

ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ АГРОФОРМУВАНЬ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

**СТЕЦЮК П.А., д.е.н., ННЦ „Інститут аграрної економіки”
УААН**

Здійснено аналіз об'єктивних та суб'єктивних передумов, особливостей та закономірностей формування і функціонування агрохолдингів, проведено оцінку фінансового аспекту їх подальшого розвитку.

Постановка проблеми. Характерною ознакою діяльності аграрного сектору вітчизняної економіки останніх років стала поява та швидкий розвиток багатофункціональних вертикально інтегрованих формувань, які дістали назву «агрохолдинг». У 2009 році таких було більше 35, а в сфері їх економічних інтересів за різними оцінками знаходилося 14-18% загальної площі ріллі, що використовується у сільськогосподарському виробництві. Фрагментарні статистичні дані свідчать, що одне подібне формування орендує від 50,0 до 350,0 тис. га сільськогосподарських угідь. При цьому 20 найбільших з них обробляють в середньому майже 115 тис. га земель. Прогнозні оцінки фахівців щодо перспектив розширення сфери діяльності агрохолдингів досить оптимістичні – в найближчі 4-5 років вона сягатиме майже половини всіх сільськогосподарських угідь України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інтенсивний розвиток агрохолдингів, об'єктивно потребує наукового осмислення цього економічного явища, оцінки позитивних і негативних наслідків їх діяльності, прогнозування перспектив та закономірностей розвитку. Це стимулює науковий пошук. Піонерні роботи з фундаментальними висновками в цій складовій економічної науки належать таким провідним вітчизняним вченим-аграрникам як В. Андрійчук, П. Гайдуцький, О. Гудзь, С. Дем'яненко, М. Дем'яненко, М. Пугачов, П. Саблук, В. Ситник [1-6]. Даний напрям досліджень представляє науковий інтерес для багатьох відомих вчених Російської Федерації. Вагомі теоретичні та методичні висновки з питань ринкової агроінтеграції містяться у працях А. Анфіногентової, Е.Крилатих, В. Мазлоєва, Б. Пошкуча, О. Сьоміна, І. Ушачова [7-12].

Не зважаючи на масштабність та високий динамізм розвитку агрохолдингів, наукові розвідки у цій сфері знаходяться лише на

початковому етапі і стосуються обмеженого кола питань, що актуалізує необхідність вивчення різних аспектів їх практики. Особливо це стосується фінансової складової діяльності агрохолдингів.

Мета статті. Деконструкція фінансового аспекту об'єктивних та суб'єктивних передумов, особливостей і закономірностей формування і функціонування агрохолдингів та оцінка фінансового потенціалу їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що формування та динамічний розвій такого явища як агрохолдинги, що є екстраординарним з позиції відомих економічній науці та світовий практиці фактів, повинне мати певні передумови. Аргументи типу «відсутності альтернативи іншого шляху розвитку» та «високої соціальної відповідальності великого бізнесу» видаються малопереконливими. Ніде в світі, окрім пострадянського простору, великі промислові компанії безпосередньо агробізнесом не займаються. А що до соціальної відповідальності, яка є ознакою високої корпоративної культури чи жорстких вимог діючого законодавства, то для більшості вітчизняних агрохолдингів це питання, на наш погляд, не досить близького майбутнього. Зазначене однозначно окреслює контури для пошуку витоків і стимулів досліджуваного явища, а саме – у фінансовій сфері.

Якщо мати на увазі об'єктивні складові виникнення та функціонування агрохолдингів, то безперечно стимулююче значення має прагнення диверсифікації виробництва та дія закону економії на масштабах. Коротка історія цього типу агроформувань свідчить, що еволюція більшості з них починалася з торгівлі, промислової діяльності, переробки сільськогосподарської продукції і лише згодом до них долучалося сільськогосподарське виробництво. Відома практика свідчить, що найбільш ефективним є об'єднання, які утворюють замкнуте коло: виробництво сільськогосподарської продукції, її зберігання і переробка та реалізація кінцевого готового продукту. Саме такий підхід лежить в основі формування інтеграційної моделі українських агрохолдингів.

Відомо, що за нормальних економічних умов останнє є висококонкурентним. Важко назвати галузь економіки (за винятком хіба що торгівлі), де б функціонувала така кількість підприємств. З огляду на цю обставину сільськогосподарські підприємства дуже вразливі щодо фінансового й іншого тиску як постачальників матеріально-технічних засобів, так і покупців їхньої продукції. Тому масштабність виробництва та вертикальна інтеграція сприяють

зростанню конкурентоспроможності, яка забезпечується, в першу чергу, за рахунок суттєвого скорочення витрат виробництва та трансакційних витрат.

Визначальний вплив на прийняття рішення про створення і функціонування підприємства, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції, традиційно має оцінка істотності бар'єрів на вході в цей вид бізнесу та виході з нього. Вона визначається специфікою аграрної діяльності і, зокрема, необхідністю залучення значних обсягів інвестицій на етапі створення, сезонністю виробництва, низьким рівнем оборотності активів та їх територіальною локалізацією, неможливістю швидкого продажу і ліквідації підприємства тощо. Ці чинники залишаються критичними для малих і середніх за масштабами діяльності суб'єктів господарювання, якими нині є лівова частка сільськогосподарських підприємств. Для крупних же формувань ці бар'єри агробізнесу мають свої відтінки, які не відносяться до розряду критичних.

Головним елементом ресурсної бази сільськогосподарського виробництва є земля. Очевидно, що її вартість або витрати на залучення суттєво впливають на реалізацію будь-якого аграрного проекту. Раніше створені сільськогосподарські підприємства фактично безоплатно отримали земельні ділянки у користування. Тому в оціночних процедурах доцільності та ефективності сільськогосподарської діяльності цей компонент залучення фінансових ресурсів практично не враховується. Єдине, що приймається до уваги – це величина орендної плати, яка згідно чинного законодавства не може бути нижчою 3% від кадастрової оцінки земельної ділянки.

Нові агроформування повинні враховувати не лише витрати на орендні платежі, а й інвестиції на залучення сільськогосподарських угідь у сферу їх виробничої діяльності. У до кризовий період для взяття в оренду одного гектара ріллі агрохолдинги витрачали \$450-500, а в окремих випадках і до \$700, то з початком світової фінансової кризи ці витрати знизилися до \$100-150. Одночасно орендна плата складала в середньому близько 40 \$/га на рік, або 3,5% від кадастрової вартості орендованих земельних ділянок. Безперечно, агрохолдинги платять вищу орендну плату орендодавцям земельних ділянок, ніж інші юридичні та фізичні особи (при цьому варто врахувати, що за використання близько 40% сільськогосподарських угідь орендна плата взагалі не сплачується). Однак, її розмір як мінімум вдесятеро нижче, ніж в Європейському Союз. За оцінками фахівців, нині оренда 50 тис.

га сільськогосподарських угідь з повним набором матеріально-технічних ресурсів для вирощування зернових культур вимагає початкових інвестицій в обсязі \$22-25 млн. Крім того, крупні компанії, як правило, будують свій власний елеватор вартістю в \$10–15 млн. Зрозуміло, що для цих структур такі обсяги фінансових ресурсів не є проблемними, а окупаються вони на протязі 5 років.

Низька вартість землі в Україні, а також очікування зняття мораторію на її продаж стимулювали спекулятивний характер діяльності деяких компаній в цьому ринковому сегменті. Вони скуповували право оренди (читай: ділянки землі) за безцінь в надії в майбутньому продати її з суттєвою вигодою для себе. Природно, що при цьому не здійснювалися додаткові вкладення в сільськогосподарське виробництво.

Крупні агроформування, як уже зазначалося раніше, орендують великі масиви сільськогосподарських угідь. Тому для них типовий значно нижчий рівень територіальної локалізації засобів виробництва та їх висока мобільність. Це обумовлене централізацією основних елементів матеріально-технічної бази та інфраструктури виробництва.

Наявність власних фінансових ресурсів та умови доступу до зовнішніх джерел їх формування можна охарактеризувати як найважливіша фінансова умова нормального функціонування і економічного розвитку будь-якого бізнесу. Варто констатувати, що це найбільш гостра фінансова проблема переважної частини вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Цей конститутивний атрибут фінансового потенціалу виступає постійним рецидивом їх економічних проблем.

Якщо ж оцінювати ситуацію з фінансовим забезпеченням виробничої та інвестиційної діяльності в корпоративному секторі аграрного виробництва, то проблем тут значно менше і вони мають якісно інший характер. Власні фінансові ресурси агрохолдингів формуються за рахунок диверсифікації виробництва материнської компанії та внутрішньо фірмового перерозподілу фінансових потоків. Як правило, за рахунок цього існують широкі можливості для маневру структурою джерел фінансового забезпечення діяльності, що створює агрохолдингам достатньо високий рівень фінансової адаптивності.

Наявність власних фінансових ресурсів виступає вагомим аргументом у взаємовідносинах агрохолдингів з кредиторами та інвесторами. Тому, досить потужним зовнішнім джерела фінансування діяльності українських агрохолдингів є емісія цінних

паперів. Їх акції присутні в котирувальних листах таких відомих майданчиків як Лондонська, Франкфуртська і Варшавська фондові біржі. За 2006–2008 рр. вітчизняні вертикально інтегровані формування тут залучили близько \$850 млн. [13]. За інформацією АГАБізнесінформ капіталізація десяти найбільших публічних агропромислових компаній України, акції яких котируються на світових фондових біржах, за 2009 г збільшилася втричі і досягла \$3,7 млрд.

Похідною виходу на зарубіжні фондові біржі є відкриття доступу до кредитних ресурсів зарубіжних банків, вартість (плата за користування) яких у 2,0 – 2,5 раза нижча, ніж українських банків. В цьому контексті варто відмітити, що й українські банки видавали кредити агрохолдингам на значно привабливіших умовах у порівнянні з іншими сільськогосподарськими підприємствами.

З початком світової фінансової кризи умови кредитування реального сектору економіки суттєво погіршилися. Однак, як прогнозують фахівців, так ситуація триватиме не довго.

Окремі агрохолдинги для залучення фінансування успішно використовують глобальні депозитні розписки (GDR).

Очевидно, що такі обсяги зовнішніх залучень фінансових ресурсів мають сенс лише у тому випадку, коли вони забезпечують високу віддачу вкладеного капіталу. При цьому для крупного бізнесу важливе значення має не лише короткострокова, а й стратегічна перспектива. Конститутивним атрибутом окупності виступає дохідність виробництва, яка в сільському господарстві схильна до істотних варіацій в часовому вимірі. У 2007 р. лідерами за показниками дохідності були насіння соняшнику і рапсу, рентабельність виробництва яких складала відповідно 49,0 і 33,4%. У 2008 р. виробництво насіння соняшнику забезпечувало 18% рентабельності, а сої — 15,6%. Для досягнення бажаного рівня прибутковості крупні сільськогосподарські товаровиробники використовують різні інструменти – вирощування виключно високодохідних культур (соняшник, рапс, соя, зернові, цукровий буряк), вибір сприятливих сезонних цінових умов реалізації продукції (зберігання продукції деякий час у власних складських приміщеннях), цінову політику, ф'ючерсні контракти, переробку на власних виробничих потужностях тощо.

Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників є одним з потужних зовнішніх джерел формування їх фінансових ресурсів. За останні роки її обсяг досяг майже 7 млрд.

грн., що складає близько 8 % у структурі джерел формування фінансових ресурсів підприємств галузі. Одним з проблемних в цій сфері є питання про форми і методи розподілу коштів державного бюджету, тобто про умови доступу до них конкретних підприємств. За різними оцінками 75–80% коштів, що виділяються в державному бюджеті на підтримку розвитку аграрного сектора економіки, отримують всього лише 7-8% сільськогосподарських підприємств. Не важко зрозуміти, що це крупні агроформування, до яких відносяться агрохолдинги.

Стимулюючий вплив на розвиток ринкової інтеграції в АПК України адресувало чинне податкове законодавство. Відомо, що для підприємств, в структурі реалізації яких сільськогосподарська продукція і продукти її переробки займають не менше 75 %, діяло ряд податкових пільг. Серед них фіксований сільськогосподарський податок, нульова ставка податку на додану вартість, пільги по окремих обов'язкових платежах до бюджету. В сукупності, за оцінками фахівців, це забезпечувало аграрним підприємствам податкове навантаження в 3 рази нижче, ніж в інших галузях української економіки [14]. Лише за рахунок ПДВ останніми роками вони отримували 3–4 млрд. грн. додаткових фінансових ресурсів [15].

На процес утворення та розвиток вертикально інтегрованих агроформування впливають не лише внутрішні, а й зовнішні чинники, які необхідно постійно відслідковувати та враховувати при прийнятті управлінських рішень. Частина з них взаємозалежні між собою, а їх дія та наслідки можуть бути і негативними, і позитивними.

Суттєвий взаємозв'язок існує між чинниками внутрішнього і зовнішнього оточення. Останні, як правило, домінують у даному тандемі. Це пояснюється тим, що, по-перше, макроекономічні чинники не піддаються впливу окремого суб'єкта господарювання, тобто є некерованими. І, по-друге, результати діяльності та фінансове становище підприємства безпосередньо залежать від зовнішнього оточення і, в першу чергу, від економічної поведінки держави.

Динаміка макросередовища суттєво позначається на ефективності функціонування і фінансових результатах діяльності підприємств. Цей вплив проявляється по-різному. Його формами можуть бути зміна умов доступу та ціни зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, темпів інфляції, форм і методів державного регулювання фінансової діяльності, платоспроможності потенційних споживачів продукції, вартості матеріальних ресурсів тощо. Крім того, комплектація складових зовнішніх умов постійно змінюється.

Як б система макрочинників не розглядалася, їх витoki лежать в площині економічної політики держави. З отриманням політичної та економічної незалежності України перед керівництвом держави постала проблема вибору концептуальної моделі економічного, в тому числі фінансового, регулювання. Фінансове регулювання створює законодавчо оформлену систему дії на фінансові процеси в державі, підприємствах та домашніх господарствах.

Ринкові реформи в Україні проводилися на основі монетаристської концепції державного регулювання. Це стало домінуючим чинником формування зовнішнього економічного середовища.

Для початкового етапу аграрних реформ характерною ознакою, яка значною мірою проявляється і нині, була відсутність нормального законодавчого та інституційного базису ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва в рамках тих організаційно-правових форм, які існували або створювалися в процесі ринкових трансформацій. Теза про те, що «можна робити все, що не протирічить закону» давала нові стимули для приватної ініціативи і одночасно знімала ряд економічних обмежувачів, які захищали суспільні інтереси. Вона певною мірою відповідає логіці монетаризму, а ще більшою – неолібералізму. Тому є всі підстави вважати, що розвиток подій на початковому етапі реформ мав не стихійний характер.

На користь останнього припущення свідчать й інші факти. По-перше, суперечність, несистемність і непослідовність реформ в аграрному секторі економіки. По-друге, відсутність очевидного балансу в забезпеченні економічних інтересів різних форм господарювання. І, по-третє, безпосередня або опосередкована присутність власників більшості агрохолдингів у високих владних структурах, що дозволяє ефективно лобіювати певні економічні інтереси.

У цьому ж контексті слід зазначити неефективність антимонопольного регулювання взагалі і в аграрній сфері зокрема, що дозволяє крупним економічним структурам диктувати вигідні їм умови та істотно варіювати внутрішніми цінами, з врахуванням кон'юнктури світового продовольчого ринку без адекватної економічної відповідальності.

Нині досить часто говорять про недосконалість чинного аграрного законодавства. Однак акцент постійно зміщується у бік відсутності правових норм стосовно купівлі-продажу землі.

Представляється, що в даному випадку свідомо ігноруються такі аспекти як антимонопольне регулювання аграрного та суміжних з ним ринків, адекватної адміністративної та економічної відповідальності за раціональне і цільове використання земель сільськогосподарського призначення, соціальний захист сільського населення. Без сумніву, діючі нормативно-правові документи потребують подальшого удосконалення. Однак тут має бути не односторонній, а збалансований підхід, який враховує не лише економічні інтереси окремих суб'єктів господарювання, а й суспільства в цілому.

Висновки. Таким чином, формування та розвиток вертикально інтегрованих формувань – агрохолдингів – зумовлене логікою здійснення аграрних реформ і сприятливими економічними умовами їх функціонування. Показово, що серед останніх домінуюче значення має фінансова складова. Це дає підстави передбачати, що існують достатні стимули для подальшої динаміки ринкової інтеграції в аграрному секторі економіки України.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Гудзь Е.Е. Особенности становления и тенденции развития интеграционных процессов в АПК Украины: финансовый аспект / Е.Е. Гудзь // Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном комплексе экономики: традиционный и инновационный подходы. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2009. – 925 с. – С. 438–445.
3. Гудзь Е.Е. Повышение конкурентоспособности АПК Украины с помощью интеграционных процессов: финансовый механизм / Е.Е. Гудзь // Материалы II Международной научно-практической конференции „Экономический рост республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость”. – Минск: БГЭУ. – 2009. – т. 2. – 367 с. с. 11–12.
4. Дем'яненко С. Зміна фокусу аграрної політики та розвитку села в Україні: висновки та перспективи для руху вперед/ С. Дем'яненко, В. Меєрс, Т. Джонсон, С. Зоря. – К.: КНЕУ, 2005. – 172 с.

5. Дем'яненко С. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С. Дем'яненко // Економіка України. - 2009. - № 12. - . 50-61

6. Ринкова трансформація економіки АПК: Кол. монографія у 4 ч. /За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. – Ч.3: Фінансово-кредитна система. – К.: ІАЕ, 2002.– 477 с.

7. Анфиногентова А.А. Теоретико-методологические основы формирования единой агропродовольственной политики / А.А. Анфиногентова // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2009. - № 1.

8. Крылатых Э.Н. Агропродовольственные системы: исследование процессов интеграции, конкуренции, инновации. - М., 2006. – С. 48

9. Мазлоев В.З. Структурно-институциональные и функциональные особенности агропромышленной интеграции / В.З. Мазлоев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - № 4. – С. 68-72.

10. Пошкус Б. Проблемы аграрного рынка России / Б. Пошкус // АПК: экономика, управление. - 2005. - № 2. - С. 37-42.

11. Семин А.Н. Три основные классификационные группы интеграционных формирований: теоретические аспекты / А.Н. Семин, Д.С. Дегтярев // Аграрный вестник Урала. – 2005. - № 2. – С. 24-27.

12. Ушачёв И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И.Г. Ушачёв // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - № 3. – С. 1-9.

13. Кому принадлежит Украина. – Коммерсантъ Украина № 42 от 11.03.2010. – <http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=1094560>

14. Дем'яненко С. Система оподаткування у сільському господарстві України / С. Дем'яненко, С. Зоря // Сільське господарство України: криза та відновлення / За ред.. Ш. фон Крамола-Таубадея, С. Дем'яненка, А. Куна. - К.: КНЕУ. 2004, с.26-43.

15. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія / П. А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.