

УДК 339.564:005.336.4-027.63:338.432(477)

С. О. Остапенко,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7653-4787>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.11.64

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ — ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

S. Ostapenko,
Postgraduate student of the Department of Global Economy
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FOREIGN EXAMPLES OF AGRICULTURE PRODUCT EXPORT INCENTIVIZING — CHALLENGES FOR UKRAINE

Стаття присвячена оцінці зарубіжного досвіду підтримки експорту сільськогосподарської продукції та на основі нього розробити практичні рекомендації по їх впровадженню у вітчизняну практику державних та регіональних органів влади.

У країнах із розвинутою ринковою економікою особливе місце у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить методам стимулювання національних експортерів, вкладених у забезпечення ефективної реалізації наявного експортного потенціалу.

Застосування сучасних методів та інструментів стимулювання експорту сільськогосподарської продукції та продовольства ґрунтується на регулюванні світової торгівлі, насамперед, дотримання норм і правил Світової організації торгівлі (СОТ).

Доведено, що фінансовий механізм підтримки дозволяє підприємствам-експортерам товарів та послуг ефективніше конкурувати на світовому ринку, скорочувати витрати та фіскальні платежі (однаково це стосується всіх категорій підприємств).

Досвід країн, що успішно нарощують експорт продукції, показує, що ключову роль у національних системах підтримки експорту відіграє підтримка, що здійснюється спеціалізованими фінансовими організаціями — експортними кредитними агентствами.

Поряд із фінансовим механізмом державної підтримки експорту не менше значення має організаційний механізм, що включає низку інструментів та механізмів сприяння підприємствам-експортерам.

Сучасна підтримка національного експорту базується на взаємодії урядових та недержавних інститутів, включаючи профільні міністерства та відомства, спеціалізовані агенції та експертні центри, фінансові структури, регіональний та зарубіжний апарат. Дедалі виразніше проявляється тенденція консолідації інститутів та механізмів державної підтримки експорту там, зростання масштабів і значимості своєї діяльності.

Слід зазначити, що комплексний характер заходів та механізмів підтримки експорту є визначальним чинником успішної реалізації експортного потенціалу країни. В умовах висококонкурентного світового ринку та розвитку нетарифних обмежень імпорту можливості середнього та малого бізнесу щодо самостійного розвитку експорту суттєво обмежені. У зв'язку з цим провідні країни-експортери працюють над підвищенням ефективності фінансової та організаційної підтримки експорту, у тому числі через формування нових заходів та механізмів (наприклад, системна робота зі створення сприятливого іміджу країни, політико-дипломатична підтримка, лобювання інтересів національного бізнесу та інші).

The article is devoted to the assessment of foreign experience and approaches used for agriculture products export subsidizing on par with creation practical recommendations for state and regional authorities on how to implement foreign best practices.

In countries with a developed market economy, methods and instruments of incentivizing national exporter are among one of the most common and used practices in ensuring the effective implementation of the existing export potential and predefined strategy.

The use of modern methods and tools for stimulating the export of agricultural products and food is based on the regulation of world trade, first of all, compliance with the norms and rules of the World Trade Organization (WTO).

Financial aid mechanisms have proven to be effective in enabling exporting companies to compete more efficiently on the global market by reducing costs and fiscal payments. This applies to all categories of entrepreneurs and corporations.

Successful countries that have realized their export potential highlight the crucial role played by specialized financial organizations, such as export credit agencies, in national export support systems.

In addition to direct financial mechanisms, an organizational mechanism that facilitates streamlined and obstacle-free exporting experiences is equally important. Modern support for national exports is based on the interaction of governmental and non-governmental institutions, including relevant ministries and departments, specialized agencies and expert centers, financial structures, regional and foreign apparatus. The trend of consolidation of institutions with mechanisms of state support is becoming more and more evident.

It should be noted that the comprehensive nature of export support measures and mechanisms plays active role in the successful implementation of the country's export potential. In the conditions of a highly competitive global market and the development of non-tariff restrictions on imports, the opportunities for medium and small businesses to independently establish exporting business practices are significantly limited. In this regard, the leading exporting countries are working to increase the effectiveness of financial and organizational support for exports, including through the formation of new measures and mechanisms (for example, systematic work on creating a favorable image of the country, political and diplomatic support, lobbying the interests of national business and others).

Ключові слова: експорт, державна підтримка, сільськогосподарська продукція, експортери, сільськогосподарський товаровиробник.

Key words: export, state support, agricultural products, exporters, agricultural producer.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В сучасних умовах, зумовлених посиленням глобалізації та регіоналізації світової економіки та торгівлі, державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання національних експортерів є одним із найважливіших факторів ефективної реалізації їх потенціалу. Розвинені країни застосовують широкий асортимент заходів державного регулювання, спрямованих на створення умов для ефективного виробництва та збуту сільськогосподарської продукції та продовольства, підвищення конкурентоспроможності експортованої продукції. У зв'язку з цим для України дуже важливим є досвід країн щодо використання сучасного набору інструментів і механізмів, які забезпечують принаймні негірші умови для національних товаровиробників та експортерів по відношенню до основних конкурентів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок в дослідження зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством внесли С. Кваша, І. Демчак, О. Митченко, Г. Трофімова, О. Майданюк та інші науковці. Проте, швидкоплинні зміни функціонування зовнішнього ринку агропродовольства вимагає перегляду основних положень щодо запровадження системи державної підтримки експортерів сільськогосподарських товарів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі узагальнення досліджень науковців та досвіду країн світу розробити практичні рекомендації, щодо посилення заходів підтримки експорту сільськогосподарської продукції в повоєнний період відродження економіки країни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У країнах із розвиненою ринковою економікою особливе місце у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності належить методам стимулювання національних експортерів, вкладених у забезпечення ефективної реалізації наявного експортного потенціалу.

Заходи державної підтримки, які застосовуються в зарубіжних країнах, різноманітні та включають різні організаційні та фінансові механізми підтримки сільськогосподарського експорту.

Застосування сучасних методів та інструментів стимулювання експорту сільськогосподарської продукції та продовольства ґрунтується на регулюванні світової торгівлі, насамперед, дотримання норм і правил Світової організації торгівлі (СОТ) [1]. У нормативній документації Світової організації торгівлі виділяються три базові форми підтримки експорту продукції:

1) експортні субсидії (регламентуються Статтею XVI ГАТТ-1994, Угодою про субсидії та компенсаційні заходи, Угодою про сільське господарство, Модальностями з сільського господарства, підготовленими в рамках Четвертої Міністерської конференції СОТ);

2) діяльність державних торгових підприємств (регламентується Статтею XVII ГАТТ-1994, Модальностями сільського господарства, підготовленими в рамках Четвертої Міністерської конференції СОТ);

3) експортне кредитування, гарантування за експортними кредитами, програми страхування (розглядається у Модальностях із сільського господарства, підготовлених у рамках Четвертої Міністерської конференції СОТ).

Міжнародна продовольча допомога є ще одним заходом, опосередковано спрямованим на розвиток експорту продукції сільського господарства, яка хоч і виявляється з гуманітарними цілями, проте сприяє просуванню продукції сільського господарства на зовнішні ринки [2].

Слід зазначити, що всі країни, які є членами СОТ, взяли на себе зобов'язання не надавати експортні субсидії національним сільськогосподарським виробникам.

Принципи та правила торгівлі сільськогосподарськими товарами, включаючи підтримку експорту, були вперше узгоджені в рамках "Уругвайського раунду" багатосторонніх торговельних переговорів, а Угода з сільського господарства СОТ стала резуль-

татом багаторічних дискусій, які значною мірою визначали розвиток світових ринків сільськогосподарської продукції та продовольства.

Угода щодо сільського господарства СОТ містить механізми визначення обсягу експортних субсидій, зокрема методики визначення розміру експортних субсидій, індивідуальні кількісні зобов'язання учасників Угоди щодо обмеження та скорочення субсидування окремих товарів [3]. Суть Угоди щодо експортних субсидій полягає в наступному:

— експортні субсидії, що вимірюються як на основі обсягу субсидованого експорту, так і на основі бюджетних витрат на субсидування, були обмежені на рівнях базового періоду;

— країни, які взяли на себе зобов'язання щодо зниження експортних субсидій для великої кількості номенклатури сільськогосподарської продукції, спочатку визначеної списком із 22 продуктів.

Відповідно до статті 9 Угоди щодо сільського господарства СОТ затверджено приблизний перелік видів експортних субсидій, що підпадають під зобов'язання щодо скорочення:

— реалізація запасів сільськогосподарської продукції за цінами нижчими, ніж на внутрішньому ринку для експорту;

— субсидування сільськогосподарської продукції залежно від їх включення в експортну продукцію;

— виплати при експорті сільськогосподарської продукції на сільськогосподарський продукт, з якого експортний продукт отримано;

— надання субсидій зниження витрат звернення;

— пільгові тарифи на внутрішні перевезення та фрахт під час постачання на експорт;

— прямі виплати експортерам.

Зобов'язання щодо експортних субсидій є узгодженими списками конкретних зобов'язань щодо окремих товарів для кожної країни. При цьому всі учасниці беруть на себе зобов'язання не застосовувати жодних інших експортних субсидій, крім тих, що відповідають вимогам Угоди та спискам індивідуальних зобов'язань країни-учасниці.

Друга форма підтримки експорту, застосовувана в рамках СОТ — державні торгові підприємства, встановлювана Статтею XVII ГАТТ-1994. Відповідно до положень цієї статті до державних торговельних підприємств належать урядові та неурядові підприємства, включаючи органи з маркетингу, які наділені винят-

ковими або спеціальними правами або привілеями, включаючи законодавчі або конституційні повноваження, здійснюючи які вони впливають за допомогою своїх закупівель або продажів на рівень або спрямування імпорту, чи експорту [4].

У частині експорту державні торговельні підприємства поширюються такі правила:

кожна договірна сторона бере на себе зобов'язання про те, що якщо вона засновує або підтримує функціонування державного підприємства, де б воно не знаходилося, або надає, формально або фактично суб'єкту господарювання виняткові або спеціальні привілеї, то таке підприємство у своїх операціях з купівлі або продажу, що включає або імпорт, або експорт, діє таким чином, що відповідає загальним принципам недискримінаційного режиму, передбаченим ГАТТ для заходів урядів, що стосуються імпорту або експорту, що здійснюється приватними комерсантами.

З метою забезпечення транспарентності діяльності державних торговельних підприємств країни-члени СОТ повідомляють про такі підприємства Раду з торгівлі товарами.

Кожна країна-член СОТ розглядає свою політику щодо подання повідомлень про державні торгові підприємства Раді з торгівлі товарами, беручи до уваги положення Домовленості про тлумачення Статті XVII ГАТТ-1994 [5]. Проводячи такий розгляд, кожна країна-член СОТ повинна враховувати необхідність забезпечення максимально можливої транспарентності своїх повідомлень для того, щоб забезпечити чітку оцінку характеру діяльності зазначених підприємств та впливу їх діяльності на міжнародну торгівлю.

У рамках поточних багатосторонніх переговорів Дохійського раунду обговорюється питання про те, чи державні підприємства мають конкурентні переваги перед комерційними компаніями. Деякі країни стверджують, що комерційні компанії можуть створювати монополію на ринку, вдаватися до спотворення цін і отримувати державні субсидії у разі виникнення труднощів [6]. Крім того, країни, що розвиваються, вказують на необхідність існування державних торгових підприємств для забезпечення продовольчої безпеки, а також у тому випадку якщо приватний сектор виявляється досить слабким, щоб скласти конкуренцію з великими іноземними компаніями. Інші країни, навпаки, виділяють суттєві переваги, які отримує державне підприємство, встановлюючи монополію на купівлю базових товарів, спрямованих на ек-

спорт, використовуючи державні гарантії та не переслідуючи комерційних цілей у своїй діяльності.

Питаннями аналізу умов та статистичним наглядом виданих кредитів та інших засобів фінансової підтримки експорту (СФПЕ) займається Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [7].

У результаті реалізації контракту експортер відчуває гостру потребу у використанні СФПЕ під час двох періодів, які поділяються датою відвантаження товару. Перше — це СФПЕ, які потрібні у період, необхідний організації виробництва та підготовки товару до відвантаження, який відомий як період, що передує відвантаженню.

Відповідно до підходу ОЕСР до складу коштів фінансової підтримки експорту включаються:

- пряме експортне кредитування (різні форми);
- видачу гарантій щодо виплати експортних кредитів (банківські гарантії) та страхових полісів, що покривають ризики несплати з боку закордонного боржника;
- пряме фінансування експортера.

Аналіз структури коштів довгострокової фінансової підтримки експорту на підставі даних ОЕСР показує, що найбільша питома вага та найвищі темпи зростання належать до статті "кредитні гарантії", тобто гарантії державних організацій або приватних компаній щодо надання гарантій платежу за наданим кредитом [8].

Порівняння організації та інструментів підтримки експорту в США та п'яти провідних європейських державах (Німеччині, Франції, Великобританії, Італії та Нідерландах) показує, що в цих країнах можна виявити наявність аналогічних інструментів, що надаються. Насамперед це стосується асортименту пропонованих засобів фінансової підтримки експорту. Діючі Угоди СОТ досить детально регламентують правила надання експортних субсидій та діяльність державних торгових підприємств. Водночас такі форми підтримки та розвитку експорту, як експортне кредитування, гарантування експортних кредитів, програми страхування, а також міжнародна продовольча допомога набагато менш регламентовані та розглядаються в матеріалах, підготовлених за результатами Четвертої Міністерської конференції СОТ.

Водночас у рамках міжнародних вимог країни розвивають систему підтримки експорту, включаючи нові фінансові інструмен-

ти сприяння експортерам, спрощення митних та адміністративних процедур, посилення політико-дипломатичної підтримки, зміцнення маркетингового сприяння, створення комплексних загальнодоступних інформаційних та інформаційно-пошукових систем, розвиток механізмів державно — приватного партнерства у сфері сприяння експорту.

За даними Всесвітньої організації зі сприяння торгівлі, наразі у країнах світу налічується понад 150 організацій, основною функцією яких є сприяння зовнішньоекономічній діяльності, насамперед підтримці національного експорту. Головна особливість цих організацій полягає у широкій участі у їх діяльності (управлінні, фінансуванні) державних структур, причому нерідко держава здійснює цю діяльність у співпраці з підприємницьким сектором.

Ключову роль під час проведення експортної політики грають спеціалізовані державні, напівдержавні чи приватні організації, які надають широкий спектр послуг учасників ЗЕД. Найчастіше функції сприяння експорту виконують спеціально засновані цих цілей державні агентства, мають розгалужений власний апарат і самостійний бюджет. Діяльність агентств (аналогічних структур) спрямована на вирішення завдань інформаційно-консультаційного, організаційного, маркетингового, експертного сприяння експортерам, у тому числі через взаємодію з інститутами фінансового стимулювання експорту (експортно-імпортними банками, компаніями зі страхування та гарантування експортних кредитів). Основними функціями агентств є: надання сприяння національним експортерам у пошуках ринків збуту для виробленої продукції, а також надання інформації про те, які товари та послуги потрібні на світових ринках.

Основні напрямки діяльності агентств з просування експорту:

- створення сприятливого іміджу країни (рекламні та промоутерські заходи, а також захист інтересів експортерів);

- надання послуг експортерам (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів, технічне сприяння, ознайомлення із законодавством країн-імпортерів та міжнародними нормами);

- маркетинг (виставки та ярмарки, бізнес-місії експортерів та імпортерів, що супроводжують послуги з обслуговування в країні-імпортері);

- дослідження експортних ринків, підготовка публікацій, створення інтернет-ресурсів, що дозволяють встановлювати ділові контакти між національними та закордонними експортерами та імпортерами.

Фінансовий механізм підтримки дозволяє підприємствам-експортерам товарів та послуг ефективніше конкурувати на світовому ринку, скорочувати витрати та фіскальні платежі (однаково це стосується всіх категорій підприємців).

Державна підтримка експорту у фінансовій сфері здійснюється за допомогою таких основних інструментів:

- страхування експортних угод на пільгових умовах (порівняно з умовами за нормального страхування),

- кредитування на пільгових умовах,

- надання країнам — економічним партнерам, так званої офіційної допомоги розвитку.

Державне страхування експортних контрактів здійснюється за відносно помірну плату (0,5—1% застрахованої суми), оскільки воно функціонує на безприбутковій основі, покриваючи страховими преміями лише втрати від порівняно рідкісних збиткових комерційних операцій, а також адміністративні витрати. Державні гарантії захищають експортера від фінансових втрат і, крім того, дозволяють комерційним банкам надавати йому кредит на сприятливих умовах (що здешевлює комерційну операцію), а також видавати кошти відразу після відвантаження товару. Державне страхування експорту істотно полегшує та здешевлює постачання товарів та послуг за кордон. Гарантія платежів під час експорту до країн із високим рівнем ризику спонукає підприємців, особливо малих та середніх, до пошуків нових ринків у цій групі країн.

Національне державне страхування експорту має різні організаційні форми залежно від загальної економічної політики уряду, ставлення в країні до безпосередньої участі держави у господарському житті, особливостей національної системи страхування та деяких інших факторів. Страхування експорту здійснюють державні установи або підрозділи в міністерствах, зокрема у США, Великобританії, Японії, приватні страхові компанії або банки від імені та за дорученням уряду (Німеччина, Австрія), громадські організації або фонди (Швеція, Фінляндія), фінансові установи спільної із державою власності (Франція, Іспанія).

Кредит експортеру на пільгових умовах за участю держави здешевлює та стабілізує фінансування експортних поставок, що дозволяє підвищувати їхню конкурентоспроможність. Особлива увага приділяється покращенню умов довгострокового кредитування експортерів.

Досвід країн, що успішно нарощують експорт продукції, показує, що ключову роль у національних системах підтримки експорту відіграє підтримка, що здійснюється спеціалізованими фінансовими організаціями — експортними кредитними агентствами.

До їх функцій входить: кредитування, гарантування та страхування експортних кредитів, а також страхування приватних інвестицій за кордоном. У ряді випадків агентства здійснюють пряме кредитування експорту та субсидування процентної ставки за експортними кредитами. Завдяки діяльності експортних кредитних агентств підприємці мають можливість отримувати банківські кредити більш тривалі терміни і більш пільгових умовах.

Державна гарантійно-страхова і кредитна підтримка експорту грає нині провідну роль просуванні зовнішні ринки як технічно складних, капіталомістких виробів, і сільськогосподарської продукції. На практиці учасники різних торгів та конкурсів, які отримують таку підтримку, можуть виставити пропозицію з більш пільговими умовами фінансування, забезпечуючи собі таким чином великі шанси на успіх.

Поряд із фінансовим механізмом державної підтримки експорту не менше значення має організаційний механізм, що включає низку інструментів та механізмів сприяння підприємствам-експортерам. Інструменти організаційного механізму підтримки експорту:

- інформаційно-консультаційна підтримка (включаючи проведення ринкових та маркетингових досліджень, надання юридичних консультацій та ін.);

- навчання та спеціальні інформаційно-освітні заходи (семінари, вебінари та ін.);

- промоутерська підтримка, включаючи виставково-ярмаркову діяльність, сприяння у налагодженні ділових контактів та коопераційних зв'язків із закордонними партнерами;

- торговельно-політична підтримка (покращення умов доступу на зовнішні ринки, усунення дискримінаційних обмежень, у тому числі шляхом забезпечення ефективного вико-

ристання інструментарію СОТ, механізму регіональних та двосторонніх угод про вільну торгівлю та ін.);

- політико-дипломатична підтримка (державні візити, лобіювання, супровід інвестиційних проєктів та експортних угод, просування позитивного ділового іміджу);

- усунення надлишкових адміністративних бар'єрів.

Сучасна підтримка національного експорту базується на взаємодії урядових та недержавних інститутів, включаючи профільні міністерства та відомства, спеціалізовані агенції та експертні центри, фінансові структури, регіональний та зарубіжний апарат. Дедалі виразніше проявляється тенденція консолідації інститутів та механізмів державної підтримки експорту там, зростання масштабів і значимості своєї діяльності.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи сказане, слід зазначити, що комплексний характер заходів та механізмів підтримки експорту є визначальним чинником успішної реалізації експортного потенціалу країни. В умовах висококонкурентного світового ринку та розвитку нетарифних обмежень імпорту можливості середнього та малого бізнесу щодо самостійного розвитку експорту суттєво обмежені. У зв'язку з цим провідні країни-експортери працюють над підвищенням ефективності фінансової та організаційної підтримки експорту, у тому числі через формування нових заходів та механізмів (наприклад, системна робота зі створення сприятливого іміджу країни, політико-дипломатична підтримка, лобіювання інтересів національного бізнесу та інші).

На сучасному етапі продовжується формування та вдосконалення багаторівневої системи регулювання у галузі сільськогосподарського виробництва та міжнародної торгівлі. Прагнення світової спільноти лібералізувати торгівлю сільськогосподарською продукцією та продовольством призводить до появи нових, ефективніших способів адаптації зовнішньоторговельної та аграрної політики до нових умов.

В результаті багато країн, особливо економічно розвинених, продовжують застосовувати протекціоністські методи захисту ринків та експортні субсидії.

У зв'язку з цим для України важливо використовувати певний досвід країн, у тому числі й країн Європейського Союзу, для розробки

заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання державних фінансових засобів підтримки сільськогосподарських товаровиробників та експортерів вітчизняної продукції.

Література:

1. Кондратюк О., Стояненко І. Експортний потенціал агросектора України. *Scientia Fructuosa*. 2022. №4. С. 26—51.
2. Шаповал Б. С. Розвиток експорту агропродовольчої продукції України до країн Азії. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5, №4. С. 292—299.
3. Пилипенко В. В., Грищенко І. Ю. Перспективи розвитку експортного потенціалу рослинницької галузі України. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: Економічні науки*. 2021. № 10 (1). С. 54—59.
4. Сокол Л. М. Експорт сільськогосподарської продукції в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2016. Вип. 247. С. 296—300.
5. Рахман М. С., Трепалюк Є. О. Маркетинговий аналіз експортної діяльності агрокомплексу України. *Бізнес Інформ*. 2021. №11. С. 475—482.
6. Бондаренко О. В. Щодо формування стратегії управління експортними ризиками в агро бізнесі. *Вчені записки Харківського гуманітарного університету "Народна українська академія"*. 2021. Т. 27. С. 200—210.
7. Бокій О. В. Розвиток експорту агропродовольчої продукції в Україні. *Продовольчі ресурси*. 2021. Т. 9, № 16. С. 237—252.
8. Янишин Я. Проблеми та перспективи експорту продукції сільського господарства України на ринки Європейського Союзу. *Вісник*

Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2018. №25. С. 51—55.

References:

1. Kondratiuk, O. and Stoianenko, I. (2022), "Export potential of the agricultural sector of Ukraine", *Scientia Fructuosa*, vol. 4, pp. 26—51.
 2. Shapoval, B.S. (2020), "Export development of Ukraine's agricultural food products to Asian countries", *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 5, no. 4, pp. 292—299.
 3. Pylypenko, V.V. and Hryshchenko, I.Yu. (2021), "Prospects for development of the export potential of the crop in Ukraine", *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal "Internauka". Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 10 (1), pp. 54—59.
 4. Sokol, L.M. (2016), "Agricultural export of Ukraine: current state and development prospects", *Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Serii: Ekonomika, ahrarnyj menedzhment, biznes*, vol. 247, pp. 296—300.
 5. Rakhman, M.S. and Trepaluk, Ye.O. (2021), "Marketing analysis of the export activity of the agricultural complex of Ukraine", *Biznes Inform*, vol. 11, pp. 475—482.
 6. Bondarenko, O.V. (2021), "Regarding the formation of an export risk management strategy in agro business", *Vcheni zapysky Kharkivs'koho humanitarnoho universytetu "Narodna ukrains'ka akademiia"*, vol. 27, pp. 200—210.
 7. Bokij, O.V. (2021), "Development of export of agri-food products in Ukraine", *Prodovol'chi resursy*, vol. 9, no. 16, pp. 237—252.
 8. Yanyshyn, Ya. (2018), "Problems and prospects of Ukraine's export of agricultural products in the European Union market", *Visnyk L'vivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika APK*, vol. 25, pp. 51—55.
- Стаття надійшла до редакції 19.05.2023 р.*

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА