

Організаційні засади експорту насіння ріпаку безпосередньо товаровиробниками

В умовах ринкової економіки для суб'єктів ринку зернових та олійних культур в Україні важливим є питання довгострокового розвитку підприємства, яке можливе за умови прийняття рішень щодо визначення шляхів реалізації сільськогосподарської продукції, а також строків її збуту на ринку. Оптимізація шляхів реалізації зернових та олійних культур допомагає суб'єктам ринку правильно планувати структуру виробництва, терміни реалізації продукції, приймати необхідні логістичні й фінансові рішення.

Дослідженню експорту продукції АПК, і зокрема насіння ріпаку, приділяють увагу такі вчені, як В.О. Дубровін, П.С. Вишнівський, Г.М. Калетнік, Т.В. Куць, М.Д. Мельничук, О.О. Митченко, О.М. Шпичак та ін. Актуальність проведення подальших досліджень з обраної теми зумовлена популярністю вирощування насіння ріпаку у вітчизняних сільгоспвиробників і недостатньою обізнаністю останніх щодо організаційно-економічних засад експорту.

Мета статті – аналіз шляхів експорту насіння ріпаку українського виробництва, виявлення переваг для сільгоспвиробників при самостійному експорті продукції власного виробництва, дослідження порядку оформлення насіння ріпаку на експорт.

Основний обсяг експорту насіння ріпаку з України здійснюють українські представництва великих транснаціональних корпорацій, таких як ДПП "Сантрейд" (Bunge), "Альфред Топфер Україна" (Alfred C.Toerfer International Group), ПП "Серна" (Glencore) й ін. Великі українські агрохолдинги також самі експортують насіння ріпаку, яке вони виростили. Водночас середні та невеликі фермерські господарства реалізують практично весь зібраний урожай ріпаку

на умовах франко-елеватор або франко-склад підприємства, таким чином недоодежують виручку від реалізації продукції власного виробництва.

У цьому контексті не можна відкидати фактор поділу праці, згідно з яким підприємства працюють ефективніше, коли виконують притаманні їм операції на шляху товару від лану до кінцевого споживача: фермерські господарства – вирощування і збирання врожаю; трейдерські компанії – торгіві, експортні операції; транспортно-експедиторські організації – логістичні операції тощо. Але якщо фермерське господарство має певний критичний обсяг товару, недоодержаний прибуток від реалізації якого на внутрішньому ринку перевищує витрати на його експорт, для господарства є сенс самостійно здійснити експорт власної продукції.

$P1 \leq P2 * \text{грн}/\$ - C,$

де $P1$ – ціна на внутрішньому ринку EXW, грн/мт;

$P2$ – ціна при реалізації на експорт DAP, USD/мт;

C – витрати для реалізації на експорт (сертифікація, відвантаження, транспортні витрати тощо), грн/мт;

грн\$ – курс гривня/долар США.

Є певна критична маса/обсяг продукції, починаючи з якої виробникові вигідніше самостійно продати товар на експорт, ніж реалізовувати з-під комбайна чи з елеватора. З таблиці видно, що для насіння ріпаку цей критичний обсяг дорівнює трьом вагонам товару (близько 175 мт).

Щоб продавати олійні культури, вирощені на землях господарства, за експортними контрактами, необхідно володіти адекватною й достовірною інформацією про ціни на насіння ріпаку на внутрішньому та світовому ринках, знати порядок сертифікації й ми-

* Науковий керівник – О.М. Шпичак, доктор економічних наук, професор, академік НААН.

тного оформлення продукції на експорт, мати інформацію щодо тарифного і нетарифного регулювання експорту сільгосппродукції тощо.

Джерелами такої інформації можуть бути: оператори ринку (відділи закупівлі сировини підприємств-переробників олійних культур; трейдерські відділи представництв

транснаціональних компаній; українські трейдерські компанії; співробітники елеваторів та хлібоприймальних підприємств; експедиторські компанії; фермери й співробітники аграрних холдингів), сайти фахових інтернет-видань, фахові журнали, інформація про біржові торги з сайтів провідних світових бірж, інформація державних органів.

Порівняльна таблиця витрат при експорті різних партій насіння ріпаку

Вартість грн/мт*	1 вагон 58 мт	2 вагони 116 мт	3 вагони 174 мт	5 вагонів 300 мт	9 вагонів 520 мт	17 вагонів 1000 мт
Відвантаження з КХП	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
ТЕО	69,00	69,00	69,00	51,00	30,00	30,00
ЗПУ	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
Митне оформлення	19,00	12,00	9,00	7,00	6,00	6,00
Залізничний тариф	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Додаткові збори по станції	40,00	30,00	20,00	17,00	14,00	14,00
Сертифікація						
Фітосанітарний сертифікат	6,70	6,70	6,70	6,70	6,70	6,70
ДХІ	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Екологія	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60
Сертифікат походження	9,50	4,70	3,10	1,80	1,10	1,10
Усього	332,40	310,60	296,00	271,70	246,00	246,00

* Середні дані для відправки залізничним транспортом з елеватора в Хмельницькій області при поставках на експорт на умовах DAP-кордон України-Польщі.

Крім того, відповідно до українського законодавства для ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємство зобов'язане пройти акредитацію на експорт. Акредитацією називається реєстрація та облік суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах.

Для проходження акредитації на ведення зовнішньоекономічної діяльності необхідно звернутися на митницю тієї області, в якій зареєстроване підприємство. На митниці необхідно з'ясувати, в зоні діяльності якого саме митного поста знаходиться район, в якому зареєстроване підприємство. Детальна інформація розміщена на офіційному веб-сайті Державної митної служби України¹.

Для взяття на облік суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на митний пост подаються такі документи.

1. Статутні: рішення власника або уповноваженого ним органу про створення суб'єкта підприємницької діяльності; статут підприємства.

2. Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності.

3. Довідка органів статистики про занесення суб'єктів підприємницької діяльності до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України; довідка податкових органів про включення суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб без створення юридичної особи до Державного реєстру фізичних осіб платників податків (ДРФО).

4. Довідка уповноваженого банку про наявність гривневого розрахункового й валютного рахунків.

5. Ксерокопії сторінок паспортів керівника підприємства, головного бухгалтера та декларантів (осіб, уповноважених на роботу з митницею); ксерокопії довідок з податкової інспекції про присвоєння ідентифікаційного коду керівнику й головному бухгалтеру підприємства.

6. Накази по підприємству чи інші документи, які свідчать про призначення на посаду керівника підприємства, головного бухгалтера та працівників, відповідальних за роботу з митницею.

7. Документи, що підтверджують юридичну й фактичну (поштову) адресу, в тому числі довідки місцевих органів влади, договори оренди та суборенди тощо.

¹ Інтернет-ресурс: www.customs.gov.ua.

8. Довідка форми № 5-р (або № 2-р), видана податковим органом, що суб'єкт ЗЕД перебуває на обліку, або довідка за підписом керівника й головного бухгалтера, що суб'єкт не підлягає реєстрації у Державному реєстрі платників ПДВ.

9. Довідка форми 4-ОПП податкової інспекції (адміністрації), де юридична особа перебуває на обліку в податкових органах.

10. Свідоцтва про реєстрацію засновників – юридичних осіб, ксерокопії паспортів і довідок з податкової інспекції про присвоєння ідентифікаційного коду засновників – фізичних осіб.

Митне оформлення продукції, що експортується, з 01.02.2011 року здійснюється на підставі зовнішньоекономічних контрактів, які мають бути зареєстровані на Аграрній біржі відповідно до абз. 2 п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2010 року №1254 "Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів".

Згідно з вищезазначеною Постановою, послуги з укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів щодо експорту сільськогосподарської продукції (товарів), надає Аграрна біржа² (виноски ставляться за розділовими знаками), утворена згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2005 року №1285 (1285-2005-п) "Про створення Аграрної біржі" (Офіційний вісник України, 2005, №52, ст. 3321), або інші товарні біржі, які сертифіковані в установленому законодавством порядку щодо стандартів продажу або поставки біржового товару, та яким Аграрна біржа надала право на участь у біржовій торгівлі.

Згідно із підпунктом 3.3.1 статті 3 Закону України "Про державну підтримку сільськогосподарства України": "Об'єктами державного цінового регулювання є такі види сільськогосподарської продукції (товарів): пшениця тверда; пшениця м'яка; зерно суміші пшениці й 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 субпродук-

ти забійних тварин і птиці; молоко сухе; масло вершкове; олія соняшникова." Для реєстрації зовнішньоекономічного контракту на Аграрній біржі біржовому брокеру потрібно надати такі документи:

дві копії контракту та Додаткової/их угод(и), а також контракт і додатки (якщо є) у форматі ".doc" (файл Microsoft Office Word);

копію свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи;

копію свідоцтва про реєстрацію підприємства як суб'єкта оподаткування ПДВ;

копію довідки з ЄДРПОУ;

банківські реквізити установи (гривневий рахунок) та повне ім'я особи-підписанта договору – доручення, яке буде надано брокером.

Після надання вищезазначених документів на біржу брокер надсилає необхідні для підписання документи та реєструє контракт на біржі.

Реєстрація контракту на біржі є платною процедурою. Вартість послуг брокера становить 0,05% від загальної вартості контракту. Також є реєстраційний збір, який залежить від вартості контракту. Наприклад, якщо вартість контракту – до 1,0 млн грн, реєстраційний збір становить 0,2% від загальної вартості контракту, якщо до 5,0 млн грн – 0,1% від вартості контракту і т.д.

Важливим елементом експортно-імпортних операцій є встановлення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності ціни на експортний товар. Ціни на експортні товари визначаються самостійно сторонами зовнішньоекономічних контрактів. При цьому варто враховувати, що у випадках, передбачених чинним законодавством України та міжнародними угодами, регулювання ціноутворення при експортно-імпортних операціях в Україні здійснюється встановленням нормативно-правовими актами індикативних, фіксованих або граничних (нижніх) рівнів цін по зовнішньоторговельних угодах.

Індикативні ціни розробляє Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та уповноважені ним організації на базі результатів аналізу інформації, одержаної від митних, фінансових, статистичних держав-

² Інтернет-ресурс: www.uame.com.ua.

них органів, банківських, інформаційних та інших установ і організацій України, з інших джерел, за відповідними методиками. При цьому враховуються стандарти якості товарів, чинні в Україні та визнані у світовій практиці, передбачені законодавством України умови поставки і розрахунків, стан кон'юнктури зовнішніх та внутрішніх ринків, цінова інформація й прогнози щодо можливих цінових коливань, контрактна практика щодо відповідного товару на відповідному ринку та інша інформація кон'юнктурно-цінового характеру. Індикативні ціни є обов'язковими до використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності при укладенні й здійсненні зовнішньоекономічних угод (контрактів). Рішення про запровадження індикативних цін приймає та переліки індикативних цін затверджує Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Таке рішення й переліки індикативних цін публікуються цим Міністерством або уповноваженими ним організаціями в газеті "Урядовий кур'єр" не менш як раз на місяць.

Після реєстрації контракту на біржі потрібно одержати лист-погодження. Відповідно до статті 71 Митного кодексу України та Постанови Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2003 року №584 "Про затвердження Порядку визначення місця здійснення митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються резидентами та нерезидентами через митний кордон України" можна оформити вивізну декларацію в митному органі, в зоні діяльності якого перебувають товари, що підлягають вивезенню, або митним органом у пункті пропуску через митний кордон України за місцем вивезення цих товарів. Для цього необхідно оформити лист-погодження спочатку за місцем акредитації, а потім за місцем митного оформлення товару. Якщо вантаж однорідний і вивозитиметься кількома партиями, можна оформити один лист-погодження на один рік у межах одного контракту.

Після цього необхідно оформити супровідну документацію на товар:

1. Сертифікат якості. Видається Державною інспекцією сільського господарства

України на кожний вагон товару, який експортується з країни; підтверджує факт проведення огляду (інспектування) товару під час його завантаження у вагони. Сертифікат якості містить таку інформацію: станція відправлення товару; номер вагону, на який цей сертифікат видається; номер контракту, згідно з яким товар продається; маса нетто товару; дані продавця і покупця; станція призначення; назва культури та її клас; стандарт (номер ДСТУ); країна походження товару, а також зазначає показники якості, а саме: властивий товару колір і запах, відсоток вологості, ступінь зараженості й забрудненості товару шкідниками, частка сміттевої домішки, частка зернової домішки, відсоток вмісту олії, кислотне число олії та може мати деякі особливі відмітки, які стосуються умов зовнішньоекономічного контракту, наприклад: вміст ерукової кислоти, глюкозинолатів, вміст ГМО із посиланням на номери протоколів проведених випробувань.

2. Фітосанітарний сертифікат. При експорті сільськогосподарської продукції державними органами (митною службою, ветеринарною службою) України, згідно з вимогами законів України "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції", "Про ветеринарну медицину", "Про карантин рослин", ст. 18 Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність", здійснюється фітосанітарний контроль підкарантинних товарів. Фітосанітарний сертифікат видається Державною службою з карантину рослин України окремо на кожний вагон товару, який експортується із країни. Засвідчує, що зазначені в ньому рослини, рослинні продукти чи інші регульовані матеріали були перевірені та/або пройшли експертизу відповідно до необхідних офіційних процедур і вважаються вільними від шкідливих організмів, що є карантинними для країни-імпортера, та відповідають діючим фітосанітарним вимогам країни-імпортера, включаючи і регульовані некарантинні шкідливі організми. Фітосанітарний сертифікат містить такі дані: номер вагона, на який він був виданий, та масу нетто товару в ньому; ботанічну назву підкарантинного матеріалу (латиною); пункт ввезення, назву країни-імпортера; дані експортера й імпортера та

номер контракту. Засвідчується печаткою Головної державної інспекції з карантину рослин України та підписом інспектора.

3. Сертифікат походження товару. Видається Торгово-промисловою палатою України, яка засвідчує заяву продавця (міститься в самому сертифікаті) про те, що товар є дійсно походженням з України. Містить у собі відомості про експортера, одержувача товару та продавця; номери вагонів (зазвичай видається на партію); назву товару і його кількість.

4. Сертифікат нон-ГМО. Видається Державною інспекцією сільського господарства України або сюрвеєром. Сюрвеєр обирається за домовленістю сторін.

5. Декларація нон-ГМО. Видається експортером, який цим документом засвідчує той факт, що товар не був генетично модифікований, а також вказує в декларації повну назву й кількість товару, на який вона видається; назва та адреса одержувача і номер контракту. Текст такої Декларації приблизно виглядає таким чином: «Цим підтверджуємо, що для вирощування насіння ріпаку українського походження, яке поставляється нашим підприємством, не використовувалися генетично модифіковані сорти насіння ріпаку, які заборонені Постановою Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1998 року «Про тимчасовий порядок ввезення, державного випробування, реєстрації та використання трансгенних сортів рослин в Україні».

6. Сертифікат чистоти тари. Видається експедитором або незалежним сюрвеєром. Такий сертифікат підтверджує проведення інспекції з чистоти тари (залізничних вагонів) перед завантаженням товару.

Для оформлення товару на експорт, замовлення вагонів-зерновозів, оформлення залізничних накладних та інших робіт,

пов'язаних з відправкою продукції на експорт, варто скористатися послугами транспортно-експедиторських компаній. Ринок логістичних послуг в Україні розвинутий, на ньому працює багато фірм, які спеціалізуються на наданні послуг із сертифікації та відправлення вантажів залізничним транспортом. Такі організації знаходяться у висококонкурентному середовищі, тому вартість їхніх послуг є незначною і відповідною виконаній роботі.

Деякі операції з тих, що було перераховано вище, необхідно виконати один раз (відкриття валютного рахунка, проходження акредитації для ведення зовнішньоекономічної діяльності), виконання інших операцій можуть взяти на себе за винагороду сторонні організації (митні брокери, транспортно-експедиторські компанії).

Окрім прямої вигоди у вигляді більшої ціни реалізації продукції, господарствовиробник може одержати й інші нематеріальні винагороди. Наприклад, банківські установи розглядають можливість надання кредитів в іноземній валюті (відсоткові ставки за якими набагато менші, ніж за кредитами в гривні) підприємствам, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність, і взагалі віддають перевагу в фінансуванні саме таким підприємствам. Крім того, підприємство, яке зарекомендувало себе як надійний експортер у співпраці з іноземними покупцями сільгосппродукції, має можливість укладати ф'ючерсні й форвардні контракти на поставку продукції власного виробництва, таким чином фіксувати ціну продукції та страхувати себе від цінкових ризиків. Крім того, існує практика попереднього фінансування, коли підприємство може одержувати попередню оплату за товар, який ще тільки буде вирощений, і таким чином вирішувати питання фінансування власного сільгоспвиробництва.

Проаналізовано різні шляхи експорту насіння ріпаку українського виробництва, розглянуто порядок оформлення продукції на експорт, зазначено переваги для товаровиробників при самостійному експорті продукції власного виробництва.

Проанализированы различные пути экспорта семян рапса украинского производства, рассмотрен порядок оформления продукции на экспорт, указаны преимущества для товаропроизводителей при самостоятельном экспорте продукции собственного производства.

Various ways of export of rapeseeds that are produced in Ukraine are analysed, the procedure of official registration of products for export is considered, the benefits for producers in an independent exporting of the goods of their own production are specified.

* * *