

**І.В. Гончаренко, д-р екон. наук, професор
С.М. Онофрійчук, С.І. Шибко, магістранти
Миколаївський національний аграрний університет**

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОГО ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Добробут населення країни значною мірою залежить від розвитку аграрної економіки. Сьогодні перед Україною постала необхідність залучення додаткових коштів до підприємств аграрного сектора і нарощування виробництва сільськогосподарської продукції. До того ж продовольча проблема загострилась в усьому світі. Залучення інвестицій – двосторонній процес, при якому найбільша ефективність досягається тоді, коли підприємство, до якого залучаються інвестиції, цілеспрямовано здійснює заходи щодо оптимізації процесу залучення та реалізації інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені активно працюють над вирішенням указаної проблеми, зокрема, питання активізації інвестування в аграрній сфері знайшли своє відображення в наукових публікаціях відомих вчених-економістів, серед яких: В.Г. Андрійчук [3], О. Сидоренко [5], В.І. Бойко [1], П.І. Гайдуцький [2].

Виклад основного матеріалу. Потужні іноземні інвестори досить прискіпливо відбирають об'єкти для фінансування, як правило, це компанії-лідери свого сектора, з чіткою бізнес-стратегією, прозорою структурою власності, що надають консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Останній критерій, до речі, – дуже поширена бізнес-практика, яка дозволяє порівняти ефективність компанії з аналогічними показниками компаній з інших країн, що значно полегшує процедуру отримання зовнішнього фінансування.

Наприклад, Міжнародна фінансова корпорація (МФК), до якої надходять сотні пропозицій, від деяких відмовляється одразу. Серед причин те, що проекти мають занадто малі планові потужності, не розроблено чіткої стратегії, ідея існує тільки на папері або компанія має слабкі операційні та фінансові показники. МФК не має єдиної стандартної процедури залежно від якої обираються клієнти. Представники компаній присилають листи електронною поштою, телефонують. Підприємства надають попередню інформацію щодо проекту, її переглядають і, якщо вона привертає увагу, то просять подати бізнес-план або детальне техніко-

економічне обґрунтування проекту для прийняття рішення про можливість його фінансування. Важливим є також обсяг інвестицій. Так, для реального сектора економіки мінімальна вартість проекту, з яким варто звертатись до МФК, становить 7–10 млн дол. В Україні велика кількість підприємств аграрного сектора потребує значного нарощування потенціалу, що забезпечить їх привабливість для зовнішніх інвесторів.

Сучасним джерелом залучення капіталу українськими аграрними компаніями є можливість розміщення акцій на іноземних фондових біржах для подальшого інвестування у розвиток виробництва сільгосппродукції. Процедура підготовки до виходу на приватне розміщення (ПР) може зайняти 3–6 міс., на IPO – від 9 міс. до кількох років. Вартість виходу на IPO вища, проте можна розраховувати на вищу ціну акцій підприємства. Слід підготувати звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ) за 2 роки для ПР та за 3 роки – для IPO. При цьому, в обробітку має бути відповідно не менше 80 та 90 % земель. Обсяг реалізації підприємства має становити понад 35 млн дол. для приватного розміщення і більше 70 млн дол. – для IPO [4, с. 14]. Відповідно оцінюють показники рентабельності, а саме – ЕВІТДА (ЕВІТДА – прибуток, одержаний до виплат податків, амортизації та відсотків) тощо. Приватне розміщення (англ. *private placement* (PP)) є найпростішим шляхом залучення інвестицій, коли пакет цінних паперів продають обмеженій кількості осіб (як правило, одному-двом інституціональним інвесторам). Особливістю приватного розміщення є закритий характер угоди без будь-яких вимог оприлюднення фінансової документації.

Також розповсюджений випуск єврооблігацій. Єврооблігації, або «євробонди», випускають у валюті, що є для емітента, як правило, іноземною. Такі облігації розміщуються за допомогою міжнародного синдикату андеррайтерів серед зарубіжних інвесторів, для яких ця валюта також зазвичай є іноземною. В основному позичальниками, які випускають євробонди, виступають уряди, корпорації, міжнародні організації, зацікавлені в одержанні коштів на тривалий термін (від 7 до 40 років). Євробонди, що є одним з найнадійніших фінансових інструментів, розміщуються інвестиційними та комерційними банками, тому основними їх покупцями є інституційні інвестори: страхові та пенсійні фонди, інвестиційні компанії. Готуються до випуску єврооблігацій, як правило, протягом 6–9 міс. Розміщення бондів передбачає спілкування з кредиторами, роботу з рейтинговими агенціями, оновлення інформації, звітність.

Будь-яка компанія, що виходить на IPO (Initial Public Offering, що в перекладі з англійської означає «первинне публічне розміщення акцій»),

ставити перед собою кілька завдань, насамперед перехід на новий рівень управління через надання публічного статусу і, звичайно, залучення інвестицій. Процес підготовки до IPO потребує докорінної зміни управління бізнесом, його вдосконалення згідно з міжнародними стандартами.

Інвесторам необхідне чітке уявлення про стратегічні плани компанії та перспективи її зростання. Їм має бути зрозуміло, як працює господарська модель компанії і які види бізнесу є найперспективнішими, як здійснюється управління і яким є співвідношення організаційної та фінансової структури. Інвесторів може зацікавити досвідчена й активна команда менеджерів, продумана і чітко викладена бізнес-ідея проекту, наявність довгострокових ліцензій, прав на торговельні марки. Звичайно, неабияке значення має позиція на ринку. Структура власності повинна забезпечувати інвесторам контроль над доходами, можливість збільшити вартість компанії шляхом впровадження сучасних міжнародних стандартів управлінського обліку, позбавлення від збиткових виробництв тощо. Основна діяльність компанії має бути беззбитковою або стати такою протягом найближчого року. Інвестори перевіряють компанії на відсутність серйозної заборгованості. Внутрішня норма рентабельності (IRR) вкладень повинна становити не менше, ніж 30 % на рік, і вартість підприємства має зростати не менше, ніж утричі. Після IPO потрібно постійно підтримувати зв'язки з інвесторами, аналітиками та ЗМІ, оприлюднювати звіти про діяльність компанії, демонструвати позитивну динаміку; має активно працювати публічна рада директорів. Витрати на підготовку до IPO становлять близько 2,5–3,5 млн дол. [5, с. 110].

Потужні українські підприємства аграрного сектора освоюють сучасні шляхи залучення інвестицій через приватне розміщення акцій підприємств, публічне розміщення акцій та випуск бондів на світових фондових біржах. Проте не слід забувати про регулюючу функцію держави. Адже саме на державному рівні слід демонструвати політичну стабільність у країні, низький рівень інфляції, зважену податкову політику, ведення обліку за міжнародними стандартами та можливість входження на український ринок. Саме державні органи регулювання покликані контролювати законність договорів про інвестиції, виведення коштів за межі країни тощо. Успіх інвестиційної політики визначають заходи, спрямовані на захист прав власності; дисципліну виконання контрактів; сприяння малому бізнесу; власність на землю та функціонування іпотеки; доступність кредитних ресурсів; розвиток банківської системи і фондового ринку.

Висновки. Отже, підприємства аграрного сектора потребують запровадження цілеспрямованого управління інвестиційним процесом основою якого має стати розробка та ефективна реалізація інвестиційних стратегій суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому необхідно розв'язати такі основні завдання:

- забезпечити високі темпи економічного розвитку підприємств шляхом здійснення заходів щодо адекватного залучення інвестиційного капіталу, ефективної інвестиційної діяльності;
- максимізувати прибуток від інвестованих коштів;
- забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність підприємства у процесі реалізації інвестиційних програм.

Бібліографічний список: 1. Бойко Л.М. Функції менеджменту та їх розвиток в сучасних умовах // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. моногр. у 4 ч. / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2002. – Ч.1. – С. 306-309. 2. Гайдуцький П.І. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора економіки України. – К: Нора-Друк, 2004. – 246 с. 3. Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., допов. і переробл. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. 4. Инвестиционный климат // Ведение аграрного бизнеса в Украине. – 2011. – С. 15–16. 5. Сидоренко О. Успішний вихід аграрних компаній на міжнародні ринки: теорія та практика / О. Сидоренко // Agroexpert. – № 6. – 2011. – С. 108–111.

Гончаренко І.В., Онофрійчук С.М., Шибко С.І. Активизация внешнего инвестирования аграрных предприятий. Выявлено насущные проблемы в активизации внешнего инвестирования предприятий аграрного сектора, предложены подходы к их решению. Рассмотрен ряд принципов управления инвестиционными процессами.

Goncharenko I, Onofriychuk S., Shybko S. Activate external investment of agricultural enterprises. Revealed the pressing problems in the revitalization of external investment enterprises of the agricultural sector, suggests approaches to their solution. Considered a number of principles of management of investment processes.