

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАКУПІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ І СИРОВИНИ (ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД)

Порушено окремі питання вітчизняного й зарубіжного досвіду закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб. Досліджено досвід Англії, Німеччини, Швеції, Японії, деяких країн ближнього зарубіжжя (більш детально – Російської Федерації). На підставі порівняльного аналізу закупівлі сільськогосподарської продукції в Україні запропоновано рекомендації щодо їх удосконалення.

Ключові слова: АПК – аграрно-промисловий комплекс; ЄС – Європейське співтовариство; СОТ – Світова організація торгівлі; реалізація – діяльність суб'єктів господарювання АПК з продажу сільськогосподарських товарів (робіт, послуг); застава – спосіб забезпечення виконання зобов'язань.

Понад 40 років Європейське Співтовариство (з 1 листопада 1993 р. – Європейський Союз) проводить протекціоністську політику товаровиробників у сфері сільського господарства (Common agricultural Policy «Сар»). Останнім часом українські аграрні правники виявляють значний інтерес до подібної в ЄС політики у цій царині, особливо в такій його сфері, як державна закупівля сільськогосподарської продукції, вбачаючи в цьому можливий засіб подолання труднощів, з якими стикається сільське господарство в Україні. Вивчення зарубіжного досвіду закупівлі й постачання сільськогосподарської продукції для державних потреб є актуальним і доцільним, що зумовило вибір теми дослідження. Окремі питання цієї проблеми були оприлюднені у працях таких вчених, як Л. П. Баховкіна, Ю. Д. Білик, Ц. В. Бичкова, Н. В. Головка, В. В. Леонтєва, В. П. Ситник, А. М. Статівка, Е. А. Юзефович, І. Р. Юхновський [1; 2; 4; 5; 10; 13; 15] та ін. Проте вона не втратила своєї актуальності й сьогодні.

Державне регулювання сільського господарства в країнах з розвиненою

економікою являє складний механізм, що включає різноманітний інструментарій впливу на виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. Формування законодавчого підґрунтя розвитку сільського господарства завжди знаходилося на особливому місці в економічній стратегії США з огляду на необхідності пріоритетного вирішення сільськогосподарських проблем. Після Другої світової війни американські законодавці взяли курс на проведення політики, яка дозволила спрямувати прямі державні субсидії й закупівлю сільськогосподарської продукції на потреби держави до 28 млрд дол. на рік, неухильно контролювати виробництво і збут цієї продукції та перетворити США на головного експортера продовольства [3, с. 15-16].

У жодній країні розвиненого монетаризму держава не відмовлялась і не відмовляється від закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб, самостійно встановлюючи при цьому ціни на неї й надаючи субсидії та дотації товаровиробникам, сприятливі для їх розвитку й одержання сукупних доходів. Наприклад, у 90-х рр. ХХ ст. закупівля сільськогосподарської продукції для державних потреб і субсидії забезпечили значну частину сукупних доходів сільськогосподарських товаровиробників з розрахунку на 1 га сільгоспугідь у США – на 30 %, Канаді – 45, Швеції – 59, Японії – 66, Фінляндії – 71, Норвегії – 77 % [6, с. 28].

Аналізуючи правове регулювання й практику застосування законодавства США щодо реалізації та закупівлі державою сільськогосподарської продукції, коротко зупинимося на характеристиці деяких положень Закону 1985 р. «Про продовольчу безпеку США». Його прийняття зумовлено, в першу чергу, внутрішньополітичною та економічною ситуацією в країні. Закон підтвердив курс на збереження субсидування сільського господарства, закупівлю сільгосппродукції за рахунок бюджетних коштів і ввів нові положення та механізми її закупівлі й застави під державні кредити, сприяючи не тільки її закупівлі, а й експорту. На такій розширеній юридичній базі державні вливання бюджетних коштів у сільське господарство були доведені до 58 млрд дол. Це

дозволило уряду США не тільки різко посилити вплив на коливання кон'юнктури ринку, регулювання посвіних площ та обсягів виробництва сільгосппродукції на доходи сільськогосподарських товаровиробників (в основному фермерів), а й стати головним покупцем й розподільником виробленої в країні сільгосппродукції. На кінець 90-х рр. у власність держави надходило до 47 % врожаю пшениці й 45 % молочних продуктів.

Цим же Законом було передбачено й обумовлено порядок вирішення проблеми раціонального використання земель, боротьби з ерозією ґрунтів, виведення з обробітку земель, що піддаються ерозії. Якщо сільгосптоваровиробник не брав участі у здійсненні протиерозійних заходів, він не одержував ніяких державних субсидій й позбавлявся їх, якщо проведене ним осушення боліт негативно впливало на біологічний стан і гідрологію місцевості [7, с. 106].

Подібні заходи доцільно було б закріпити й у законодавстві України, оскільки непродумане й не прогнозоване осушення боліт тільки в Чернігівській області призвело до тяжких і непоправимих наслідків. Улітку в області на даний час нерідко виникають пожежі торф'яників і лісів, пересихають невеликі річки і струмки, які живили землю вологою. Ці чинники негативно впливають не тільки на якість і урожайність сільськогосподарських угідь, а й у цілому на екологію і здоров'я людей [14].

У Німеччині та в інших країнах ЄС характер державного регулювання сільським господарством визначається єдиною аграрною політикою, у рамках якої захист товаровиробника аграрної продукції спрямований головним чином на підтримку певного рівня закупівельних цін, обсяги закупівель, субсидування окремих видів продукції та виваженого співвідношення обсягів закупівель сільськогосподарської продукції з обсягами державних інвестицій та кредитування.

Без сумніву, головним в аграрній політиці будь-якої країни є цінова політика. У Німеччині обсяги закупівлі сільгосппродукції плануються щорічно.

Яскравим прикладом цінової підтримки власних товаровиробників

аграрної сфери є Японія, де закупівельні ціни на сільгосппродукцію у декілька раз вище світових [12, с. 5].

У Швеції рівні закупівельних цін на сільгосппродукцію, зокрема харчового призначення, встановлюються щорічно на переговорах між урядом і об'єднанням сільськогосподарських товаровиробників за участю представників споживачів [8, с. 10].

Якщо звернутися до досвіду Європейського Союзу щодо реалізації сільгосппродукції, то можна дійти висновку, що його законодавство також містить положення про державні замовлення та закупівлі. Державні замовлення визначаються як придбання виробів, товарів сільськогосподарського виробництва та надання різноманітних сільськогосподарських послуг, робіт тощо, центральними регіональними й місцевими державними органами, адміністраціями. Причому сфера застосування державних замовлень в певній мірі обмежена і як така на ринок сільськогосподарської продукції не поширюється, а обмежується сферами транспорту, телекомунікацій, енергетики, водопостачання тощо, але це не означає обмеження права кожної з держав-членів ЄС використовувати державне замовлення, предметом якої є сільгосппродукція. Це обумовлюється тим, що одним із ефективних шляхів господарювання в аграрно-промисловому комплексі держав ЄС є здійснення процедури закупівлі ними сільгосппродукції.

Розглядаючи систему державних закупівель у цих країнах, слід відзначити деякі важливі моменти. За підрахунками експертів, загальна вартість контрактів за державними закупівлями в ЄС перевищує 500 млрд євро на рік. В останні роки простежується чітка тенденція до зростання обсягів державних закупівель сільгосппродукції, яка нині в середньому становить 16 % ВВП [9, с. 40–48]. З метою забезпечення законності та ефективності функціонування державних закупівель створено детальну нормативно-правову базу, що базується на Римському та Маахтриському договорах і водночас є фундаментом для вдосконалення законодавства з регулювання закупівлі сільгосппродукції у країнах-членах ЄС. Це стало підґрунтям створення єдиного

легітимного простору для проведення закупівельних тендерів і дозволило на рівні окремих країн вносити зміни і доповнення з рахуванням їх інтересів в законодавство.

Уся системи державних закупівель в ЄС регулювалась і регулюється спеціальними директивами про закупівлю сільгосппродукції, робіт та послуг тощо. У зв'язку з тим, що вони нерідко були нечіткими та надмірно складними за змістом, зараз діють дві директиви, розроблені спеціальною Комісією ЄС та прийняті 1 січня 2006 р. Одна за № 2004/18/ЄС – для регулювання вище вказаних відносин у державному секторі і друга за № 2004/17/ЄС – для регулювання аналогічних відносин в комунальному секторів країн ЄС. Найбільшим політичним нововведенням у цих директивах є консолідація трьох раніше існуючих з викладенням єдиним текстом умов щодо закупівлі сільгосппродукції, надання послуг та робіт, постачання товарів, відповідальності за невиконання зобов'язань нових форм закупівель, умов електронних систем інформування ринку про торги, електронних аукціонів та ін., прогресивні положення про закупівлю і поставку сільгосппродукції. У цьому контексті слід зазначити, що на нинішньому етапі європейської торгівлі, розподілу, обміну та споживання, включаючи механізм державних закупівель сільгосппродукції, суб'єкти цих відносин повністю або частково використовують електронні технології й закріплюють їх у законодавстві.

Україна прагне стати членом ЄС, тому вона повинна вивчати їх досвід і формувати вітчизняне законодавство, яке б відповідало європейським вимогам, і давало можливість вступу до нього. Одним із основних елементів державних закупівель в ЄС є те, що всі необхідні вимоги тендерів публікуються в його офіційних вісниках і збірниках, тобто носять «прозорий» для всіх суб'єктів характер.

Так, відомості про всі контракти, які надходять до бюро офіційних повідомлень в Люксембурзі відповідно до директив, публікуються у щоденному випуску «S» – додатку до офіційного збірника, а також розміщуються в електронній базі даних ЄС та електронній щоденній газеті про

тендери. Отримання замовлень на закупівлю сільгосппродукції для державних потреб та укладення контрактів здійснюється на конкурсній основі з гарантіями можливості оскарження порушення норм права ЄС або відповідних норм законодавства держав-учасниць. Національне законодавство країн-членів ЄС містить положення та заходи захисту від порушення законодавства про державні закупівлі.

Наприклад, Німецьке Положення про порядок здійснення контролю за розміщенням публічних замовлень від 22 лютого 1994 р. передбачає двоступеневу систему контролю за розміщенням замовлень. Першою інстанцією є служба з перевірки розміщення замовлень, яка здійснює адміністративний контроль. Як правило, такою інстанцією є адміністрація за місцем знаходження замовника або його органу, що здійснює розміщення замовлень. Другою інстанцією виступає комітет з нагляду за правильністю їх розміщення, що являє собою незалежну наглядову інстанцію, схожу за своїми функціями з судовими органами.

Порівняльний аналіз зарубіжного законодавства з вітчизняним дає можливість дійти висновку, що законодавство України, зокрема Закон України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти» від 22.02.2000 р. [11] також містить положення, що визначають порядок та заходи захисту суб'єктів цих відносин від порушень їх інтересів.

Важливі положення та заходи щодо захисту суб'єктів відносин по закупівлі продукції для державних потреб (в тому числі й держав-членів ЄС) знаходимо і в угоді «Про партнерство між Україною і Європейським Співтовариством та їх державами-членами» від 14 червня 1994 р. [16] та Законі України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 19 березня 2004 р. Окрім цього, ст. 51 цього Закону визначено, що державна закупівля сільгосппродукції є однією із 16 пріоритетних сфер, в яких здійснюється адаптація законодавства України до законодавства ЄС, а це, у свою чергу, є основною складовою процесу інтеграції України до Європейського Союзу. У зв'язку з цими та іншими обставинами

звернемо увагу на те, що, якщо Україна в найближчий час не зробить реальних кроків по зближенню національного законодавства із законодавством ЄС, то про членство в ньому годі й думати, а якщо це з якихось причин і станеться, то за відсутності неналежної законодавчої захищеності підпаде в залежність європейського законодавства, а відтак й інтересів Європи, втративши при цьому власні. На жаль, аналіз чинного законодавства та судово-господарської практики свідчить, що держава в цьому напрямку робить лише перші кроки. Так, до цього часу не розроблено програму адаптації аграрного аграрного законодавства України, і, в першу чергу, в аспектах торгівлі, поставки, обміну сільгосппродукції вітчизняних товаровиробників зі споживачами ЄС, не визначено ринки збуту тощо. При цьому не можна забувати про те, що Україна – частина світового товариства, світової економічної системи і не може у випадках, коли зачіпаються інтереси ЄС, приймати односторонні рішення, це може призвести до її міжнародної ізоляції. Усе повинно розглядатися і вирішуватися в комплексі. Інакше не вдасться стати членом ЄС, подолати економічну кризу й забезпечити суверенітет і незалежність України.

Вивчаючи досвід, напрацьований країнами з розвиненою економікою «дальнього зарубіжжя» та ЄС, не слід залишати поза увагою і практику застосування та правового регулювання закупівель сільгосппродукції та сировини і в країнах «ближнього» зарубіжжя колишнього СРСР. Вказана діяльність є взаємоподібною, має схожі риси та особливості, і, як і законодавство, має схожі риси із законодавством Російської Федерації, до досвіду якої доцільно звернутися.

У РФ 2 грудня 1994 р. прийнято Закон «Про закупівлі та поставки сільгосппродукції, сировини та продовольства для державних потреб». Він встановлює загальні правові, економічні принципи та положення формування і виконання на контрактній основі замовлень на закупівлю та поставку сільгосппродукції, сировини і продовольства для державних потреб підприємствам, установам і організаціям, розташованим на території РФ незалежно від форми власності.

Законом встановлено два рівні формування та розміщення замовлень на закупівлю та поставку сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства: федеральний і регіональний. Це обумовлює розробку цільових федеральних програм розвитку агропромислового виробництва, інших економічних та соціальних програм, спрямованих на забезпечення населення продовольством.

Аналіз Федерального закону дозволяє зробити висновок, що основним документом, який визначає обсяги, якість, порядок закупівлі та поставки, ціни, строки і порядок розрахунків при закупівлі сільгосппродукції, сировини та продовольства для державних потреб, а також відповідальність, є договір, отже, він регулює економічні, правові та організаційно-технічні відносини товаровиробника (постачальника) і споживача (покупця) продукції.

Законом доволі чітко визначений суб'єктний склад договорів закупівлі та поставки сільгосппродукції для державних потреб. Він укладається між виробниками (постачальниками) сільгосппродукції та державними замовниками, які визначаються урядом РФ та органами виконавчої влади.

Постачальниками за договорами закупівлі та поставки можуть бути як громадяни, які ведуть підсобне господарство, так і сільськогосподарські комерційні організації (підприємства). Специфіка суб'єктного складу договорів закупівлі та поставки полягає в тому, що реалізацію сільгосппродукції здійснює не просто її власник, а виробник. Не зайвим було б запровадити цей досвід і в Україні, де різноманітні посередники, скуповуючи сільгосппродукцію і сировину у виробників, реалізують її, в тому числі й для державних потреб, за необґрунтованими, вигідними для себе цінами, «накручуючи» при цьому вартість набагато (в десятки разів) вищу від дійсної. Особливо це стосується овочів і фруктів, м'ясомолочної продукції, бобових та злакових тощо.

Договір на закупівлю чи поставку сільгосппродукції (сировини) для державних потреб відповідно до законодавства РФ повинен містити умови про обсяг (кількість), асортимент та якість продукції, яка є його предметом, порядок закупівлі та поставки, ціну, строки, порядок розрахунків та майнової

відповідальності за порушення умов договору або його невиконання чи неналежне виконання. Федеральним законом передбачені й деякі особливі правила, які є обов'язковими для сторін даного виду договорів. Особливо це стосується якості сільгосппродукції, сировини та продовольства, що є предметом договору. Загальне правило, вона повинна відповідати державним стандартам, технічним умовам медико-біологічним та санітарним нормам. окрім цього, сторони не позбавлені права передбачити (обумовити) в договорі й свої особливі вимоги, яким повинна відповідати продукція, яка є предметом закупівлі чи поставки. На перший погляд включення цих умов у зміст договору є само по собі зрозумілим. Проте на практиці виникають випадки, що свідчать саме про обов'язок сторін включати їх у зміст договору.

Так, виробництво сільгосппродукції у разі несприятливих кліматичних умов (овочі, фрукти, картопля, баштанна продукція, виноград тощо) провокує виробника допускати передозування мінеральних добрив, гербіцидів, інших речовин та ядохімікатів, що в результаті робить сільгосппродукцію шкідливою при її вживанні для здоров'я людини, а не рідко і вкрай небезпечною для її життя. Відповідно до законодавства це є грубим порушенням умов договору і надає право покупцеві (споживачеві) не тільки відмовитись від прийому такої продукції, а й зстосувати відповідні санкції до виробника (постачальника, продавця).

Якщо ж предметом договору є біологічно чиста продукція, тобто повинна бути вирощена без застосування гербіцидів, нітратів та інших хімічних речовин, то вже сам факт їх застосування безвідносно до будь-яких допустимих нормативів і не має негативного впливу на людину є порушенням умов договору, що надає право закупівельнику, покупцеві відмовитись від такої сільгосппродукції, сировини.

У договорі сторони можуть обумовити види та характер заохочувальних заходів для виробника екологічно чистої продукції, підвищену її ціну, грошові надбавки, субсидії та дотації тощо.

Цей досвід слід би передбачити і в законодавстві України, що регулює

закупівельні та поставочні відносини у сфері аграрного виробництва.

Вище вказаним законом допускається і повна, і часткова відмова державного замовника від закупівлі чи поставки сільгосппродукції у випадках, коли необхідність у продукції даного виду відпаде, за умови повного відшкодування товаровиробнику збитків, яких він зазнав у зв'язку з такими обставинами. Слід зазначити, що і ця правова ситуація належним чином не врегульована законодавством України, що потребує ліквідації цієї прогалини шляхом внесення до нього змін та доповнень.

Таким чином, законодавство держав-членів ЄС, Російської Федерації та інших держав «дальнього» і «ближнього» зарубіжжя містить багато позитивних положень, які доцільно передбачити, з урахуванням кліматичних, економічних, соціальних та інших факторів, і в законодавстві України.

Проте в умовах підготовки економіки, законодавства, аграрної та інших галузей виробництва України до вступу до ЄС великого значення набуває державна політика підтримки вітчизняного товаровиробника, і чи не в першу чергу – в аграрній сфері виробництва. Безумовно, якщо дійсно допомогти конкурентоспроможному вітчизняному товаровиробнику, підтримати його зменшенням податкового тиску, посприяти в одержанні банківських кредитів, провести митно-тарифну політику в інтересах товаровиробника, а також впровадити інші заходи, то вся логіка розвитку виробництва та стимулювання й економічного зростання може стати реальною перспективою подолання системної кризи в країні .

Не меншого значення в умовах вступу України до ЄС набуває протекціоністська політика держави, спрямована на захист вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Створюючи умови для існування ринку імпортованих товарів держав-членів ЄС, Україна повинна турбуватись і про захист вітчизняних агропромислових товаровиробників. Усі держави світу тією чи іншою мірою застосовують протекціоністські заходи у своїй економічній політиці, Україна – не виняток. Зважений протекціонізм, що сприяє поліпшенню фінансового стану вітчизняних товаровиробників, в основному

досягається за рахунок перерозподілу на їхню користь частини доходів завдяки відносному підвищенню внутрішніх цін на сільгосппродукцію, яку потрібно захищати і яка виробляється в країні. Україна повинна відпрацювати власну політику аграрного протекціонізму, щоб мати можливість застосовувати економічні, адміністративні, а згодом і тарифні, цінні та інші методи протекціонізму. До економічних методів можна віднести девальвацію національної валюти, яка сприяє збільшенню експорту і гальмує імпорту сільгосппродукції та ревальвацію, що стримує експорт і стимулює її імпорту.

Поряд з економічними методами застосовуються й адміністративні, передусім, ліцензування і квотування експорту та імпорту сільгосппродукції у разі, коли погіршений стан платіжного балансу порушена рівновага щодо окремих товарів на внутрішньому ринку, потрібно забезпечити певну пропорцію між імпортною та вітчизняною продукцією тощо.

Протекціонізм ґрунтується також на тарифних (митних) методах, до яких належать різні податки та збори з товарів, які ввозяться, імпортні депозити і т. ін., і нетарифних – квоти, ліцензії, субсидії, демпінг тощо. Митний тариф – систематизований перелік ставок митних тарифів, якими обкладають продукцію сільського господарства (та інших видів) у разі імпорту або експорту з країни.

Головні функції митного тарифу такі:

- захист національних виробників від іноземної конкуренції;
- забезпечення надходження коштів у державний бюджет;
- поліпшення умов доступу національних товарів, у тому числі й сільгосппродукції, на зовнішні ринки;
- поліпшення стану платіжного балансу.

Відповідно до цього вказані засоби набувають провідного значення в протекціоністській діяльності держави. Не меншого значення у сфері протекціонізму набуває і квотування сільськогосподарської продукції. Квоти – це граничний обсяг певних товарів, які дозволено експортувати або імпортувати. Квотування є дійовим засобом захисту вітчизняного виробника

сільгосппродукції шляхом зменшення квот на ввезення продукції й особливо тих її видів та асортименту, які виробляються в Україні.

Таким чином, застосування заходів протекціонізму позитивно впливає на зміцнення економіки країни й збільшення доходів вітчизняних товаровиробників, підвищення ціни імпортованих товарів внаслідок введення ввізного мита на ці товари, підвищує доходи бюджету, коли всі імпортовані товари ввозитимуться за однаковими умовами без пілг, підвищує рівень зайнятості у галузях, що замінюють імпортований товар, сприяє зростанню курсу національної валюти, збільшує інвестиції в економіку країни, що підтверджується науковими дослідженнями вітчизняних вчених

Список літератури:

1. *Баховкина Л. Н.* Государственные закупки сельскохозяйственной продукции / Л. Н. Баховкина. – М. : Госюриздат, 1972. – 135 с.
2. *Бичкова Ц. В.* Договірні відносини по державних закупках продукції у сільськогосподарських підприємств / Ц. В. Бичкова. – К. : Ін-т аграр. економіки УААН, 1996. – 663 с.
3. *Білик Ю. Д.* Державний захист вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника та протекціоністська політика в Україні / Ю. Д. Білик. – К. : Урожай, 2000. – 200 с.
4. *Білик Ю. Д.* Продовольча безпека України: стан, проблеми та використання потенційних резервів продовольчого забезпечення населення / Ю. Д. Білик. – К. : Фенікс, 2000. – 55 с.
5. *Головка Н. В.* Особливості правового регулювання закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 – земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсне право / Н. В. Головка. – Х., 2008. – 180 с.
6. *Иванова В. П.* Федеральные программы для АПК, особенности финансирования их разработки и реализации / В. П. Иванова // Финансы. – 1997. – № 6. – С. 28; *Кучуков Р.* Россия и мировой производственный рынок / Р. Кучуков // Экономист. – 1998. – № 6. – С. 92.
7. *Юаннесян С. Л.* Законодавча основа сільськогосподарської політики США / С. Л. Юаннесян, Є. С. Шершеньов // США: економіка, політика, ідеологія. – М., 1998. – № 1. – С. 106.
8. *Киселев С.* Регулирование сельскохозяйственного производства / С. Киселев // Экономист. – 1992. – № 4. – С. 10.
9. *Колтун А. Л.* Опыт регулирования цен на продукцию сельского хозяйства продовольственных товаров зарубежных стран / А. Л. Колтун, Г. Г. Демьянюк // Организация и регулирование экономики : межвед. научн. сб. – К. : Либідь. – 1997. – С. 40–48.
10. *Леонтьев В. В.* Трудный поворот к рынку / В. В. Леонтьев. – М. : Юрид. лит., 1990. – 273 с.
11. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : Офіц. вид. // ВВР України. – 2000. – № 20. – Ст. 148. – (Нормативний документ Верховної Ради України. Закон).

12. Сенчагов В. И. На свободном рынке цены держат в узде / В. И. Сенчагов // Экономика и жизнь. – 1991. – № 10. – С. 5.
13. Ситник В. П. Трансформація АПК України в ринкові умови / В. П. Ситник. – К. : Наук. думка, 2002. – 518 с.
14. Сільські вісті [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.silskivisti.kiev.ua/18741/index.php>.
15. Стативка А. Н. Новые виды договорных отношений с участием аграрных товаропроизводителей / А. Н. Стативка. – Х. : Право, 1999. – 124 с.
16. Угода про партнерство між Україною і Європейським Співтовариством та їх державами-членами : Офіц. вид. // Офіц. вісн. України. – 2006. – № 24. – Ст. 1794. – (Бібліотека офіц. видань).

Жушман В. П., Новоқцонов Д. В. Правовое регулирование закупки сельскохозяйственной продукции и сырья (отечественный и зарубежный опыт).

Исследованы отдельные вопросы отечественного и зарубежного опыта закупки сельскохозяйственной продукции для государственных потребностей. Исследован опыт Англии, Германии, Швеции, некоторых стран ближнего зарубежья (более детально Российской Федерации). На основании сравнительного анализа закупки сельскохозяйственной продукции в Украине предложены рекомендации по их усовершенствованию.

Ключевые слова: АПК – агропромышленный комплекс, ЕО – Европейское общество, ВТО – Всемирная торговая организация, реализация – деятельность субъектов по продаже сельскохозяйственной продукции, РФ – Российская Федерация, залог – способ обеспечения исполнения обязательства.

Zhushman V. P., Novokschonov D. V. The legal regulation of procurement of agricultural products and raw materials (domestic and foreign experience).

Some issues of domestic and international experience in procurement of agricultural products for state needs were investigated, the experience of purchasing agricultural products in such countries as England, Germany, Sweden, Japan and other countries near and far abroad were studied. Having analyzed in detail the experience of agricultural products purchase in Ukraine, with similar relationships in foreign countries, the article offers recommendations for their improvement.

Key words: IAC – Industrial-agricultural complex, ES – European Society for the WTO – World Trade Organization, realization – the activities of entities for the sale of agricultural products, RF-the Russian Federation, pledge – a way to enforce the obligation.