді майже не зустрічається, поступившись місцем політиці вільної торгівлі.

Політика вільної торгівлі в своєму ідеальному варіанті ґрунтується на чотирьох базових свободах: вільному русі товарів, послуг, капіталів та людей, що, зокрема, передбачає створення рівних умов для національних та іноземних товарів, зменшення ставок імпорتنих мит та ліквідацію нетарифних обмежень тощо. Саме принципи вільної торгівлі стали головними в розвитку міжнародного економічного співробітництва у ХХ ст. Слід ураховувати що розглянуті, так звані, класичні форми митної політики в чистому вигляді існують лише в теорії. Сучасна світова практика регулювання зовнішньоекономічних відносин іде шляхом поєднання протекціоністських та вільно-торговельних форм задля найбільш повного забезпечення національних інтересів держави, але загальною домінуючою тенденцією є політика лібералізації [30]. Для розуміння цілей протекціонізму та наданні об'єктивної оцінки йому повчально буде звернутися до історичної трансформації даного явища. Так, митний протекціонізм уперше був започаткований у ХVІ ст. в Англії і пов'язувався із промисловою революцією. Для захисту інтересів промисловців та підприємств від конкуренції з боку голландських та французьких товарів були введені високі ставки мита на товари, які вироблялись в Англії. Паралельно було обмежено або заборонено ввезення товарів. Було введено такий порядок, за яким дозволялось привозити іноземні товари тільки на англійських суднах чи принаймні на кораблях країни походження товарів. При цьому за це стягувався додатковий збір. З колоній привозились товари виключно на англійських кораблях. Мета цих заходів полягала також й у позбавленні Голландії переваг та сили в торгівлі. Така політика тривала майже 400 років, що дозволило Англії стати не тільки могутньою морською державою, але вийти за економічним розвитком на перше місце у світі.

Після того як було досягнуто передових позицій у промисловості і дешевизні англійських товарів, Англія докорінно змінила свою митну політику і перейшла до



фритредерства (лібералізації) [191]. З цього прикладу необхідно зробити висновок, що протекціонізм не є кінцевою метою, за допомогою нього лише відбувається відродження та розвиток певних галузей, налагодження їх функціонування та піднесенні економічних показників. Саме тому дозволимо собі не погодитися з думкою к.ю.н. Б. А. Кормича, який зазначає у своїй монографії: «І якщо комусь подобається протекціонізм, то не слід забувати, що найбільш поширеним він був у ХІХ ст. і для останнього року ХХ ст. він вже трохи застарів.» Так, застарів, але для розвинутих країн, які саме за допомогою нього розвинули свою економіку та успішно функціонують на світовому ринку. А для таких держав, як Україна, іншого варіанту захистити свій ринок та економіку просто не існує. Звичайно, потрібно не гаяти часу, відмежувавшись від світового ринку, а одночасно інтенсивними методами розвивати і сприяти національному конкурентоздатному товаровиробництву. До того ж ніхто не примушує застосовувати такі радикальні методи захисту своєї економіки як колись Англія. Наразі в арсеналі протекціоністської політики наявні приховані засоби, якими і зараз користуються навіть розвинуті країни. Так, ми підійшли до розгляду питання про засоби державної митної політики коротенький огляд якого потрібно зробити, щоб виявити конкретні інструменти митної політики, що взаємодіють з державними аграрними інтервенціями та встановити в яких випадках їх потрібно застосовувати.

Отже, державна митна політика здійснюється засобами тарифного (економічного) регулювання та засобами нетарифного (адміністративного) регулювання. Тарифне регулювання зовнішньоторговельної політики здійснюється за допомогою двох основних елементів – товарної номенклатури та ставок мита, проте нараховуватися вони можуть за різними критеріями. Тарифні (економічні) засоби регулювання митної політики, не дивлячись на те що вони теж є певною мірою засобами протекціонізму, у світовій спільноті вважаються «чесними» методами зовнішньоторговельної діяльності, оскільки ринок стає більш прогнозованим та стабільним, що створює переваги для суб'єктів господарської діяльності. Як зазначалось економічним засобам притаманні такі види мита, що захищають внутрішній ринок та національного товаровиробника, саме ці мита і

складають для нас особливий інтерес. Це сезонне мито, спеціальне, компенсаційне та антидемпінгове. Названі мита безумовно є позитивним моментом щодо захисту вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, але лише їх недостатньо для виконання цієї функції, оскільки спеціальне, компенсаційне та антидемпінгове мито застосовується не просто при наявності відповідного факту, а лише тоді, якщо такі дії становлять загрозу або завдають шкоду національним економічним чи політичним інтересам України, або правам та законним інтересам вітчизняних товаровиробників. Тобто тут йдеться про ситуації глобальних масштабів і для цього потрібно мати хорошу доказову базу, оскільки застосування даних мит впливає на зовнішні відносини країни. Більш гнучкішими засобами є засоби нетарифного регулювання. Вони мають досить динамічний характер, у тому числі і щодо сільськогосподарської продукції, оскільки встановлюються залежно від ситуації на ринку, інформаційних даних щодо наявності та кількості товарів всередині країни, прогностичних даних щодо майбутнього врожаю. Метою нетарифного регулювання є кількісне обмеження імпортованої продукції та захист внутрішнього ринку від проникнення відповідних товарів, тому вони ще вважаються засобами управлінського впливу. Умовно їх можна поділити на дві групи: кількісні обмеження та методи прихованого побічного протекціонізму. До кількісних обмежень відносяться квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту та політика державної закупівлі [29]. Кількісне обмеження обсягів імпорту та експорту в своїй основі передбачає чітку та вичерпану інформацію по обсягам наявних товарів в середині країни, оскільки воно регулює рівні попиту та пропозиції на внутрішньому ринку. Недостатня інформованість по даним показникам або їх неврахування може призвести до невтішних наслідків, коли штучно створюються проблемні ситуації, такі як, наприклад, кризи на агропродовольчому ринку та/або необхідність в аграрних інтервенціях. Ось що з цього приводу пишуть економісти. Враховуючи найнижчий за останні роки валовий збір зернових у 1999 році та передбачаючи неминучі проблеми у власному забезпеченні населення хлібопродуктами, з України все ж таки експортувалися значні обсяги зерна, що створило серйозну продовольчу небезпеку. Найбільше це позначилося на

кон'юнктурі внутрішнього ринку та призвело до стрімкого зростання цін як на пшеницю і борошно, так і на хліб. ...Очевидно, що експортна орієнтація держави в ситуації з продовольчим зерном не витримує будь-якої критики, тим більше, що для імпорту зерна знаходяться валютні резерви, а для підтримки власного сільськогосподарського виробника таких коштів немає. Попередній розрахунок втрат аграрних суб'єктів господарської діяльності свідчить, що держава продовжує незбалансовану, диспаритетну політику по відношенню до сільського господарства, що практично залишає галузь на межі виживання. Так, при прогнозованому загальному попиті на зерно продовольчої та непродовольчої груп у 28,3 млн т, з яких 3,8 млн т планувалося експортувати, дефіцит споживання на внутрішньому ринку становив 1,3 млн т. Фактично з урахуванням майже 6 млн т експорту зерна дефіцит перевищив 3 млн т [57, с. 73–74]. На жаль, з таких уроків нічого не виводиться і ми продовжуємо далі наступати на ті самі граблі. Так, криза, що виникла на агропродовольчому ринку України у третій декаді червня 2003 р., була не прогнозованою і, на думку експертів ринку, не мала економічного підґрунтя [11, с. 16–18]. Частина експертів вважає, що криза була спровокована політичними чинниками, деякі виділяють насамперед економічні причини – надмірні обсяги експорту продовольчого зерна, завищені цифри валового збору 2002 року, відсутність достатніх запасів продовольчого зерна у Держрезерві [108, с. 76]. Тому, як вважав О. О. Погрібний [114, с. 130], необхідно з метою запобігання подібним випадкам у майбутньому задіювати економічні та організаційно-правові механізми, у тому числі ефективно застосування аграрних інтервенцій.

Досить цікавою та суперечливою представляється позиція держави у зовнішньоекономічній діяльності щодо державних закупівель. Так, п. 3 ст. 21 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [42] іноземним суб'єктам господарської діяльності надано рівні права та обов'язки з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України в разі проведення конкурсу на розміщення державного замовлення. Натомість таке право іноземним суб'єктам господарської діяльності потрібно було надавати лише при умові відсутності відповідних товарів по якісним характеристикам вітчизняного походження. Таким

чином, при державних закупівлях держава не підтримує вітчизняного товаровиробника, що суперечить національним інтересам держави.

До методів прихованого побічного протекціонізму відносяться технічні бар'єри, внутрішні податки, вимоги стосовно місцевих компонентів [29]. До технічних бар'єрів слід віднести вимоги щодо національних стандартів, сертифікації якості, пакування та маркування продукції, санітарно-гігієнічні, ускладнення процедури митного оформлення та встановленні необхідної кількості документів для митного оформлення та інше.

Отже, державна митна політика має вдосталь необхідних інструментів для сприяння здійснення завдань державними аграрними інтервенціями, при цьому тарифне регулювання є більш сталим і не здатним відреагувати на зміни ринкової ситуації, а нетарифне регулювання якраз і контролює рівновагу попиту та пропозиції на внутрішньому ринку держави і здатне оперативно діяти в потрібній ситуації, що конче необхідно при здійсненні державних аграрних інтервенцій. Адже, в ситуації коли потрібно здійснювати фінансові інтервенції, для того щоб зупинити обвальне падіння ціни та зняти певне навантаження з Аграрного фонду, незважаючи на те що діє сезонне мито, необхідно всіляко стимулювати експорт сільськогосподарських товарів та обмежити імпорт аналогічних товарів за допомогою нетарифного митного регулювання. Не здійснення даних дій нівелює значення фінансових інтервенцій і створює тільки зайве фінансове та трудове навантаження для Аграрного фонду, адже який сенс знімати надлишок сільськогосподарських товарів з внутрішнього ринку, якщо через кордон прибуває аналогічна іноземна продукція - ціну, таким чином, ніяк підняти не можна буде. Проте, сприяти експорту потрібно теж без фанатизму і пам'ятати уроки 1999 та 2003 рр., для цього потрібно експортувати лише до того моменту, доки на теренах України знаходиться достатній обсяг відповідних товарів для споживання всього населення. Це ж, тільки діаметрально протилежне, стосується і товарних інтервенцій. Так, взаємоузгодженість дій державних органів управління, що провадять митну політику та Аграрного фонду у комплексі здатні пришвидшити

необхідний результат та зменшити обсяги збитків, понесених як товаровиробниками, так і споживачами внаслідок цінової нестабільності.

Нарешті, ми підійшли до розгляду проблеми, яку насправді потрібно було розкрити в першу чергу, оскільки це стосується понятійного апарату закону. Проте, так було зроблено навмисно, оскільки проблема полягає у помилках нормативно-правового визначення понятійного апарату закону у відповідній частині, а переконатися в їх неправильності можна лише зрозумівши суть та зміст державних аграрних інтервенцій, тобто лише після розгляду розкритих вище питань, застосувавши таким чином індуктивний метод. В попередніх питаннях була обґрунтована некоректність дефініції державних аграрних інтервенцій даної в законі. Практика застосування державних аграрних інтервенцій наочно підтверджує, що неправильне визначення веде до неправильного функціонування. Тому й не дивно, що правовий механізм викликає так багато питань та неузгоджень, адже, як казав Аристотель: «Шлях до сутності явища лежить через його визначення». Якщо навіть у визначенні державних аграрних інтервенцій наявна серйозна помилка, яка веде до не правильного розуміння, викривлення суті даного явища, то чи можна сподіватися на ефективний механізм правового забезпечення відповідних правовідносин? Саме тому, насамперед, потрібно замінити, закріпити нове, більш близьке до сутності, визначення державних аграрних інтервенцій. Нами пропонується наступне визначення.

Державні аграрні інтервенції – це виключний економіко-правовий вплив держави в умовах перевищення допустимого коливання цін об'єктів державного цінового регулювання, метою якого є стабілізація цих цін та підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника і споживача шляхом застосування фінансових або товарних інтервенцій. Наведена дефініція створює правове поле для наукових дискусій, щоб в її процесі можна було добути найбільш прийнятніший варіант, який якомога повніше відтворював би зміст та суть державних аграрних інтервенцій.

Все вище викладене дозволяє нам зробити певні висновки та узагальнення. Як бачимо, на законодавчому рівні механізм здійснення державних аграрних

інтервенцій регламентований, проте він є надто абстрактним, в ньому передбачена, більшою мірою, лише дозвільна модель поведінки і жодних зобов'язань. Якщо і є пряме посилання на здійснення певних дій, то не вказується термін їх виконання, що призводить до знецінення даних дій в майбутньому. Наявна занадто широка диспозитивність норм, що передбачає декілька варіантів здійснення відповідної дії, зумовлюючи не завжди вдалий вибір уповноважених осіб у її здійсненні. Потрібно зазначити, що невдале регулювання Аграрним фондом здійснення державних аграрних інтервенцій не завжди є наслідком невиконання фондом своїх зобов'язань, а є наслідком поверхневої регламентації даних правовідносин з наявністю безлічі прогалин у ключових моментах їх реалізації. Тому, першочергово, необхідно удосконалити правове забезпечення здійснення аграрних інтервенцій. Адже, змістом реалізації більшості правових норм є здійснення (виконання) суб'єктами права суб'єктивних юридичних прав і обов'язків, що виникають на підставі цих приписів [38, с. 359], саме тому потрібно спочатку встановити, дослідити та регламентувати дані приписи, що будуть гарантією їх подальшого виконання. Однією з причин закріплення такого слабкого правового механізму регулювання державних аграрних інтервенцій є неврахування юридичних гарантійних інструментів при розробці закону. Юридичні гарантії – це сукупність засобів та способів забезпечення виконання покладених зобов'язань. Видами юридичних гарантій є правові умови, правові засоби, організаційно-правові заходи. Правовими умовами є стан чинного права і законодавства. Вони повинні відповідати закономірностям суспільного розвитку, йти в ногу з його тенденціями, оптимально втілювати в собі правові засоби, методи, типи правового регулювання стосовно тієї чи іншої сфери суспільних відносин, в них не повинно бути прогалин і суперечностей, їх слід доводити до загального відома, забезпечувати необхідними механізмами реалізації та охорони тощо. Відомо, якщо норма права відстає від життя або суперечить йому, то її виконання буде не меншим злом, аніж її порушення.

Правові засоби як вид юридичних гарантій являють собою вельми широкий спектр, їх основу становить закріплений у законі обов'язок держави, її органів,

посадових осіб, громадян, різних суспільних об'єднань суворо додержуватись і виконувати закони. Серед правових засобів гарантійних інструментів значна роль відводиться процедурним нормам. Законодавчо закріплені права і свободи можуть бути успішно реалізовані лише при наявності надійного процесуального механізму реалізації цих прав, їх забезпечення та захисту.

До організаційно-правових заходів як виду юридичних гарантій належить діяльність суб'єктів правостановлюючих повноважень, яка спрямована на удосконалення законодавства. Кінцевою метою їх діяльності є створення правових за змістом законів, інших нормативно-правових актів. У системі організаційно-правових заходів велике значення має видання індивідуально-правових актів. Приймаючись на основі законів, вони спрямовані на забезпечення законності в реальних конкретних життєвих ситуаціях, на усунення перешкод у додержанні, виконанні, використанні прав і свобод громадян іншими суб'єктами права, на ліквідацію допущених правопорушень (відміна незаконних нормативно-правових актів, вироків суду, адміністративних стягнень тощо). Важливими організаційно-правовими заходами є профілактика правопорушень, засоби їх виявлення та усунення [38, с. 403].

Ці всі види гарантій повинні у повній мірі бути використаними при вдосконаленні закону «Про підтримку сільського господарства». На нашу думку, ще одним видом гарантії виконання зобов'язання є також передбачення у відповідному нормативно-правовому акті юридичної відповідальності, адже вона, як ніщо інше, найкраще стимулює поведінку осіб у руслі правомірних діянь. Під юридичною відповідальністю розуміється державний примус до виконання вимог, передбачених законодавством, це є охоронне правовідношення, в якому порушник зобов'язаний відповідати за свої вчинки [1, с. 200]. Забезпечення виконання зобов'язань державним примусом сприяє не тільки ефективному функціонуванню правовідносин, але й їхньому розвитку. Тому, нами пропонується надмірну диспозитивність та абстрактність дещо звузити детальнішим регулюванням (встановлення певних рамок) та конкретизацією даних правовідносин, а також заповнити виявлені прогалини законодавчого забезпечення, що спричинить появу

чітких зобов'язань, порушення яких, зумовлюватиме юридичну відповідальність. Нині діючий закон не передбачає взагалі такої відповідальності, що значною мірою послаблює виконання покладених обов'язків. Ще раз варто наголосити, що однією з юридичних підстав відповідальності є нормативні приписи, які чітко фіксують елементи складу правопорушення, без такої чіткості не можливо налагодити механізм державних аграрних інтервенцій і про такий стимулятор виконання функції стабілізації ціни як відповідальність не може бути і мови.

### **2.3 Здійснення державних аграрних інтервенцій: порівняльно-правовий аналіз**

Аграрні інтервенції у всіх країнах, де вони застосовуються, по суті виступають підтримкою певної ціни на сільськогосподарські товари. Вся відмінність в аграрних інтервенційних механізмах полягає в тому, що ця «певна» ціна у різних країнах відіграє своє, різне призначення. Щоб розібратися в даному питанні та зрозуміти, що можна корисного почерпнути для українського правозабезпечення даних правовідносин пропонуємо звернутися до історичних даних і з'ясувати причини виникнення вказаних правовідносин на міжнародному рівні. Це допоможе пролити світло на те, яке саме призначення має інтервенційних механізм для інших країн та які аграрні проблеми можуть повстати для України в майбутньому і як їм запобігти.

У кінці XIX ст. в зв'язку з посиленням конкуренції на міжнародному ринку почали запроваджуватись механізми захисту внутрішнього ринку шляхом формування протекціоністської політики. Відомий дослідник європейських аграрних політик М. Трейсі назвав цей процес «першою хвилею протекціонізму». На початку XIX ст. обсяги міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією були незначними і знаходилися на стадії становлення. Зародження системи міжнародної торгівлі здійснювалось на засадах вільного ринку, тобто без тарифів (мит) та інших обмежень. З 70-х років XIX ст. з розвитком мореплавства у Європу стало надходити зерно з Сполучених Штатів Америки і Канади, а також швидко зростав експорт зерна з Росії. Посилився вплив на світовий агропродовольчий ринок



з боку Індії та Австралії, яким було полегшено доступ на ринок за рахунок спорудження Суецького каналу. Це призвело до падіння майже в двічі цін на зерно на кінець 90-х років XIX ст. у порівнянні із серединою століття. Розвиток науково-технічного прогресу дозволив використовувати холодильну техніку в промислових масштабах і розпочати поставки замороженого м'яса із Сполучених Штатів та Австралії. Обсяги торгівлі замороженими продуктами почали зростати швидкими темпами. Водночас підвищувався рівень життя населення, що стимулювало порівняно швидке зростання попиту на продукцію. Однак виробництво продукції тваринництва зростало повільнішими темпами, і тому ціни на м'ясо й інші продукти тваринництва не падали такими темпами, як ціни на зерно. Більше того, фермери, що виробляли продукцію тваринництва, одержали вигоду від падіння цін на кормове зерно. Тобто у цей період більшою мірою страждали виробники рослинницької продукції, які почали вимагати від урядів своїх країн адекватного захисту їх економічних інтересів. Реакцією на ці процеси стало запровадження урядами певних протекціоністських заходів.

У Франції у 1881 році було запроваджено значне збільшення мит на худобу і продукти тваринництва. У період 1885–1887 рр. були суттєво підвищені мита на основні види сільськогосподарської продукції, а пізніше запроваджені ще сильніші протекціоністські заходи відносно промислової і сільськогосподарської продукції. У Німеччині, Італії, Бельгії, Швейцарії, Австро-Угорщині, Швеції, Іспанії, Португалії подібні заходи аграрної політики запроваджувались у період 1878–1891 рр.

Аграрна політика Великобританії зводилася до дотримання принципів вільного ринку, уряди Данії та Нідерландів у відповідь на посилення конкуренції здійснили структурну перебудову сільського господарства, переорієнтувавши його на виробництво тваринницької продукції і «захоплення» ринків інших європейських держав. У результаті фермери прийняли принципи вільної торгівлі, а уряди певними політичними заходами сприяли цьому процесу, організувавши відповідну підготовку та перенавчання товаровиробників. Ефективність таких заходів була підтверджена посиленням експортного потенціалу виробництва, особливо продуктів

тваринництва, фруктів і овочів. Данія і Нідерланди показали, що аграрну кризу успішно можна подолати шляхом адаптації структури сільськогосподарського виробництва до нових умов, а гнучкість політики щодо аграрного сектора сприяла зростанню його ролі в підвищенні суспільного добробуту за рахунок надходжень від експорту.

«Друга хвиля протекціонізму» характеризується застосуванням як протекціоністських тарифів, так і нетарифних заходів. Запровадження їх було пов'язане з певними політичними та економічними подіями. Через дефіцит продовольства під час Першої світової війни і в повоєнні роки значно зросли ціни на сільськогосподарську продукцію. Поступово при налагодженні мирного життя сільськогосподарське виробництво відновилося і обсяги його у всіх країнах значно зросли. Збільшення виробництва продуктів харчування в поєднанні зі зростанням світових запасів зерна та економічною кризою 20–30-х ХХ ст. років знову призвело до різкого падіння цін сільськогосподарську продукцію. У період дефіциту продовольства протекціоністські тарифи на сільськогосподарську продукцію були в основному відмінені, а у відповідності до нарощування виробництва поступово знову вводилися. Уряди всіх країн і навіть Великобританії (1931 р.) вдалися до політики зростання протекціоністських тарифів відповідно до поглиблення кризових процесів в економіці. У кризові роки тарифи на сільськогосподарську продукцію досягли надзвичайно високого рівня. Однак, експортери продавали свою продукцію за будь-яку ціну. Практика міжнародної торгівлі довела, що якими б високими не були тарифи в умовах кризи, вони стають малоефективними як протекціоністські заходи.

Виникла необхідність розроблення інших заходів захисту національного виробника шляхом контролю над імпортом, введення нетарифних обмежень, упорядкування внутрішніх ринків сільськогосподарської продукції. Новим інструментом протекціонізму стали імпортні квоти. Вони вперше були запроваджені у Франції у 1931 році, пізніше й в інших країнах спочатку на деякі види сільськогосподарської продукції, а потім поширені практично на всі її види. Протекціоністська політика захисту вітчизняного товаровиробника шляхом

регулювання імпорту з часом поставила нові проблеми: через перевиробництво всередині країни контроль за імпортом став неефективним.

Перехід від контролю над імпортом до глибшого втручання характеризується запровадженням державних закупівель частини урожаю за фіксованими цінами (Франція, Швейцарія); уведення підтримки програм збуту, спрямованих на підвищення ринкової влади виробників, запровадження виробничих субсидій (Великобританія); уведення квот на збут сільськогосподарської продукції (Данія); перерозподіл прибутку між різними видами сільськогосподарської продукції всередині країни (Данія, Нідерланди).

Таким чином, у результаті протекціоністських заходів і державного втручання виробники сільськогосподарської продукції більшості Європейських країн не зазнали значних економічних втрат від кризи. Стимули до нарощення сільськогосподарської продукції збереглися. Зниження рівня купівельної спроможності та скорочення рівня споживання компенсувалися ціновим регулюванням, за якого ціни не падали до рівня, що не компенсував витрат, а збільшення вітчизняного виробництва приводило лише до зменшення імпорту. Наслідком цього стало зниження цін на світовому ринку і скорочення зовнішньої торгівлі. Державні гарантії, що у після воєнний період стимулювали виробництво, призвели до надмірної продукції, що поставило перед урядами нове завдання – регулювання перевиробництва. Були зроблені перші спроби скоротити витрати і стримати зростання виробництва товарних надлишків [26, с. 18–26].

На нашу думку, доцільно виділити і «третью хвилю протекціонізму», яка характеризується боротьбою урядів країн з проблемою перевиробництва, встановлення балансу між обсягами виробництва сільськогосподарської продукції та його споживанням і реальним можливостям збуту. Хоча Україна у розвитку аграрного виробництва нині лише освоює та випробовує методи «другої хвилі протекціонізму», проте вважаємо за потрібно так само коротко розкрити методи запропонованої нами «третьої хвилі протекціонізму», оскільки вони допоможуть завчасно передбачити проблеми, з якими нам доведеться зіштовхнутись у

майбутньому та дещо запобігти їм, застосувавши одночасно в період використання методів «другої хвилі протекціонізму» відповідні запобіжні заходи.

З метою боротьби з перевиробництвом сільськогосподарської продукції вибір політиків між різким зниженням цін і введенням систем квот зупинився на другому. За оцінками експертів саме високі ціни були основною причиною збільшення виробництва та перевиробництва, однак не було гарантій, що зниження цін приведе до відновлення балансу між попитом і пропозицією: обсяги виробництва швидше реагують на підвищення цін підтримки, ніж на їх зниження. За цих умов більш результативним є регулювання пропозиції через виробничі квоти і програми скорочення посівних площ [26, с. 24].

Взагалі, підтримка цін (завищених) – це надзвичайно витратні заходи державної політики. Коли у 1988 році витрати на підтримку цін викликали загальну кризу бюджету ЄС, для деяких видів продукції були запроваджені так звані стабілізатори. Дія стабілізаційних механізмів в основному була направлена на зниження цін або на скорочення субсидій у випадках, коли загальне виробництво товару перевищувало певні максимальні гарантовані обсяги. Однак на практиці ці обсяги перевищувалися, за що на порушників накладалися певні штрафи. Стабілізатори відрізняються від квот на виробництво тим, що останні встановлювались окремо для кожної країни, а стабілізатори (максимальні гарантовані кількості) встановлювались щодо загального обсягу виробництва в усіх країнах ЄС. Застосовуючи цю систему, виробник міг збільшувати індивідуальні обсяги виробництва, сподіваючись на те, що інші його скоротять. Ще одним стабілізаційним механізмом стало введення в дію у 1988 році програми добровільного виведення земель з обороту: виробники, які виводили із сільськогосподарського обороту не менше 20 % своїх орних земель на п'ять і більше років, одержували компенсацію.

Також, в умовах перевиробництва сільськогосподарської продукції в різних країнах світу неминуче постала ще одна нагальна і болісна проблема – забезпечення дохідності аграрного виробництва. Рішення цієї проблеми полягало у застосуванні системи регулювання цін, метою яких вже було не сприяння нарощуванню обсягів

виробництва, а встановлення такої ціни, яка б забезпечувала товаровиробникам відшкодування понесених витрат при виробництві плюс мінімальний дохід. Так, в Сполучених Штатах Америки (США) центральне місце в системі регулювання цін займали заставні ціни. Вони виконували функцію мінімальних гарантованих цін, захищаючи фермерів від зниження рівня ринкових цін і гарантували мінімальний рівень прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції. Заставні операції передбачали надання фермерам кредиту під заставу продукції. При цьому заставлена продукція приймалась на склади чи залишалась на зберігання у фермерів. Сума кредиту залежала від обсягу зданої продукції та рівня заставних цін. При зниженні ринкових цін фермери могли передавати заставлену продукцію у власність, тоді заставна ціна була ціною реалізації. Якщо рівень ринкових цін був вищий від заставних фермери могли одержати заставлену продукцію назад, повернути позичку та проценти за користування нею і реалізовувати продукцію на вільному ринку.

Не менш важливу роль відігравала в США цільова ціна. Така ціна визначала не рівень ринкових цін, а нижній рівень фермерських доходів. Вона не функціонувала на ринку, а застосовувалася в розрахунках при визначенні компенсаційної цінової надбавки. Останню розраховували, як різницю між цільовою ціною і ціною реалізації. Компенсаційний характер цінової надбавки проявлявся у тому, що вона відшкодовувала фермерам різницю при реалізації продукції на ринку за цінами, що нижчі від цільових, у формі прямих урядових платежів. Цінові надбавки до ринкових цін – важлива форма фінансування сільського господарства та підвищення рівня доходів фермерів. Цільові ціни регулювали рівень доходів фермерів.

У 1996 році був прийнятий Федеральний закон щодо реформ та удосконалення сільського господарства (Державний Закон 104-127), схвалений Конгресом та підписаний Президентом США. Законом передбачений 7-річний план управління сільськогосподарськими та продовольчими програмами з 1996 по 2002 рр. Незважаючи на зміну системи підтримки цін, яка діяла раніше, закон встановив підтримку цін та надання позик по продуктах землевласникам та

сільськогосподарським виробникам. Попередня система замінена рядом річних платежів, рівень яких не пов'язаний з поточними ринковими цінами або рівнем виробництва. Законом санкціонувалось застосування зобов'язуючих контрактів, укладених між державою та сільськогосподарськими виробниками з метою гарантії фермерської діяльності.

Щодо системи регулювання цін Європейського Союзу (ЄС), то в рамках спільної аграрної політики (САП) застосовувались два види політичних заходів: інтервенції на ринку і підтримка структурних змін. Кожного року Рада Міністрів ЄС, до складу якої входять міністри сільського господарства ЄС, визначала цільову ціну для відповідного виду продукції. Цільова ціна є верхньою межею цін всередині ЄС і здебільшого значно вища за ціну на світовому ринку. Щоб запобігти дешевому імпорту, який би збивав цільову ціну з усіх імпортованих продуктів стягувалось мито у розмірі різниці між цільовою ціною і ціною світового ринку. Це так зване «перемінне мито» (перемінне, тому що його розмір коливається у залежності від різниці між перемінною ціною на світовому ринку та постійною цільовою ціною) допускає конкурентоспроможність імпортової продукції на внутрішньому ринку ЄС лише в тому випадку, коли ціна на внутрішньому ринку ЄС принаймні така ж, як цільова.

Звичайно, цей механізм підтримки функціонував доти, доки ЄС було чистим імпортером відповідного виду продукції. Коли ЄС стало в ролі чистого експортера, імпорتنі мита не мали жодного впливу на внутрішню ціну, яка в даному випадку знизилась до ціни на світовому ринку. Щоб відреагувати на цю можливість, Рада Міністрів ЄС встановила так звану «інтервенційну ціну», яка представляла собою для сільськогосподарських товаровиробників цінову гарантію, найнижчу цінову межу. Офіційні інтервенційні установи в кожній з країн ЄС зобов'язані були закуповувати відповідну кількість продукту за інтервенційною ціною за умови відповідності товару встановленим стандартам якості та дотримання інших обов'язкових умов. Ці фізичні інтервенції запобігали падінню цін на внутрішньому ринку нижче рівня інтервенційної ціни. По мірі вичерпання складських потужностей інтервенційні установи мусили, звичайно, експортувати закуплену кількість

продукції. Такий експорт призвів до великих збитків в бюджеті ЄС тому що товар, закуплений за інтервенційною ціною, можна було продати на світовому ринку лише за значно нижчою ціною. Для виходу з цієї проблематичної ситуації ЄС став застосовувати експортні субсидії, щоб утримати ціну на внутрішньому ринку на рівні, вищому від рівня інтервенційної ціни. Приватні торговці отримували кошти за кожен експортований тону субсидію в розмірі різниці між інтервенційною ціною і ціною на світовому ринку. Без цих субсидій жодний торговець не займався б експортом з ЄС, тому що такий експорт означав би закупівлю продукції за високою ціною (інтервенційною ціною) і її продаж за низькою ціною (ціною світового ринку). Наслідки для бюджету ЄС були ті ж самі, що й у випадку з описаними вище інтервенційними закупками – бюджет мав з кожної експортованої тонни збитки на рівні зазначеної різниці між інтервенційною ціною і ціною світового ринку.

Внаслідок сильної цінової підтримки в рамках САП та перетворення у зв'язку з цим у середині 70-х років ХХ ст. ЄС в чистого експортера найважливіших аграрних товарів така САП зі своєю завищеною ціною на харчові продукти стала великим фінансовим тягарем не лише для споживачів, а й для платників податків, по відношенню до яких вона внаслідок появи витрат на експортні субсидії ставала все дорожчою. Крім того, САП була в епіцентрі багатьох конфліктів з торговельними партнерами ЄС: провідні експортери аграрної продукції, такі як США, Канада, Аргентина, докоряли ЄС, що він своїми експортними субсидіями «демпінгує» на світових ринках свою надлишкову продукцію і тим самим сприяє загальному зниженню цін на сільськогосподарські вироби на світовому ринку [186, с. 574–581].

Отже, інтенсивна підтримка державою аграрного виробництва неминуче призводить до перевиробництва відповідних сільськогосподарських товарів та падіння цін на них на внутрішньому ринку держави. Такий досвід необхідно враховувати при застосуванні в Україні подібних заходів. Проте Україні при тій «інтенсивності державної допомоги» дана проблема не загрожуватиме в найближчому майбутньому. Наразі Україна стоїть на порозі вирішення проблеми забезпечення свого населення всіма ключовими продуктами власного виробництва, що мало би полягати у створенні сприятливих умов для вітчизняних

товаровиробників. Проте державна влада дуже своєрідно вирішує дане питання, а саме – шляхом імпорту відповідних товарів, що знаходить своє відображення у шквалі критики такої діяльності. Так, зазначається, що замість того, щоб розвивати власне сільське господарство державна влада знаходить вихід в імпорті потрібної продукції, для чого знаходяться відповідні кошти, яких так бракує сільськогосподарським вітчизняним товаровиробникам. Звісно, в умовах глобалізаційних процесів та бажанні країни економічно розвиватись, неможливо уникнути зовнішньоекономічної діяльності держави, що проявляється в експортно-імпортних взаємовідносинах держав. Безумовно, імпорт як такий завжди буде присутній, проте йдеться про той імпорт, продукцію якого Україна сама здатна і, за всіма показниками, може ефективно виробляти, адже потенційні можливості агропромислового комплексу країни настільки великі, що вона здатна наповнити місткість внутрішнього ринку всіма необхідними продовольчими товарами і ще виробляти їх велику кількість для реалізації на зовнішньому ринку [53, с. 220].

Не можна не погодитись з даним твердженням, можна лише додати, що надмірна орієнтація держави на імпорту продукцію може призвести до згубних наслідків для цілої країни. Так, економічній теорії відомий так званий кон'юнктурний маневр, сутність якого полягає в тому, що спочатку країни-експортери поставляють дешеве продовольство, завойовуючи за рахунок цього ключові позиції на ринку країни-імпортера. Після того, як позиції на ринку будуть завойовані, ціни на імпортовані товари, що є поза конкуренцією, підвищують до реального рівня. Залежність України від імпортних продовольчих поставок загрожує стабілізації платіжного балансу країни у разі різкого підвищення світових цін на продовольство та їх зменшення на експортовані Україною товари [6, с. 8]. Отже, ми бачимо до яких наслідків може призвести орієнтування аграрної політики лише на імпортування продукції. Імпорт – це не вихід для країни, яка хоче економічно розвиватись, це не вирішення проблеми, а лише її відстрочення та поглиблення, і чим довше відтягувати цю проблему, тим важче та фінансово болісніше буде її долати.



Науковцями пропонуються заходи та інструменти вирішення аграрних проблем в Україні. Так, зазначається, що масштаби впливу на відтворювальні процеси можуть звужуватись та розширюватись залежно від ступеня розвитку окремих сегментів аграрного ринку і функціональної придатності ринкових інститутів. Співвідношення повноважень у взаємовідносинах держави і контрагентів ринку мають бути всебічно виваженими і унеможливити цінові сплески, що істотно спотворюють споживчі настрої. Очевидно, що при переході до ринкової економіки і з метою уникнення кризових явищ у сільському господарстві державному регулюванню слід надавати пріоритетного значення з метою створення, перш за все, системних перебудов для забезпечення стимулюючої дії економічних законів (закону вартості, закону конкуренції, закону попиту і пропонування, тощо), які лежать в основі ринкового регулювання підприємств. Це зумовлено тим, що ринок як система господарювання, в певному розумінні цієї категорії, спроможний до самоорганізації в інтересах суспільства і бізнесу лише за наявності всього набору ринкових інститутів (класичних та новітніх) та адекватного йому організаційно-економічного механізму державного регулювання [94, с. 55–56]. Тому, економічний розвиток України та остаточний перехід до ринкової моделі економіки потребує застосування всіх організаційно-економічних механізмів державного регулювання, і державні аграрні інтервенції не є тому виключенням. Більше того, як зазначає відомий економіст Ю. Шишков: «...у міру того, як ускладнюється економічна система, наростають кількісно та змінюються якісно взаємозв'язки її елементів, об'єктивно необхідна дедалі більш різноаспектна, адекватна щодо складності система коригування ринкового механізму» [192, с. 25]. Тому так важливо не занедбувати жодного економічного важеля держави, в тому числі і аграрних інтервенцій, а всіляко його вдосконалювати, в чому допомагає дослідження іноземної практики застосування даного важеля.

Перед тим як розпочати безпосередньо огляд практики застосування аграрних інтервенцій на міжнародному рівні, пропонуємо з'ясувати питання відповідності застосування державних аграрних інтервенцій вимогам СОТ, членом якої стала Україна у 2008 році [90; 44]. Адже відповідно до принципів СОТ розвиток аграрної

галузі передбачав здійснення реформ по трьом основним напрямкам: «істотні удосконалення доступу на ринок; скорочення, з перспективою скасування всіх форм експортних субсидій і суттєве скорочення внутрішньої підтримки, що викривлює торгівлю» [197]. А аграрні інтервенції і є одним із заходів внутрішньої підтримки. Проте, відповідно до Угоди про сільське господарство [93] в рамках Угоди про заснування СОТ [92] однією з підстав для звільнення від зобов'язань щодо зменшення підтримки є створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки (§ 3 Додатку 2). Отже, здійснення Аграрним фондом фінансових інтервенцій виключно з метою здійснення товарних інтервенцій (як зазначено в законі «Про підтримку сільського господарства України»), що забезпечує продовольчу безпеку країни не суперечить домовленостям України з СОТ.

Для справедливості потрібно відзначити, що нині аграрна інтервенційна діяльність в ЄС має змінений вектор дії та виконує ті самі завдання, що й в Україні, адже ЄС також є членом СОТ з 1995 року [90]. Так, інтервенційні ціни вже не є штучно підвищеними, а здійснюють просте відшкодування затрат на виробництво та забезпечують мінімальний дохід товаровиробникам, про що свідчить порівняння інтервенційної ціни на пшеницю ЄС та України за 2010–2011 рр. Так, в ЄС вона становила 101,31 євро/т, згідно даних курсу валют вказаних років, беручи навіть максимальні показники, 100 од. євро дорівнювали приблизно 1111 грн [110], отже 101,31 євро/т пшениці на наші кошти дорівнювало 1114,41 грн/т. В той час як мінімальна інтервенційна ціна в залежності від виду сорту пшениці в Україні на 2010–2011 маркетингові роки становила від 1545,00 грн до 1142,00 грн [97]. Як бачимо, в Україні інтервенційна ціна є навіть трішки вищою ніж в країнах ЄС.

Оскільки інтервенційна діяльність в країнах ЄС має таку ж саму мету як і в Україні, то пропонуємо детальніше зупинитись на характеристиці вказаної діяльності в країнах союзу. До того ж аграрно-правова компаративістика в умовах інтеграції України в європейське співтовариство та адаптація українського аграрного законодавства до правових вимог СОТ та в умовах всесвітньої глобалізації має суттєве значення для науково-правових досліджень аграрних

відносин з метою забезпечення подальшого розвитку та вдосконалення вітчизняного аграрного законодавства і права [56, с. 83]. А впровадження *acquis* у національну правову систему є необхідною умовою завершення процесу приєднання України до ЄС з огляду на частину другу ст. 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Європейськими Співтовариствами і Україною від 14 червня 1994 р. [104, с. 86]. Тому правове регулювання здійснення аграрних інтервенцій у країнах ЄС становить для нашої держави окремий інтерес. Не будемо далеко ходити та розглянемо правове забезпечення даних правовідносин країни, яка є нашим сусідом – Польщі, адже вона з 2004 року є однією з держав-членів ЄС.

Відразу хочеться зазначити, що в результаті закінчення у 2008 році перегляду функціонування САП стали впроваджені зміни до системи публічної інтервенції на основних аграрних ринках продуктів Європейського союзу. Постанови перегляду САП втілились в життя розпорядженням Комісії ЄС у 2009 році [200], яке встановлювало нові спільні загальні засади інтервенційних закупівель та продажу аграрних продуктів. Передбачалося, що Агентство аграрного ринку як союзне платіжне агентство провадитиме в рамках САП діяльність пов'язану з інтервенційною закупівлею та продажем збіжжя. Метою інтервенційної закупівлі є закупівля надлишкової продукції на внутрішньому ринку ЄС та є єдиним механізмом, що здійснює безпосередній вплив на стабілізацію ринків союзу. Цей механізм спрямований на товаровиробників та торговельників, які не змогли знайти на ринку ціни вищої ніж інтервенційна [201]. Отже, як бачимо, першою відмінністю зі здійснення аграрних інтервенцій в Україні є те, що в нашій державі участь у фінансових інтервенціях можуть брати лише безпосередні товаровиробники сільськогосподарської продукції, а в ЄС – також і посередники. Дана відмінність безумовно є корисною на нашу користь, проте потрібно розуміти що нас чекає при вступі в ЄС. Як вже зазначалось, головним органом здійснення аграрних інтервенцій є Агентство аграрного ринку, на кшталт нашого Аграрного фонду. До складу Агентства входять інтервенційні центри, що займаються зберіганням відповідної продукції. Що таке інтервенційний центр? Польща поділена на шістнадцять воєводств (воєводство – адміністративно-територіальна одиниця Польщі, в Україні

це – область). Географічно об'єднані між собою по три-чотири воєводства становлять один інтервенційний центр. Таких центрів у Польщі п'ять. Кожен інтервенційний центр, наприклад щодо збіжжя, повинен оперувати можливістю в загальному зберігати щонайменше 20 тис. т. По кожному інтервенційному об'єкту висовуються свої вимоги до центру відносно можливості мінімального обсягу зберігання відповідної сільськогосподарської продукції. Один інтервенційний центр може мати в своєму розпорядженні один або декілька складських приміщень. Приватні підприємці, що займаються зберіганням сільськогосподарської продукції та складські приміщення яких відповідають технічним та організаційним умовам стосовно такої діяльності можуть укласти з Агентством договір про зберігання інтервенційних запасів. Такі склади повинні мати можливість до зберігання відповідних запасів в обсязі, що не є меншим ніж 5 тис. т. Якщо з Агентством укладено відповідний договір на надання послуг зберігання, то даний склад входить до офіційно встановленого переліку інтервенційних складів, з яким може кожен ознайомитися, зокрема, на офіційній веб-сторінці Агентства.

Для кожного інтервенційного об'єкту, так само як і в Україні, встановлено відповідні періоди та обсяги здійснення фінансових інтервенцій. (Цікаво відзначити, що у Польщі фінансові інтервенції називаються закупівлею, а товарні – продажем). Так, на 2010/2011 рік період здійснення закупівель збіжжя, а саме пшениці, становив відрізок часу від 01 листопада до 31 травня, а обсяг – 3 млн т, цей показник є загальним для усіх держав ЄС.

Інтервенційна закупівля в державах ЄС здійснюється двома способами. Перший – безпосереднє прийняття складськими приміщеннями інтервенційних центрів сільськогосподарської продукції за заздалегідь встановленою Комісією ЄС єдиною для усіх держав-учасниць ціною, що, наприклад для пшениці, становить 101,31 євро/т, в межах кількісного ліміту. Комісія ЄС може прийняти рішення про продовження даного механізму інтервенційних закупівель понад встановлений ліміт, якщо того вимагає ситуація на ринку. Проте, якщо після вичерпання підвищеного ліміту на аграрному ринку продовжує існувати ситуація, що потребує стабілізації, то Комісія ЄС може підняти питання про застосування другого способу

інтервенційних закупівель, що полягає в закупівлі у рамках торгової процедури, яка оголошується в урядовій газеті ЄС. В розпорядженні, що відкриває торгіву інтервенційну процедуру вказується предмет закупівлі та термін проведення торгів. Ціна та обсяг закупівлі в даному випадку встановлюється кожен раз окремо на підставі інформації про торгіві пропозиції та кількості запропонованої до продажу сільськогосподарської продукції. Проте така ціна не може бути вищою за встановлену інтервенційну.

Як бачимо, стабілізація аграрного ринку ЄС насамперед відбувається поза біржовою торгівлею, що дозволяє і скоротити час та забезпечує оперативність реагування на відповідну ситуацію на ринку, і зменшити вартість продукції шляхом виключення зайвого посередника в даних відносинах, і підтримку усіх товаровиробників не залежно від їхнього фінансового стану, адже кожен товаровиробник в змозі без зайвих витрат доставити (продати) свою продукцію до складського інтервенційного приміщення. І навіть, якщо другий спосіб інтервенційної закупівлі дещо уповільнює стабілізацію аграрного ринку, проте він дозволяє виявити реальний наявний надлишок сільськогосподарської продукції та у зв'язку з цим, обрати та вжити необхідні заходи. Варто підкреслити, що країни ЄС мають краще розбудовану ринкову економіку та розгалужену аграрну інфраструктуру, проте і вони все ж інтервенції здійснюють поза біржовим ринком, оскільки це сприяє виконанню завдань аграрних інтервенцій. Саме тому, нам в стократ необхідніше, адже ми маємо набагато слабшу економіку та практично відсутню аграрну інфраструктуру, здійснювати фінансові інтервенції також поза біржовим організованим аграрним ринком.

Як відомо, серед всіх правил є виключення, воно стосується такого інтервенційного об'єкту як яловичина та телятина, закупівля яких в Польщі здійснюється виключно в рамках торгової процедури, оминаючи зазначений вище перший спосіб закупівель, коли середня ціна на ринку відповідної країни чи певного регіону є нижчою ніж 1560 євро/т (для порівняння: рівень інтервенційної ціни для яловичини та телятини відповідного року становив 2224 євро/т). Можливо, виключно торгова процедура застосовується тому, що даний вид продукції не є

постійним об'єктом інтервенційної закупівлі і здійснюється така закупівля тому лише за рішенням Комісії ЄС.

Також, важливим позитивним елементом нормативно-правового акту, регулюючого інтервенційні правовідносини, який було б добре перейняти і нам є закріплення окремої норми, присвяченої якості продукції, що пропонується для інтервенційної закупівлі. Так, наприклад, щодо пшениці передбачається, що вона повинна мати відповідне забарвлення та не мати сторонніх запахів і живих шкідників, вся партія має бути однорідною, відповідати мінімальним вимогам якості, встановлених Комісією ЄС, а рівень вмісту шкідливих субстанцій (мікотоксину, залишки пестицидів, тяжких металів, радіації) не повинен перевищувати допустимого рівня встановленого правом ЄС. В українському законодавстві робиться лише ледь помітна прив'язка об'єктів державного цінового регулювання до відповідності встановленим стандартам такої продукції, що на нашу думку є недостатнім та розмивчастим для забезпечення безпеки та якості відповідних товарів. Встановлюються також мінімальні обсяги партії, що для пшениці не можуть бути меншими ніж 80 т у разі закупівлі з доставкою до складських інтервенційних приміщень та 500 т у разі прийняття пшениці на місці зберігання. Доставка товару до місць зберігання в межах 100 км здійснюється за рахунок продавця, а якщо відстань до найближчого інтервенційного складу перевищує вказану довжину, то Агентство відшкодовує затрати на транспорт, але лише в межах того, що переважає 100 км [198].

З метою гарантування виконання зобов'язань при інтервенційних закупівлях Європейська Комісія ввела їх забезпечення зі сторони продавців, що полягає у внесенні продавцями певної грошової суми, яка повертається їм при виконанні всіх взятих зобов'язань. Так, наприклад, для пшениці таке забезпечення складає 20 євро/т, для яловичини – 300 євро/т тощо.

Інтервенційні запаси можуть бути продані на внутрішньому ринку союзу, з визначеним призначенням, а також поза межами ЄС. Продаж інтервенційної продукції здійснюється лише шляхом торгової процедури, що забезпечує рівний доступ усіх зацікавлених покупців. Рішення про відкриття торгової процедури

продажу інтервенційних запасів приймається Комісією ЄС та публікується в урядовій газеті не пізніше ніж за 6 днів до її початку. В даному рішенні мають бути вказані вид об'єкту та його кількість, держава чи регіон, де буде здійснюватись відповідний продаж, терміни його проведення, а також необхідні додаткові умови. Якщо покупець зацікавлений в закупівлі відповідної продукції на відповідних умовах, то йому потрібно лише заповнити заявку, що міститься на офіційному сайті Агентства. Після цього, Єврокомісія на підставі інформації про складені пропозиції покупців встановлює мінімальну ціну продажу або ж приймає рішення про відхилення всіх складених пропозицій. У випадку встановлення мінімальної ціни продукції всі заявки покупців, що пропонували нижчу ціну, відхиляються. Агентство інформує кожного покупця про результат їх участі в торговій процедурі. При продажу інтервенційних запасів для покупців також встановлюється забезпечення виконання зобов'язань, що для пшениці, наприклад, становить 10 євро/т. У випадку виконання всіх зобов'язань забезпечення повертається покупцю.

Важливим елементом суверенності держав є передбачена можливість держав-учасниць самостійно (без рішення Єврокомісії) продавати невеликі обсяги інтервенційних запасів розташованих на їхній території при умові, що загальні запаси даного краю не є більшими ніж 5 тис. т збіжжя, 1 тис. т рису, 100 т масла, яловичини та порошкового молока, а також, якщо цей край не є включеним до вже відкритої торгової процедури продажу. Також, країнам-учасникам ЄС надано право самостійно на загальнодержавному рівні уточнювати детальні засади реалізації дій в сфері публічної аграрної інтервенції [199].

Отже, можна зробити наступні висновки. Здійснення закупівлі та продажу сільськогосподарської продукції в рамках здійснення аграрних інтервенцій безпосередньо Агентством, поза біржовим ринком, в державах ЄС є безумовно позитивним рішенням. Не зважаючи на те, що оминається біржовий ринок, запропоновані правом ЄС способи закупівлі та продажу все одно забезпечують рівний доступ заінтересованих сторін (покупців та продавців), що не позбавляє дану діяльність такого необхідного елемента, як конкуренція. Зважаючи на те, що в

Україні реальна біржова торгівля сільськогосподарськими товарами майже відсутня, свою основну функцію – ціноутворення біржа не виконує і фактично перетворилася всього лише на реєстратора зовнішньоекономічних договорів, належної інфраструктури, яка б допомогла розвиватись біржовій торгівлі цими товарами немає, ми вважаємо неправильним та передчасним закріплення на правовому рівні здійснення фінансових та товарних інтервенцій в Україні виключно шляхом біржової торгівлі. Ми пропонуємо врахувати досвід ЄС і відпрацювати свій варіант здійснення аграрних інтервенцій поза біржовою торгівлею та внести відповідні зміни до закону [155, с. 381–384]. Єдиною умовою такої поза біржової торгівлі має бути відповідність умовам прозорості даних процедур.

Розглянувши та порівнявши правове регулювання аграрних інтервенцій України та країн ЄС і, зокрема, нашого західного сусіда – Польщі, пропонуємо не оминати увагою також правове регулювання вказаних правовідносин нашого східного сусіда – Російської Федерації та порівняти його з українським. Адже, на сьогодні Україна має бути зацікавлена у розвитку економічних відносин і з Росією, позаяк вона є вигідним і надійним партнером [156, с. 9]. Так, у Росії аграрна інтервенційна діяльність закріплена у федеральному законі «О развитии сельского хозяйства» [178]. В ньому виділено всього одну статтю, яка характеризує механізм інтервенцій. Очевидно, що даному питанню мають бути ще присвячені підзаконні нормативно-правові акти. І це дійсно так: відповідні правовідносини регулюються ще, зокрема, постановою Уряду Російської Федерації (РФ) «Правила осуществления государственных закупочных и товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» [134], наказами Міністерства сільського господарства «Об определении предельных уровней минимальных цен на зерно при проведении государственных закупочных интервенций в 2012 году» [136] та ін.

Відповідно до аналізу законодавства Росії можна відзначити наступне. Так, якщо в Україні створено спеціально уповноважений суб'єкт здійснення аграрних інтервенцій – Аграрний фонд, то в Росії організацію закупівельних та товарних інтервенцій здійснює Міністерство сільського господарства. Проте, саме проведення



закупівель та продажу продукції, розміщення запасів інтервенційного фонду та забезпечення їх збереження здійснюється державним агентом, відібраним на конкурсній основі. Окремого наголосу потребує те, що агенту компенсуються витрати пов'язані не тільки зі зберіганням та страхуванням інтервенційного фонду, а й за обслуговування кредитів, що надаються товаровиробникам в рамках інтервенційної діяльності. Натомість, «Хліб Інвестбуд» при формуванні інтервенційного фонду України шляхом укладення форвардних договорів з товаровиробниками фактично взяв на себе безкорисливі додаткові зобов'язання з організації такої діяльності. Стороною ж інтервенційних правовідносин при укладенні контракту зі сторони постачальника сільськогосподарської продукції виступає лише сільськогосподарський товаровиробник [20, с. 55]. Власне, як і в Україні.

Наступною відмінністю є те, що в російському законодавстві не визначено відсоткове перевищення ціни від максимальної та мінімальної інтервенційної ціни, як це зроблено в українському законодавстві, а зазначено що інтервенції застосовуються при простому перевищенні встановлених інтервенційних цін. На нашу думку, встановлення різниці в межах 5–20 % від інтервенційних цін є більш доцільніше, оскільки застосування інтервенцій є виключним механізмом держави і тому його не варто застосовувати завжди, як тільки підвищується чи знижується ціна, адже такі дії матимуть ознаки командного управління цінами, обмеження вільного ціноутворення на основі попиту та пропозиції, до того ж і сама держава не здатна буде виконати це завдання в силу занадто великих фінансових затрат.

Перелік об'єктів державного цінового регулювання, рівні цін, обсяги інтервенцій визначається законодавством РФ. Проте, перелік інтервенційних об'єктів значно коротший, аніж український. Так, до них відносяться: пшениця продовольча та фуражна, ячмінь фуражний, іржа та кукурудза. Проте зазначається, що даний перелік може розширюватись на основі пропозиції федерального органу виконавчої влади, яка затверджується Правлінням Російської Федерації. Відповідний перелік українського законодавства, на нашу думку, повніше відображає стратегічно важливі для населення країни продукти (в Росії закріплено

переважно кормові) та є гарантією виконання такої важливої функції держави як забезпечення продовольчої безпеки країни.

Здійснюються інтервенції, так само як і в Україні, шляхом біржової торгівлі. Проте, за рішенням Уряду РФ запаси інтервенційного фонду можуть бути використані без проведення біржових торгів.

Досить позитивним є те, що у федеральному законі закріплена правова норма щодо митних заходів регулювання ввозу та вивозу відповідної сільськогосподарської продукції при здійсненні аграрних інтервенцій. Цим підкреслюється співпраця з митними органами, що є невід'ємним елементом для ефективного здійснення аграрних інтервенцій.

Також, безсумнівно позитивною нормою, якої дуже не вистачає українському законодавстві, є передбачення покладення відповідальності на Міністерство сільського господарства РФ за своєчасне проведення закупівельних та товарних інтервенцій.

Отже, порівняльно-правовий аналіз здійснення аграрних інтервенцій країнами ЄС, зокрема Польщі, та Російської Федерації показує в якому напрямі і яким чином можна удосконалити правове регулювання вказаних правовідносин в Україні. На нашу думку, у міжнародному досвіді є багато корисного що ми можемо використати в нашій державі, наприклад, механізм здійснення інтервенцій в ЄС, закріплена відповідальність за своєчасність проведення інтервенцій в РФ та ін. Проте і українське законодавство не позбавлене більш позитивних елементів вказаного механізму, що є бажанішими та дієвішими в Україні, на відміну від аналогічного регулювання в інших країнах, наприклад, те, що в Україні учасниками інтервенційних правовідносин можуть бути лише сільськогосподарські товаровиробники, а не посередники (як в ЄС) та ін.

## **Висновки до Розділу 2**

Аналіз договірних умов здійснення фінансових та товарних інтервенцій дає підстави стверджувати, що найкраще відповідають завданням інтервенцій спотові

договори, оскільки термін їхнього виконання – протягом п'яти діб, забезпечує оперативність впливу інтервенцій на ціноутворення. Натомість форвардні договори, в силу своєї специфіки – термін виконання від 60–360 днів, не здатні забезпечити таку оперативність, що зумовлює потребу виключення з норми закону можливості здійснення фінансових та товарних інтервенцій на умовах форварду. Однак договори на умовах форвард досить ефективні при формуванні та оновленні інтервенційного фонду, тому пропонуємо передбачити у законодавстві можливість застосовувати форвард саме у вказаних випадках.

Гармонізації потребує питання узгодження Податкового кодексу України та Закону «Про підтримку сільського господарства України» в частині визначення понять та регулювання таких договорів як спот та форвард, оскільки має місце виключення з переліку деривативів за податковим законодавством договорів спот, передбачаючи там лише договори своп, а також містяться відмінності в регулюванні форварду (за ПК України їх застосовують на поза біржовому ринку, а за законом – виключно на біржовому ринку).

Для заповнення прогалин права та запобігання неточностей, підміни понять пропонуємо на законодавчому рівні чітко розмежувати поняття «здійснення фінансових інтервенцій» та «формування інтервенційного фонду», що відрізняються між собою метою, так для першого поняття – це стабілізація аграрного ринку, для другого – наповнення запасів інтервенційного фонду. Враховуючи те, що інтервенційний фонд потрібно формувати обов'язково – для забезпечення можливості здійснення товарних інтервенцій, не зважаючи на те чи будуть здійснюватись фінансові інтервенції чи ні, пропонуємо передбачений КМ України обсяг формування інтервенційного фонду поділити навпіл та першу частину коштів використовувати для поповнення запасів фонду, а другу частину коштів залишити для забезпечення можливості, якщо виникне така необхідність, здійснити фінансові інтервенції. Якщо такої потреби не виникне, то використати дані кошти на подальше поповнення фонду. Також, необхідно додати до закону норму яка б передбачала чіткі способи формування та реалізації інтервенційного фонду, що не пов'язано з державним ціновим регулюванням.

Також законодавчого розмежування та встановлення способів взаємодії потребують такі поняття як «інтервенційний фонд» та «державний резерв», адже складається враження про дублювання їх функцій. Проте державний матеріальний резерв несе в собі більш глобальне, загальне завдання – забезпечення стратегічних потреб держави, зміст яких полягає у забезпеченні національної безпеки країни, в тому числі і економічної, а інтервенційний фонд має чітко визначене вузьке, спеціальне завдання – підтримувати стабільність ціни на об'єкти державного цінового регулювання. Тобто, призначення матеріального резерву та інтервенційного фонду співвідносяться між собою як загальне та спеціальне. Також запаси державного резерву є недоторканими та сталими, використовуються лише за рішенням Кабінету Міністрів України, а запаси інтервенційного фонду – оперативними і використовуються кожен раз коли виникає відповідна ситуація на ринку. Тому державний резерв та інтервенційний фонд мають різне призначення, а для уникнення вказаних непорозумінь щодо дублювання функцій пропонуємо на законодавчому рівні чіткіше зазначити, що матеріальний резерв продовольства може бути використаний в цілях забезпечення пропорції між попитом і пропонуванням на внутрішньому ринку лише в тому випадку, якщо здійснення державних аграрних інтервенцій не вирішило вказаної проблеми.

Аналіз процесуального порядку здійснення аграрних інтервенцій дозволив виявити низку прогалин права та суперечностей, що обумовлює нагальність більш детального та конкретизованого нормативно-правового закріплення процесу здійснення аграрних інтервенцій. Так, пропонується закріпити строк протягом якого Аграрний фонд має прийняти рішення та почати здійснювати інтервенції для забезпечення своєчасності таких дій, після фіксації падіння/зростання ціни понад вказану норму, найбільш оптимальним вважається закріплення строку у три доби; виключити норму, що передбачає здійснення фінансових інтервенцій за постановою КМ України, що не пов'язане з державним ціновим регулюванням, оскільки таке формулювання є юридично не правильним, бо фінансові інтервенції це і є державне цінове регулювання, тому вони не можуть бути не пов'язаними з таким регулюванням; адміністративний режим поширюється і на поза організований

аграрний ринок, що суперечить закону, оскільки в ньому вказано, що цінове регулювання здійснюється лише на організованому аграрному ринку, пропонується не обмежувати категорично таке регулювання лише організованим ринком; обов'язкового вдосконалення потребує процедура проведення консультацій, оскільки в такому варіанті, як вона нині закріплена, необхідного результату неможливо досягти; відсутні юридичні гарантії виконання зобов'язань Аграрним фондом, а саме юридичної відповідальності його уповноважених осіб за не належне та не своєчасне здійснення аграрних інтервенцій, тому пропонується законодавчо закріпити міри відповідної дисциплінарної та кримінальної відповідальності, також пропонується вказану відповідальність покласти на Міністерство аграрної політики та продовольства України з метою уникнення одноособового зловживання Аграрним фондом наданих йому прав та інше.

Пропонується товарні інтервенції здійснювати поза біржовою торгівлею, а саме, шляхом поставки товарів на прилавки мережевих роздрібних супермаркетів, що прискорить час впливу товарних інтервенцій на ціноутворення і зменшить ціну товару, за рахунок виключення з торговельного ланцюга посередника та біржі.

Обов'язковою умовою ефективності здійснення державних аграрних інтервенцій є взаємодія органів державної митної політики з Міністерством аграрної політики та продовольства України та Аграрним фондом України шляхом застосування нетарифних методів митного регулювання при відповідній ситуації на внутрішньому аграрному ринку держави.

Передбачену законом можливість здійснення аграрних інтервенцій при загрозі виникнення цінових коливань потрібно виключити, оскільки інтервенційний механізм є виключним засобом держави, тому не виправдано та не раціонально кожен раз його застосовувати, коли виникає така загроза, а також наявність даної норми спричинює велике поле для корупційних маневрувань.

Корисним досвідом у країнах ЄС, який можна застосувати в Україні є здійснення аграрних інтервенцій поза біржовим ринком. Не зважаючи на те, що оминається біржовий ринок, запропоновані правом ЄС способи закупівлі та продажу все одно забезпечують рівний доступ зацікавлених сторін (покупців та продавців),

що не позбавляє дану діяльність такого необхідного елемента, як конкуренція. Зважаючи на те, що в Україні реальна біржова торгівля сільськогосподарськими товарами майже відсутня, свою основну функцію – ціноутворення біржа не виконує і фактично перетворилася всього лише на реєстратора зовнішньоекономічних договорів, належної інфраструктури, яка б допомогла розвиватись біржовій торгівлі цими товарами немає, тому ми вважаємо неправильним та передчасним закріплення на правовому рівні здійснення фінансових та товарних інтервенцій в Україні виключно шляхом біржової торгівлі. Пропонуємо врахувати досвід ЄС і відпрацювати свій варіант здійснення аграрних інтервенцій поза біржовою торгівлею та внести відповідні зміни до закону. Нами вище пропонувалось здійснювати фінансові аграрні інтервенції безпосередньо прийманням складами відповідної продукції, що забезпечить рівні умови для участі товаровиробників у фінансових інтервенціях, а також знизить ціну на даний товар, шляхом виключення нинішнього додаткового учасника торгів – біржу.

Влучнішим вважаємо українське законодавче закріплення того, що участь у фінансових інтервенціях можуть брати лише вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники, а не як за законодавством ЄС допускаються і посередники, адже саме товаровиробники несуть великі ризики та втрати при виробництві і від тих самих посередників часто потерпають, тому і товаровиробникам повинна бути надана державна підтримка для стимуляції збільшення обсягів виробництва.

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання, яке полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення правового регулювання здійснення державних аграрних інтервенцій. Отримані в процесі дослідження результати дають змогу сформулювати такі основні висновки.

1. Аналіз історичного огляду державної підтримки аграрної сфери дає підстави стверджувати, що аграрні інтервенції є одним із видів вказаної державної підтримки, яка обумовлена вимогами сучасного розвитку суспільства та пристосована до ринкових правовідносин. Адже з кожним етапом розвитку суспільства аграрна сфера потребує все більш нових механізмів регулювання аграрних правовідносин і саме від сукупності кількісно-якісних правових механізмів залежить розвиток даної галузі, оскільки на кожен механізм покладається вирішення вузьких окремих проблем, притаманні нинішнім складним ринковим суспільно-правовим відносинам.

2. Доведено, що відповідно до законів логіки дефініція державних аграрних інтервенцій зазначена в Законі України «Про підтримку сільського господарства України» не відповідає суті та змісту вказаного поняття. Так, віднесення аграрних інтервенцій до простих відносин купівлі-продажу, є не вірним, адже купівля-продаж – це спосіб здійснення вказаного явища, а не його суть. Етимологія слова «інтервенції» також вказує на хибність законодавчої регламентації і означає «втручання», «вплив держави», а не просту купівлю-продаж. Тому запропоновано авторське визначення даного поняття, згідно з яким державні аграрні інтервенції – це виключний економіко-правовий вплив держави в умовах перевищення допустимого коливання цін об'єктів державного цінового регулювання, метою якого є стабілізація цих цін та підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника і споживача шляхом застосування фінансових або товарних інтервенцій.

3. Запропоновано виключити норму закону, яка передбачає здійснення фінансових та товарних інтервенцій на умовах форварду, оскільки даний договір в силу своєї особливості – тривалості виконання (протягом 60–360 днів), не здатен забезпечити негайність та оперативність державних дій щодо стабілізації цін на аграрному ринку і тому нівелює значення аграрних інтервенцій.

4. Обґрунтована пропозиція чіткого розмежування на законодавчому рівні понять «формування державного інтервенційного фонду» та «здійснення фінансових інтервенцій», що відрізняються між собою метою вказаних дій для усунення зловживань, коли під одними діями вчиняються зовсім інші. Так, для першого – це наповнення фонду запасами сільськогосподарської продукції, що дозволяє в подальшому здійснювати товарні інтервенції або використовувати ці запаси для потреб державного резерву, а для другого – стабілізація цінової ситуації на аграрному ринку.

5. Автором запропоновано законодавчо уточнити вирішення проблеми здійснення фінансових інтервенцій при заповненні всього передбаченого Кабінетом Міністрів України обсягу формування інтервенційного фонду та використанні усіх передбачених для цього коштів наступним чином. Обсяг формування інтервенційного фонду, встановлений Кабінетом Міністрів України, поділити навпіл і 50 % від вказаного обсягу заповнити передбаченими способами формування інтервенційного фонду (оскільки інтервенційний фонд формувати в будь-якому разі необхідно для забезпечення можливості при потребі здійснити товарні інтервенції; нині активно використовуються форвардні закупівлі, хоча дозволені ще й також заставні та ф'ючерсні закупівлі), а інших 50 % залишити, якщо буде потрібно, для ймовірного здійснення фінансових інтервенцій. Якщо такої необхідності не буде, то продовжити формувати фонд на передбачених законом умовах. Такий поділ та чітке законодавче розмежування понять «формування державного інтервенційного фонду» та «здійснення фінансових інтервенцій» забезпечить при необхідності неухильне здійснення фінансових інтервенцій, а також усуне наявні прогалини права, які обумовлені підміною вказаних понять на практиці.



6. Автором встановлено співвідношення «державного матеріального резерву» та «інтервенційного фонду» для уникнення непорозумінь щодо дублювання їх функцій. Так, державний матеріальний резерв несе в собі глобальне, загальне завдання – забезпечення стратегічних потреб держави, зміст яких полягає у забезпеченні національної безпеки країни, у тому числі і економічної, а інтервенційний фонд має чітко визначене вузьке, спеціальне завдання – підтримувати стабільність ціни на об'єкти державного цінового регулювання. Тобто, призначення матеріального резерву та інтервенційного фонду співвідносяться між собою як загальне та спеціальне. Також, державний резерв матеріальних цінностей є недоторканим і може використовуватися лише за рішенням Кабінету Міністрів України, а отже, запаси резерву є сталими і їх використання відбувається лише у виключних випадках. Натомість запаси інтервенційного фонду є оперативними, тобто використовуються кожного разу, як наслідок реагування на ринкову ситуацію. Тому, державний матеріальний резерв продовольства є своєрідною страховою гарантією забезпечення економічної стабільності країни при тій умові, якщо обсяги інтервенційного фонду не змогли забезпечити такої стабільності. З огляду на це автором запропоновано на законодавчому рівні чіткіше зазначити розмежування і співвідношення державного резерву та інтервенційного фонду для уникнення існуючих непорозумінь, шляхом внесення відповідних змін у норми законів, а саме, зазначити, що матеріальний резерв продовольства може бути використаний в цілях забезпечення пропорції між попитом і пропонуванням на внутрішньому ринку лише в тому випадку, якщо здійснення державних аграрних інтервенцій не вирішило вказаної проблеми.

7. Обґрунтована необхідність закріплення правових гарантій забезпечення своєчасності інтервенційних правовідносин. Такою правовою гарантією є закріплення на законодавчому рівні відповідальності Аграрного фонду, а саме його уповноважених осіб у формі дисциплінарної та кримінальної відповідальності за здійснення державних аграрних інтервенцій. Для протидії корупції доцільно покласти таку ж відповідальність на Міністерство аграрної політики та

продовольства України, що унеможливило б для Аграрного фонду одноособове зловживання.

8. Встановлено, що відсутність законодавчого закріплення строків, протягом яких Аграрний фонд в умовах законодавчо передбаченої ситуації повинен прийняти рішення та розпочати здійснення товарних чи фінансових інтервенцій не сприяє реалізації такої важливої ознаки інтервенцій як оперативність. Тому для ефективної реалізації аграрних інтервенцій необхідно обов'язково такі строки зазначити, автор вважає найбільш оптимальним строком – три доби.

9. Обґрунтовано необхідність звуження повноважень Аграрного фонду задля запобігання нераціонального використання та формування інтервенційного фонду, адже більшість зловживань припадає саме на цю сферу, а не на безпосереднє здійснення аграрних інтервенцій. Тому автором доведено, що потрібно залишити лише один обов'язковий випадок здійснення аграрних інтервенцій: коли ціни на відповідну сільськогосподарську продукцію коливаються у межах понад 5–20 %. Всі інші випадки запропоновано виключити.

10. Автором доведено, що ефективність аграрних інтервенцій напряму залежить від співпраці та здійснення державної митної політики. Адже, в ситуації переважання пропозиції над попитом доцільно всіляко стимулювати експорт сільськогосподарських товарів та обмежувати імпорт аналогічних товарів за допомогою нетарифного митного регулювання, оскільки не здійснення даних дій нівелює значення фінансових інтервенцій і створює лише зайве фінансове та трудове навантаження для Аграрного фонду. Тому, взаємоузгодженість дій державних органів управління, що здійснюють митну політику та Аграрного фонду у комплексі здатні пришвидшити необхідний результат та зменшити обсяги збитків, понесених як товаровиробниками, так і споживачами внаслідок цінової нестабільності.

11. Встановлено колізію правового регулювання форвардних відносин. Так, Закон України «Про підтримку сільського господарства України» не дає визначення форварду, лише у п. 16 ст. 2 у визначенні поняття «дериватив» відсилає до Податкового кодексу України, де надається ширше визначення деривативу, а також

форварду. Колізією нового податкового законодавства у сфері регулювання форвардних правовідносин є те, що ним передбачено укладення форвардів та їх обіг поза організатором торгівлі стандартизованими контрактами, тобто поза біржовим ринком, натомість як Закон «Про підтримку сільського господарства України» та Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» передбачає укладення форвардів виключно на біржовому ринку. Тому, автором запропоновано внести відповідні зміни до податкового законодавства для гармонізації законодавства та розширити сферу обігу форварду, вказавши на можливість їх застосування також і на біржах.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Аграрне право України : підручник / [за ред. О. О. Погрібного]. – К. : Істина, 2007. – 448 с.
2. Аграрний фонд поза межами цінового регулювання : Розглянуто Колегією Рахункової палати 23 лютого 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16735718>.
3. Алексєєв С. С. Общая теория права : в 2 т. / Алексєєв С. С. – М. : Юрид. лит., 1981–1982. – Т. I. – 1981. – 360 с.
4. Балюк Г. І. Організаційно-правові проблеми здійснення в Україні державного контролю за поводженням з генетично модифікованими організмами / Г. І. Балюк // Державний контроль за дотриманням земельного та екологічного законодавства: стан, проблеми та шляхи вдосконалення : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 17 червня 2008 р.). – К. : Вид-во «Юридична думка», 2009. – С. 37–41.
5. Батигіна О. Правове становище агроторгових домів / О. Батигіна // Право України. – 2006. – № 3. – С. 39–43.
6. Березін О. В. Проблеми формування продовольчого ринку України : [монографія] / Березін О. В. – К. : Вища школа, 2002. – 211 с.
7. Берлач А. І. Організаційно-правові основи біржової діяльності : навч. посібник [Електронний ресурс] / Берлач А. І., Берлач Н. А., Ілларіонов Ю. В. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/stock/index.html>.
8. Білецька Л. В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. посібник / Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літ., 2009. – 688 с.
9. Бланк И. А. Торгово-посредническое предпринимательство. Экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности / Бланк И. А. – К. : АО «Украинская финансовая группа», 1992. – 231 с.

10. Богдан А. Щодо правових аспектів виробництва зерна в Україні порівняно з вимогами законодавства Європейського союзу / А. Богдан // Право України. – К.: ТОВ «Видавничий дім «Ін Юре», 2009. – № 11. – С. 201–206.
11. Бондарь А. Украина. Дефицит продовольствия или игра в беспомощность государства? / А. Бондарь // Агроперспектива : Інформаційно-аналітичний журнал. – 2003. – № 7. – С. 16–18.
12. Бровді Р. Дохід від переробки зерна повинен залишатись в Україні, а не на іноземних млинах [Електронний ресурс] / Р. Бровді. – Режим доступу : <http://ungvarec.blog.ru/115393459.html?reply=1>.
13. Быстров Г. Е. Государственное регулирование сельского хозяйства в России (понятия, функции, формы, методы): теория, практика, проблемы / Г. Е. Быстров // Правовое регулирование аграрных, земельных отношений, природопользования и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, других стран СНГ и государствах ЕС: состояние, проблемы, пути совершенствования : междунар. сб. науч. трудов аграрных и юрид. высших учеб. заведений России, Украины, Белоруссии, Казахстана, других стран СНГ и государств ЕС : в 2 т. – М. : ООО «Торжокская типография», 2009–2009. – Т. I. – 2009. – С. 17–37.
14. Ващишин М. Я. Принципы аграрного права Украины / М. Я. Ващишин // Правовое регулирование аграрных, земельных отношений, природопользования и охраны окружающей среды в сельском хозяйстве в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, других стран СНГ и государствах ЕС: состояние, проблемы, пути совершенствования : Международный сборник научных трудов аграрных и юридических высших учебных заведений России, Украины, Белоруссии, Казахстана, других стран СНГ и государств ЕС : в 2 т. – М. : ООО «Торжокская типография», 2009–2009. – Т. I. – 2009. – С. 195–198.
15. Веленто И. И. Теория экономического права : тексты лекций / И. И. Веленто, В. С. Елисеев. – Гродно : ГрГУ, 2004. – 417 с.

16. Види біржових угод і операцій [Електронний ресурс]. / Сайт «Аграрний сектор України» Національного університету біоресурсів і природокористування України. –Режим доступу :

<http://agroua.net/economics/documents/category-143/doc-294/>.

17. Вінник О. М. Господарське право : [навч. посібник] / Вінник О. М. – [2-е вид., змін. та доп.]. – К. : Всеукр. асоціація видавців «Правова єдність», 2008. – 766 с.

18. Віхров О. Щодо співвідношення Цивільного та Господарського кодексів України [Електронний ресурс] / О. Віхров. – Режим доступу :

<http://www.pravoznavec.com.ua/period/chapter/2/31/1174#chapter>.

19. Гайдук Т. Г. Трансформація системи реалізації зерна в Україні до ринкових умов 2003 года : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Гайдук Т. Г. – К., 2002. – 183 с.

20. Галиновская Е. А. Комментарий к Федеральному закону «О развитии сельского хозяйства» (постатейный) / Галиновская Е. А. – М. : Юстицинформ, 2009. – 72 с. – (Серия «Комментарий специалиста»).

21. Гиренко І. В. Щодо регулювання обігу генетично-модифікованих організмів у відкритих системах / І. В. Гиренко // Сучасні тенденції розвитку національного законодавства України : зб. тез Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 10-річчю створення юридичного факультету НУБіП (Київ, 19–20 травня 2011 р.). – К. : Видавничий центр НУБіП України, 2011. – С. 272–274.

22. Гноєвий В. Г. Механізм регулювання ринку строкових контрактів на зерно в країні : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Гноєвий Валентин Григорович. – К., 2003. – 208 с.

23. Голубева Алена. Не самое хлебное предложение. Кабмин начинает форвардную закупку зерна [Електронний ресурс] / Алена Голубева // Коммерсантъ. – 2011. – № 39. – Режим доступу :

<http://kommersant.ua/personal/pdocs.aspx?docsid=1601057>.

24. Графік проведення торгів на Українській аграрній біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- <http://www.uame.com.ua/uk/publish/category/55274>.
25. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10 травня 1993 р. № 46-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=46-93>.
26. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / [Бородіна О. М., Киристюк С. В., Попова О. Л. та ін.] ; за ред. О.М. Бородіної. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 264 с.
27. Державне регулювання економіки : навч. посібник / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. – [2-е вид., доопрац. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 440 с.
28. Дмитрук Б. П. Організація біржової діяльності в агропромисловому комплексі : [навч. посібник] / Дмитрук Б. П. – К. : Либідь, 2001. – 242 с.
29. Дубініна А. А. Митна справа [Електронний ресурс] / А. А. Дубініна. – Режим доступу :  
[http://pidruchniki.ws/15970122/ekonomika/tarifne\\_netarifne\\_regulyuvannya\\_mitniy\\_spravi#997](http://pidruchniki.ws/15970122/ekonomika/tarifne_netarifne_regulyuvannya_mitniy_spravi#997).
30. Дубініна А. А. Митна справа [Електронний ресурс] / А. А. Дубініна. – Режим доступу :  
[http://pidruchniki.ws/10561127/ekonomika/mitna\\_politika\\_ukrayini#705](http://pidruchniki.ws/10561127/ekonomika/mitna_politika_ukrayini#705)
31. Економіка сільського господарства : навч. посібник / [Збарський В. К., Мацибора В. І., Чалий А. А. та ін.] ; за ред. В. К. Збарського і В. І. Мацибори. – К. : Каравела, 2009. – 264 с.
32. Економічна інтервенція // Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://cyclop.com.ua/content/view/786/58/1/28/>.
33. Жеребкін В. Є. Логіка : [підручник для юрид. вузів і фак.] / Жеребкін В. Є. – Харків : Основа, 1995. – 256 с.
34. Жеребкин В. Е. Логический анализ понятий права. – К.: Изд. объедин. «Вища школа». – 1976. – с.150

35. Жушман В. П. Правове забезпечення державної підтримки аграрних товаровиробників / В. П. Жушман // Проблеми законності : Академічний зб. наук. праць. – Харків : Нац. юрид. академія України ім. Ярослава Мудрого, 2009. – Вип. 100. – С. 198–206.
36. З 1 липня Агарний фонд почне закупівлі ячменю за заставними цінами [Електронний ресурс] // Агробізнес / Український портал. – Режим доступу :  
<http://agrobiznes.com.ua/news/>
37. Загальна теорія держави і права (основні поняття, категорії, правові конструкції та наукові концепції) : навч. посібник / [Копиленко О. Л. та ін.] ; за ред. О. В. Зайчука, Н. М. Оніщенко. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 320 с.
38. Загальна теорія держави і права : підручник для студентів юрид. спец. вищих навч. закладів / [Цвік М. В., Ткаченко В. Д., Богачова Л. Л. та ін.] ; за ред. М. В. Цвіка, В. Д. Ткаченка, О. В. Петришина. – Харків : Право, 2002. – 432 с.
39. Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 р. № 493/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 3. – Ст. 9.
40. Закон України «Про державний матеріальний резерв» від 24 січня 1997 р. № 51/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 13. – Ст. 12.
41. Закон України «Про зерно та ринок зерна» від 04 липня 2002 р. № 37-IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 138.
42. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/959-12/page3>.
43. Закон України «Про підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
44. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» від 10 квітня 2008 р. № 250-VI // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 73.



45. Закон України «Про ціни та ціноутворення» від 03 грудня 1990 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1990. – № 52. – Ст. 655.
46. Законодательные и ведомственные акты по сельскому хозяйству : в 3 т. / [под общ. ред. В. А. Болдырева]. – М. : Госюриздат, 1957–1958. – Т. 1. – 1957. – 839 с.
47. Законодательные и ведомственные акты по сельскому хозяйству : в 3 т. / [под общ. ред. В. А. Болдырева]. – М. : Госюриздат, 1957–1958. – Т. 2. – 1958. – 923 с.
48. Законодательные и ведомственные акты по сельскому хозяйству : в 3 т. / [под общ. ред. В. А. Болдырева]. – М. : Госюриздат, 1957–1958. – Т. 3. – 1958. – 664 с.
49. Збірник законодавчих актів на допомогу сільським і селищним радам / [під ред. М. О. Голодного]. – К. : Вид-во політ. літ., 1967. – 998 с.
50. Звіт Рахункової палати України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – К. : Рахункова палата України, 2009. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1497434#\\_Тoc225828966](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1497434#_Тoc225828966).
51. Зобов'язальне право: теорія і практика : навч. посібник для студ. юрид. вузів і фак. ун-тів / [Дзера О. В., Кузнєцова Н. С., Луць В. В. та ін.]; за ред. О. В. Дзери. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 912 с.
52. Зразки контрактів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Аграрної біржі. – Режим доступу : <http://agrex.gov.ua/zrazky-kontraktiv/>.
53. Іванух Р. А. Аграрна економіка і ринок / Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 256 с.
54. Денисов В. Н. Інтервенція / В. Н. Денисов // Юридична енциклопедія : в 6 т. / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) та ін.]. – К. : Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1998–2004. – Т. 2: Д–Й. – 1999. – С. 706–708.

55. Калініченко Є. Держзапас карман не тягне [Електронний ресурс] / Є. Калініченко // Агросектор. – 2005. – № 6. – Режим доступу : <http://journal.agrosector.com.ua/pdf/articles/154.pdf>.
56. Каракаш І. І. Актуальні питання систематизації та структурування сучасного аграрного права України як навчальної дисципліни / І. І. Каракаш // Аграрне право як галузь права, юридична наука і навчальна дисципліна : матеріали Всеукр. круглого столу (Київ, 25 травня 2012 р.). – К. : Видавничий центр НУБіП України, 2012. – С. 81–84.
57. Кваша Сергій. Стан аграрного ринку та продовольча безпека України / Сергій Кваша, Володимир Хоменко // Економіст. – 2000. – № 7–8. – С. 73–74.
58. Кириленко В. В. Історія економічних вчень : [навч. посібник] / Кириленко В. В. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
59. Кирилюк Є. М. Агроторгові доми в Україні: проблеми становлення та функціонування / Є. М. Кирилюк // Збірник наукових праць ПДАТА / [за ред. М. І. Бахмата]. – Кам'янець-Подільський : ПДАТА, 2003. – № 11. – С. 266–269.
60. Кирилюк Є. М. Аналіз діяльності агроторгових домів в Україні / Є. М. Кирилюк // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 141–146.
61. Кирилюк Є. М. Аналіз та шляхи удосконалення економічного механізму діяльності агроторгових домів / Є. М. Кирилюк // Агроінком : наук.-практ. видання. – К. : СПД Трубак І. М., 2004. – № 1–2. – С. 73–76.
62. Кирилюк Є. М. Економічний механізм функціонування агроторгових домів / Є. М. Кирилюк // Вісник аграрної науки. – 2002. – № 6. – С. 79–80.
63. Кирилюк Є. М. Проблемні аспекти функціонування інфраструктури аграрного ринку / Є. М. Кирилюк // Агроінком : наук.-практ. видання. – К. : СПД Трубак І. М., 2008. – № 5–6. – С. 3–9.
64. Кнапп В. Логика в правовом сознании / В. Кнапп, А. Герлох ; [пер. с чешск. ; общ. ред., вступ. ст. А. Б. Венгерова]. – М. : Прогресс, 1987. – 312 с.
65. Ковальчук Тетяна. Форвардні закупівлі по-українськи [Електронний ресурс] / Тетяна Ковальчук // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 12 (211). – Режим доступу :

<http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/482.html?>

66. Компанія «Хліб Інвестбуд» успішно завершила перший етап форвардних закупівель зерна [Електронний ресурс] // Голос України. – 2011. – 17 травня / Веб-сайт. – Режим доступу :

<http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=225883>

67. Конституція України : прийнята 28 червня 1996 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

68. Корж Є. М. Інформаційна функція права та її місце в системі функцій права / Є. М. Корж // Правова держава : зб. наук. праць. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2008. – Вип. 19. – С. 478–483.

69. Кормич Б. А. Державно-правовий механізм митної політики України : [монографія] / Кормич Б. А. – Одеса : Астропринт, 2000. – 180 с.

70. Костенко С. О. Актуальність правових проблем у застосуванні державних аграрних інтервенцій / С. О. Костенко // Міжнародна науково-практична конференція [«Актуальні проблеми юридичної науки – 2010»], (Київ, 26 листопада 2010 р.). – К. : Нац. академія управління, 2010. – С. 186–188.

71. Костенко С. О. Державне управління у сфері застосування аграрних інтервенцій: правові аспекти / С. О. Костенко // Міжнародна науково-практична конференція [«Конституційні засади державного управління та місцевого самоврядування в Україні»], (Хмельницький, 17 червня 2011 р.). – Хмельницький : Хмельницький ун-т управління і права, 2011. – С. 266–268.

72. Костенко С. О. Правові особливості форвардної угоди та її доцільність при здійсненні аграрних інтервенцій / С. О. Костенко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів і студентів [«Пріоритети інноваційного розвитку агропромислового виробництва України: досвід, можливості, технології»], (Ніжин, 29–30 березня 2012 р.). – Ніжин : ПП Лисенко М. М., 2012. – С. 290–293.

73. Костенко С. О. Правові проблеми реалізації державних інтервенцій в аграрному секторі економіки / С. О. Костенко // Юридична Україна :

Щомісячний науковий журнал. – К. : ТОВ «Юрінком Інтер», 2011. – № 1 (97). – С. 71–75.

74. Костенко С. О. Проблеми розвитку аграрного права в контексті застосування державою аграрних інтервенцій / С. О. Костенко // Міжнародна науково-практична конференція [«Проблеми розвитку аграрного та земельного права України»], (Київ, 25 травня 2011 р.). – К. : Вид-во Ін-ту держави та права ім. В. М. Корецького НАН України, 2011. – С. 109–112.

75. Костенко С. О. Прогалини права щодо регулювання діяльності агроторгових домів / С. О. Костенко // Міжнародна науково-практична конференція [«Дев'ять осінніх юридичних читань»], (Хмельницький, 12 листопада 2010 р.). – Хмельницький : Хмельницький ун-т управління і права, 2010. – С. 147–148.

76. Костенко С. О. Співвідношення аграрного, земельного та екологічного права в контексті державних аграрних інтервенцій / С. О. Костенко // Науковий вісник ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2011. – Вип. 16. – С. 225–227.

77. Костенко С. О. Функції правового регулювання застосування державних аграрних інтервенцій / С. О. Костенко // Правова держава : Щорічник наукових праць. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2011. – Вип. 22. – С. 489–496.

78. Костицький В. В. Міжнародно-правовий екологічний імператив у Конституціях сучасних держав як передумова ухвалення екологічної конституції землі / В. В. Костицький // Міжнародне право навколишнього середовища: стан та перспективи розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 вересня 2010 р.). – К. : ТОВ «Видавництво географічної літератури «Обрії», 2010. – С. 28–35.

79. Кудріна Ю. І. Кредитний договір про бюджетну позику в межах режиму державних заставних закупівель / Ю. І. Кудріна // Вісник Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 2 (55). – С. 174–181.

80. Кудріна Ю. І. Правове становище Аграрного фонду України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 / Кудріна Юлія Іванівна. – К., 2012. – 189 с.
81. Кудрявцев В. Н. Теоретические основы квалификации преступлений / Кудрявцев В. Н. – М. : Госюриздат, 1963. – 324 с.
82. Кулинич П. Ф. Державний агроекологічний контроль в Україні: проблеми становлення та правового регулювання / П. Ф. Кулинич // Державний контроль за дотриманням земельного та екологічного законодавства: стан, проблеми та шляхи вдосконалення : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 17 червня 2008 р.). – К. : Вид-во «Юридична думка», 2009. – С. 24–29.
83. Курило В. І. Про пріоритетність принципів державного управління аграрним сектором економіки України / В. І. Курило // Сучасні проблеми аграрного і природоресурсного права : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 30–31 жовтня 2009 р., Київ / за заг. ред. В. М. Єрмоленка та ін. – К. : ІРІДІУМ, 2009. – С. 26–31.
84. Курило (Гиренко) І. В. Інформатизація у галузі сільського господарства як чинник інноваційного розвитку рослинництва / І. В. Курило (Гиренко) // Сучасні проблеми аграрного і природоресурсного права : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 30–31 жовтня 2009 р., Київ / за заг. ред. В. М. Єрмоленка та ін. – К. : ІРІДІУМ, 2009. – С. 88–90.
85. Майовець Є. Й. Теорія аграрних відносин / Майовець Є. Й. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 276 с.
86. Малышева Н. Р. Состояние и основные тенденции развития международного права окружающей среды / Н. Р. Малышева // Міжнародне право навколишнього середовища: стан та перспективи розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 вересня 2010 р.). – К. : ТОВ «Видавництво географічної літератури «Обрії», 2010. – С. 12–20.
87. Маркс К. Вибрані твори . в 9 т. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Політвидав, 1984–1988. –  
Т. 7. – 1987. – 812 с.

88. Марченко С. І. Організаційно-правове забезпечення державної цінової підтримки сільськогосподарських товаровиробників / С. І. Марченко // Організаційно-правові проблеми розвитку аграрного і земельного ринків в Україні : зб. тез доповідей і наукових повідомлень Наук.-практ. конф., 08 липня 2003 р., Київ / відп. ред. В. І. Семчик. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2004. – С. 102–105.
89. Марченко С. І. Організаційно-правові питання товарного сільськогосподарського виробництва в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 / Марченко С. І. – К., 2008. – 210 с.
90. Міжнародний документ «Країни – члени СОТ та країни-спостерігачі» від 01 жовтня 2009 р. № 981\_052 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981\\_052](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_052).
91. Міжнародний документ «Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі» від 05 лютого 2008 р. № 981\_049 // Голос України. – 2008. – № 76 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981\\_049](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_049).
92. Міжнародний документ «Угода про заснування Світової організації торгівлі» від 15 квітня 1994 р. № 995\_342 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_342](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_342).
93. Міжнародний документ «Угода про сільське господарство» від 15 квітня 1994 р. № 981\_005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981\\_005](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_005).
94. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / Могильний О. М. – Ужгород : ІВА, 2005. – 400 с.
95. Мочерний С. В. Економічна теорія : [посібник для студ. вищих закладів освіти] / Мочерний С. В. – К. : «Видавничий центр «Академія», 1999. – 656 с.
96. Мунтян В. Л. Актуальність екологізації земельного законодавства України. // Право України. – 2012. - №7. – С. 28-32

97. Наказ Міністерства аграрної політики України «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2011/2012 маркетинговому періоді» від 10 лютого 2011 р. № 17 // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 31.

98. Наказ Міністерства аграрної політики України «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2010/2011 маркетинговому періоді» від 23 лютого 2010 р. № 78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1194.198.0>.

99. Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук «Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства сільського господарства і продовольства України та Української академії аграрних наук від 18 березня 1996 р. № 85/17» від 08 липня 2008 р. № 411/69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0678-08>.

100. Наказ Міністерства сільського господарства і продовольства України «Про затвердження Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією» від 03 квітня 1996 р. № 103/44/62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0184-96>.

101. Наказ Міністерства сільського господарства і продовольства України та Української академії аграрних наук «Типове положення про міжрегіональний та районний агроторговий дім» від 18 березня 1996 р. № 85/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0185-96>.

102. Науково-практичний коментар до Закону України «Про підтримку сільського господарства України» / [за заг. ред. А. М. Статівки]. – К. :Юрінком Інтер, 2005. – 352 с.

103. Ніколенко Ю. В. Основи економічної теорії [Електронний ресурс] / Ю. В. Ніколенко. – Режим доступу :

[http://publik-library.net.ua/show\\_title.php?id=277](http://publik-library.net.ua/show_title.php?id=277).

104. Носік В. В. Питання адаптації земельного законодавства до *acquis communautaire* / В. В. Носік // Перспективи міжнародної інтеграції агропромислового комплексу України – МІА України 2005 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24 червня 2005 р.). – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2005. – С. 86–88.

105. Носік В. В. Предмет аграрно-правового регулювання в сучасних умовах: теоретичні аспекти / В. В. Носік // Аграрне право як галузь права, юридична наука і навчальна дисципліна : матеріали Всеукр. круглого столу (Київ, 25 травня 2012 р.). – К. : Видавничий центр НУБіП України, 2012. – С. 26–28.

106. Організаційно-правові засади розвитку аграрного і земельного ринків в Україні : монографія / [кол. авторів ; за ред. В. І. Семчика]. – К. : ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2005. – 264 с.

107. Організаційно-правові питання аграрної реформи в Україні : монографія / [кол. авторів ; за ред. В. І. Семчика]. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2003. – 280 с.

108. Осташко Тамара. Чинники та уроки продовольчої кризи 2003 року / Тамара Осташко // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 76 – 79.

109. Островський П. І. Аграрний маркетинг : [навч. посібник] / Островський П. І. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 224 с.

110. Офіційний курс ЄВРО за 2010 рік (грн. за 100 од.) [Електронний ресурс] / Інформаційно-аналітичний портал «Незалежне банківське рейтингове агентство» = «IndependentBankRatingAgency». – Режим доступу :

<http://www.ibra.com.ua/kursy-indeksy/32-kursy-evro/1306-ofcinii-kurs-vro-za-2010-rk-grn-za-100-od>.

111. Панькова Л. О. Державний контроль якості та безпеки сільськогосподарської продукції як фактор її конкурентоспроможності / Л. О. Панькова // Державний контроль за дотриманням земельного та екологічного законодавства: стан, проблеми та шляхи вдосконалення : матеріали



Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 17 червня 2008 р.). – К. : Вид-во «Юридична думка», 2009. – С. 146–149.

112. Пилипенко А. Я. Господарське право: Курс лекцій : навч. посібник для юрид. фак. вузів / А. Я. Пилипенко, В. С. Щербина. – К. : Вентурі, 1996. – 288 с.

113. Погорілко В. Ф. Функції української держави та її правові основи / В. Ф. Погорілко // Бюлетень Міністру України. – 2004. – № 1(27). – С. 9–17.

114. Погрібний О. О. Правові аспекти становлення і розвитку ринку зерна в Україні / О. О. Погрібний // Організаційно-правові проблеми розвитку аграрного і земельного ринків в Україні : зб. тез доповідей і наукових повідомлень Наук.-практ. конф., 08 липня 2003, Київ / відп. ред. В. І. Семчик. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2004. – С. 48–50.

115. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/.](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/)

116. Поліводський О. А. Аграрний фонд і державні закупівлі: корисний інструмент чи потенційний ризик для виробників зерна? // Український тижневик ділової інформації «АгроПрофі» №32 (121) від 3 вересня 2012 р. – С. 13

117. Політика і розвиток сільського господарства в Україні / [за ред. Штефана фон Крамона-Таубаделя, Сергія Зорі, Людвіга Штріве]. – К. : Альфа-Принт, 2001. – 191 с.

118. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації цукру з державного інтервенційного фонду» від 13 червня 2009 р. № 588 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 105.

119. Постанова Кабінету Міністрів України «Про аграрний фонд» від 06 липня 2005 р. № 543 // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 127.

120. Постанова Кабінету Міністрів України «Про додаткові заходи із здійснення заставних та інтервенційних операцій з зерном» від 27 червня 2003 р. № 975 // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 120.

121. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» від 16 травня 2007 р. № 736 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/736-2007-п>.

122. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження режиму державних заставних закупівель зерна» від 06 серпня 2008 р. № 705 // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 149.

123. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання» від 11 лютого 2010 р. № 159 // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 35.

124. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики встановлення мінімальної закупівельної ціни на окремі об'єкти державного цінового регулювання і переліку таких об'єктів на 2005/06 маркетинговий рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon.nau.ua/doc/?code=399-2005-%EF>.

125. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2011/12 маркетинговому періоді» від 26 січня 2011 р. № 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/66-2011-п>.

126. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2011–2012 роках» від 26 січня 2011 р. № 67 // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 22.

127. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні» від 26 вересня 1995 р. № 768 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/768-95-п>.

128. Постанова Кабінету Міністрів України «Про подальший розвиток ринку зерна в Україні» від 24 вересня 1997 р. № 1062 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1062-97-п>.

129. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок повернення Державною акціонерною компанією «Хліб України» зерна в державний резерв за отримані у 1997 році товарно-матеріальні цінності» від 24 січня 1998 р. № 79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-98-п\\_](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-98-п_)

130. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок укладання державних контрактів і формування державного замовлення на 1993 рік» від 10 лютого 1993 р. № 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/100-93-п>.

131. Постанова Кабінету Міністрів України «Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку» від 17 листопада 1995 р. № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-95-п>.

132. Постанова Кабінету Міністрів України «Про проведення розрахунків Державною акціонерною компанією «Хліб України» за мінеральні добрива, одержані від торговельно-енергетичної компанії «Ітера-Україна» від 18 грудня 1998 р. № 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2002-98-п>.

133. Постанова Кабінету Міністрів України «Статут Аграрної біржі» від 26 грудня 2005 р. № 1285 // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 14.

134. Постановление Правительства Российской Федерации «Правила осуществления государственных закупочных и товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» от 03 августа 2001 г. № 580 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.mcx.ru/documents/document/show/11127.284.htm>.

135. Правила Міжнародної торгівельної палати «Інкотермс 2010» від 01 січня 2011 р. № 988\_014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988\\_014](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_014).

136. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации «Об определении предельных уровней минимальных цен на зерно при проведенных государственных закупочных интервенций в 2012 году» от 08 декабря 2011 г. № 463 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.rg.ru/2012/01/13/zerno-dok.html>.

137. Про результати аналізу використання коштів державного бюджету України, виділених на державну підтримку АПК [Електронний ресурс] / Бюлетень підготовлено за матеріалами «Звіту про результати аналізу використання коштів Державного бюджету України, виділених на державну підтримку АПК». – К. : Рахункова палата України, 2009. – Режим доступу :

<http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16720005>.

138. Про результати перевірки та аналізу використання коштів державного бюджету, виділених на виконання програми «Зерно України 2001–2004» / Підготовлено департаментом контролю видатків на АПК та виробничу інфраструктуру і затверджено постановою Колегії Рахункової палати від 22 червня 2004 р. № 13-3. – К. : Рахункова палата України, 2004. – Вип. 13.

139. Проблеми права власності та господарювання у сільському господарстві : монографія / [кол. авторів ; під ред. В. І. Семчика]. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2001. – 216 с.

140. Продовольчий резерв держави: яке ставлення – такі й результати. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Рахункової палати України – Режим доступу :

<http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1055447>

141. Пшиканоква Н. И. История экономических учений : [учеб. пособие] / Пшиканоква Н. И. – Майкоп : АГУ, 2011. – 261 с.

142. Розгон А. В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / А. В. Розгон // Агроінком : наук.-практ. видання. – К. : СПД Трубак І. М., 2008. – № 1–2. – С. 3–8.
143. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про визначення Державного агента з проведення інтервенційних операцій із зерном» від 1 липня 2003 р. № 400-р // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 128.
144. Роз'яснення вищого арбітражного суду України «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з укладанням договорів контрактації сільськогосподарської продукції на 1994 рік» від 20 липня 1994 р. № 02-5/467 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v\\_467800-94](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_467800-94).
145. Роз'яснення щодо поставок зерна на умовах форвардних закупівель для Аграрного фонду [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Краматорської міської ради. – Режим доступу :  
<http://www.krm.gov.ua/news/view/60>.
146. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси : [навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни] [Електронний ресурс] / Н. С. Рязанова. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – Режим доступу :  
[http://www.ebk.net.ua/Book/finance/ryazanova\\_mizhfin/303.htm](http://www.ebk.net.ua/Book/finance/ryazanova_mizhfin/303.htm).
147. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси : у 3 т. / Саблук П. Т. – К. : ІАЕ, 2001–2001. –  
Т. 2: Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – 2001. – 481 с.
148. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси : у 3 т. / Саблук П. Т. – К. : ІАЕ, 2001–2001. –  
Т. 3: Формування наукової ринкової школи економістів-аграрників. – 2001. – 485 с.

149. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення паритетних економічних відносин / П. Т. Саблук // Організаційно-правові проблеми розвитку аграрного і земельного ринків в Україні : зб. тез доповідей і накових повідомлень Наук.-практ. конф., 08 липня 2003 р., Київ / відп. ред. В. І. Семчик. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2004. – С. 27–31.
150. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посібник] / Савощенко А. С. – К. : КНЕУ, 2004. – 295 с.
151. Самойленко О. О. Столипінська аграрна реформа / О. О. Самойленко // Юридична енциклопедія : в 6 т. / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) та ін.]. – К. : Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1998–2004. – Т. 5: П–С. – 2003. – 736 с.
152. Сафонов І. Державна підтримка виробника сільськогосподарської продукції є конче необхідною / І. Сафонов // Право України. – 2005. – № 3. – С. 53–56.
153. Сафонов І. Правові проблеми державної підтримки сільськогосподарських виробників / І. Сафонов // Право України. – 2005. – № 6. – С. 54–57.
154. Семчик В. І. Имущественные правоотношения в сельском хозяйстве / Семчик В. И. – К. : Наукова думка, 1984. – 232 с.
155. Семчик В. І. Досвід правового регулювання аграрних інтервенцій в країнах ЄС: порівняльно-правовий аспект / В. І. Семчик, С. О. Костенко // Держава і право : зб. наук. праць. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2012. – Вип. 57. – С. 381–386.
156. Семчик В. І. Правові засади приєднання України до СОТ та Європейського Союзу / В. І. Семчик // Перспективи міжнародної інтеграції агропромислового комплексу України – МІА України 2005 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24 червня 2005 р.). – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2005. – С. 5–9.
157. Семчик В. І. Стан та перспективи розвитку аграрного права України / В. І. Семчик // Сучасні проблеми аграрного і природо ресурсного права :

матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 30–31 жовтня 2009 р.). – К. : ІРІДУМ, 2009. – С. 40–43.

158. Сільське господарство України за 2010 рік : статистичний зб. [Електронний ресурс]. – К. : Держ. служба статистики України, 2011. – Режим доступу :

<http://www.zerno.org.ua/download/file/52-silske-gospodarstvo-ukrajini-za-2010-rik-statistichni-zbirnik>.

159. Скидан Олег. Про актуальні аспекти законодавчого регулювання аграрної політики в Україні / Олег Скидан // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 6. – С. 170–171.

160. Славов В. П. Аспекти розвитку інфраструктури сільської території в ринкових умовах / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Агроінком. – 2008. – № 7–10. – С. 94–98.

161. Следзь Сергій. Наука виживати / Сергій Следзь // Галицькі контракти. – Львів : «Преса України», 1997. – Вип. 52. – С. 24–26.

162. Соловйов А. В. Біржове право : [навч. посібник] / Соловйов А. В. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2010. – 300 с.

163. Сохацька О. М. Біржова справа : [підручник] / Сохацька О. М. – [2-е вид., змін. й доп.]. – Тернопіль : Карт-бланш; К. : Кондор, 2008. – 632 с.

164. Статівка А. Деякі аспекти посилення державного регулювання в процесі аграрних перетворень / А. Статівка // Право України. – 2001. – № 6. – С. 57–59.

165. Стратегія // Словник Української мови : в 11 т. – К. : Наукова думка, 1970–1980. –

Т. 9 : С. – 1975. – С. 916.

166. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / [за ред. П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина]. – К. : ІАЕ УААН, 1996. – 663 с.

167. Тактика // Словник Української мови : в 11 т. – К. : Наукова думка, 1970–1980. –

Т. 10: Т–Ф. – 1979. – С. 658.

168. Теорія держави і права : навч. посібник / [за заг. ред. В. В. Копейчикова, С. Л. Лисенкова]. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 368 с.
169. Тимочко Н. О. Економічна історія України: [навч. посібник] / Тимочко Н. О. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
170. Томич І. Ф. Порятунок села – у докорінних змінах / І. Ф. Томич // Аспекти сільського розвитку : Вісник Інституту сільського розвитку. – 2004. – № 1. – С. 6–8.
171. Томсетт Майкл С. Торговля опціонами: спекулятивні стратегії, хеджирование, управління ризиками / С. Майкл Томсетт ; [пер. с англ]. – М. : Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2001. – 360 с.
172. Турчинович О. Історія сільського господарства Росії від часів історических до 185 року / О. Турчинович. – СПб. : Типографія А. Дмитрієва, 1854. – 168 с.
173. Указ Президента України «Про державний контракт і державне замовлення на 1994 рік» від 28 жовтня 1993 р. № 489/93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/489/93>.
174. Указ Президента України «Про Міністерство аграрної політики та продовольства України» від 23 квітня 2011 р. № 500/2011 // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 89.
175. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» від 29 червня 2000 р. № 832/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/832/2000>.
176. Українська Радянська Енциклопедія : в 17 т. / [Бажан М. П. та ін.]. – К. : Книжково-журнальна фабрика Головополіграфвидаву Міністерства культури УРСР, 1959–1965. – (Академія наук Української Радянської Соціалістичної Республіки).  
Т. 7. – 1962. – 576 с.



177. Українська Радянська Енциклопедія : в 17 т. / [Бажан М. П. та ін.]. – К. : Книжково-журнальна фабрика Головополіграфвидаву Міністерства культури УРСР, 1959–1965. – (Академія наук Української Радянської Соціалістичної Республіки).

Т. 11. – 1963. – 592 с.

178. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.mcx.ru/documents/document/show/200.19.htm>.

179. Федотова Е. В. Ценовая политика продовольственных интервенций (на примере Калужской области) [Електронний ресурс] / Е. В. Федотова // Агро XXI. – М. : ООО «Издательство Агрорус», 2008. – № 1–3. – Режим доступу :

<http://www.agroxxi.ru/journals/20080103/20080103.pdf>.

180. Филипов Ю. Д. Биржа. Ее история, современная организация и функции / Филипов Ю. Д. – М.; С.-Пб. : Тип. В. Ф. Киршбаума, 1920. – 199 с.

181. Форми заявок [Електронний ресурс]. / Офіційний веб-сайт Української аграрної біржі – Режим доступу :

<http://www.uame.com.ua/uk/publish/category/55274>.

182. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / [Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П., Саблук Р. П., Овсянніков О. В.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.

183. «Хлеб Инвестбуд» завершил программу форвардных закупок для Аграрного фонда [Електронний ресурс] / Интерфакс-Украина : Національна АК «Укragenrolizing». – Режим доступу :

<http://www.ukragroleasing.com.ua/hleb-investbud-zavershil-programmu-forvardnyih-zakupok-dlya-agrarnogo-fonda.html>.

184. Хозяйственное право : учебник / [Мамутов В. К., Знаменский Г. Л., Хахулин К. С. и др.]; под ред. В. К. Мамутова. – К. : Юринком Интер, 2002. – 912 с.

185. Хорунжий М. Й. Аграрна політика : [навч. посібник] / Хорунжий М. Й. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.

186. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / [за ред. О. М. Шпичака]. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – 585 с.

187. Чопенко Володимир. «Юрій Мельник: “У майбутньому основою розвитку аграрного виробництва стане приватний капітал”» [Електронний ресурс] / Володимир Чопенко // Дзеркало тижня. – 2006. – № 2. – Режим доступу :

[http://dt.ua/ECONOMICS/yuriy\\_melnik\\_u\\_maybutnomu\\_osnovoyu\\_rozvitku\\_agrarnogo\\_virobnitstva\\_stane\\_privatniy\\_kapital-45694.html](http://dt.ua/ECONOMICS/yuriy_melnik_u_maybutnomu_osnovoyu_rozvitku_agrarnogo_virobnitstva_stane_privatniy_kapital-45694.html).

188. Шемшученко Ю. С. Концепція права / Ю. С. Шемшученко // Юридична енциклопедія : в 6 т. / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) та ін.]. – К. : Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1998–2004. –

Т. 3: К–М. – 2001. – С. 339.

189. Шемшученко Ю. С. Проблеми розвитку аграрного і земельного в умовах фінансово-економічної загальносвітової кризи і глобалізації / Ю. С. Шемшученко // Сучасні проблеми аграрного і природо ресурсного права : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 30–31 жовтня 2009 р.). – К. : ІРІДІУМ, 2009. – С. 47–50.

190. Шинкаренко Роман. Загальні принципи управління ризиками при виробництві та маркетингу продукції [Електронний ресурс] / Роман Шинкаренко. – Режим доступу :

<http://www.agroinsurance.com/files/Commodity%20Risk%20Management-%20ukr.doc>.

191. Шишка Р. Б. Митне право України [Електронний ресурс] / Р. Б. Шишка. – Режим доступу :

<http://djerelo.com/shpargalki/118-legal-science/mutne-pravo-ukrainu/7360-4-mutna-polityka-ta-yiyi-osnovni-elementy>.

192. Шишков Ю. Экономическая роль государства в современном мире / Ю. Шишков // Экономист. – 1999. – № 1. – С. 25–34.

193. Шульга В. М. Еволюція предмету аграрного права України / В. М. Шульга // Аграрне право як галузь права, юридична наука і навчальна дисципліна :

матеріали Всеукр. круглого столу (Київ, 25 травня 2012 р.). – К. : Видавничий центр НУБіП України, 2012. – С. 23–25.

194. Щербина В. С. Господарське право України : [навч. посібник] [Електронний ресурс] / В. С. Щербина. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – Режим доступу :

<http://ebk.net.ua/Book/GPravo/16-22/71903.htm>.

195. Экономическая интервенция [Електронний ресурс] // Экономический словарь. – Режим доступу :

<http://abc.informbureau.com/>.

196. Юхименко П. І. Історія економічних учень : [навч. посібник] / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2005. – 583 с.

197. Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial declaration WT/MIN(01)/DEC/1 20 November 2001 Ministerial declaration Adopted on 14 November 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm#top](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm#top).

198. IwonaOlkowska. Interwencyjnyzakupzbóż – nowezasadyodrokugospodarczego 2010/2011 / IwonaOlkowska // BiuletynInformacyjny. – 2010. – № 7 (229). – Wydawca : AgencjaRynkuRolnego. – S. 15–18.

199. MarcinWardal.

Noweuregulowanaiinterwencyjnegozakupisprzedażyproduktówrolnych / MarcinWardal, Paweł Zaręba // BiuletynInformacyjny. – 2010. – № 3 (225). – Wydawca : AgencjaRynkuRolnego. – S. 49–61.

200. Rozporządzenie Komisji (UE) NR 1272/2009 z dnia 11 grudnia 2009 r. ustanawiające wspólne szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do zakupu i sprzedaży produktów rolnych w ramach interwencji publicznej (Dziennik Urzędowy UE L 349 z 29.12.2009. – S. 1–68) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://www.arr.gov.pl/data/00082/rk\\_1272\\_09.pdf](http://www.arr.gov.pl/data/00082/rk_1272_09.pdf).

201. Wydawnictwa ARR wrzesień 2010 «Interwencyjny zakup i sprzedaż zbóż». – S. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://www.arr.gov.pl/data/00321/zboza\\_2010.pdf](http://www.arr.gov.pl/data/00321/zboza_2010.pdf).