

УДК 631.145:167.1.004.14

*В.Г. АНДРІЙЧУК, доктор економічних наук, професор, академік НААН  
Державний вищий навчальний заклад  
“Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

## Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній



**Постановка проблеми.** У перших своїх публікаціях про капіталізацію сільського господарства в журналі «Економіка АПК» (2006 р.), а потім у монографії [1] (2007 р.), була зроблена спроба об'єктивно оцінити процес капіталізації сільського господарства через вливання в цю галузь капіталу з інших сфер економіки і створення на той час нових великих агропромислових формувань: холдингового типу, в яких аграрна сфера функціонує на засадах дочірніх підприємств, та як цілісних підприємств, у яких аграрна сфера організаційно представлена структурними або відокремленими підрозділами.

Зазначалися, зокрема, переваги такого вливання і водночас наголошувалося на **великих загрозах, які несе** в собі цей процес, якщо не здійснювати його регулювання на державному рівні. Пропонувалися також основні напрями й важелі такого регулювання. На жаль, процес капіталізації вітчизняного

зразка до нинішнього часу розвивається стихійно і тому не вдалося уникнути низки негативних наслідків, які ми зараз пожинаємо.

Разом із тим необхідно наголосити, що як би хто не відносився до появи та функціонування великих агропромислових компаній, здійснений нами аналіз їх діяльності в опублікованій статті [2], а також подальші наші дослідження дають **підстави ще раз стверджувати**, що нині такі агропромислові компанії стали вагомим невід'ємним складником організаційно-правової будови аграрного сектору економіки, які уже відіграють і надалі відіграватимуть значну роль у подальшій капіталізації сільського господарства, нарощуванні масштабів виробництва й експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, забезпеченні продовольчої безпеки країни. Але водночас зазначимо, що **існує низка серйозних проблем** у функціонуванні агропромислових компаній, що негативно позначаються на якісних і кількісних характеристиках стану розвитку аграрної сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання агрохолдингів (за термінологією більшості авторів) широко дискутується у періодичній пресі, де висвітлюється низка важливих питань діяльності цих компаній. Серед них привертають увагу праці таких авторів, як А. Гаврилук [3], О. Глущенко [4], І. Гошовський [5], А. Данкевич [6], А. Ковальчук [10], І. Кравчук [11], М. Кропивко, Ю. Лупенко, М. Малік [15] та ін.

Проте в багатьох публікаціях питання регулювання діяльності агропромислових компаній якщо й розглядаються, то звужено

---

© В.Г. Андрійчук, 2014

(крім [15]). Не завжди береться до уваги поява нових особливостей в їх діяльності та змін в економічному й правовому середовищі.

**Мета статті** – вияв сучасних тенденцій і проблемних аспектів у функціонуванні цих компаній та обґрунтування основних напрямів і важелів регулювання їхнього розвитку в умовах світової продовольчої кризи й незадоволеного внутрішнього попиту на продовольство через його економічну недоступність для значного прошарку населення.

**Виклад основних результатів дослідження.** На вищому щаблі узагальнення розвитку сільського господарства країни за останні кілька років у сегменті великого агропромислового виробництва можна виокремити такі основні тенденції у функціонуванні агропромислових компаній, окремі з яких (тенденції) у подальшому викладенні будуть конкретизовані:

постійне намагання збільшувати свої розміри і нарощувати потужності;

прискорений розвиток ринку злиття та поглинання (M&A) у сфері агробізнесу;

поглиблення спеціалізації агропромислових компаній концентрацією своїх ресурсів на певних напрямках агробізнесу;

прискорення модернізації виробництва продовольчих товарів, поліпшення їх якості, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках, особливо у зв'язку із розв'язанням Російською Федерацією «продовольчих воєн» проти України;

посилення розвитку агропромислової інтеграції на засадах єдиної власності з метою створення чи завершення створення замкнутого циклу агропромислового виробництва, включаючи нерідко торгівлю;

інтенсивне залучення іноземного капіталу агропромисловими компаніями на зовнішньому фондовому ринку для модернізації виробництва та нарощування його масштабів;

безпосереднє проникнення іноземного капіталу у вітчизняний агробізнес і створення ширших можливостей для його експансії;

започаткування проникнення українських агропромислових компаній в агропромислове виробництво інших країн, наприклад,

придбання компанією «Миронівський хлібопродукт» (МХП) компанії «Воронеж Агро-Холдинг» із земельним банком 40 тис. га угідь;

значна диференціація ступеня розвитку агропромислових компаній, а саме: досягнення досить міцного з тенденцією до поліпшення фінансово-економічного стану низки провідних таких компаній і водночас волативність та послаблення його в деяких інших компаніях через причини внутрішнього й зовнішнього характеру.

На цій тенденції зупинимося детальніше з огляду на її результативну складову. Зокрема, про достатньо міцні позиції на ринку капіталів і досягнуту вищу ефективність діяльності можна судити за важливими економічними параметрами кількох найбільш відомих і потужних агропромислових компаній. Так, капіталізація трьох агропромислових холдингів «МХП», «Кернел», «Астарта» у 2012 році становила 3658 млн дол. США проти 3478 млн у 2010-му, або зросла на 4,9%. Найважливіші показники рентабельності в середньому за 2010–2012 роки були досить високими. Так, у компанії «МХП» показник ROE за ці роки становив 28,7%, ROA – 13,2, ROS – 22%; в компанії «Кернел» дані показники становили відповідно 18,9, 10,5 і 20,4%; «Астарта» – 26,2, 14,7 та 24,8% і в компанії «Авангард Ко» – 22,0, 15,5 та 37,9%\*.

Усі розглянуті компанії збільшили у 2012 році виручку від реалізації продукції, в окремих із них зросла ЕВІТДА. Так, у компанії «МХП» у 2011 році вона становила 401 млн дол. США, а в 2012-му – 468 млн; «Кернел» – відповідно 310 і 332, «Авангард Ко» – 251 та 280 тис. дол. США.

Досить сприятливими сформувалися по цих чотирьох компаніях мультиплікатори прибутковості й боргового навантаження. За інформацією А. Білич, показник EV/ЕВІТДА в компаніях «Миронівський хлібопродукт», «Кернел», «Астарта» і «Авангард Ко» у 2012 році становив відповідно 5,3, 6,0, 2,6 і 3,4 (у середньому по групі цих компаній 5,2); показник EV/Revenue (вартість компаній поділена на грошову виручку) – відповідно 1,7, 1,3, 1,5 і 1,1 (у середньому 1,4); показ-

\* Розраховано за вихідними даними А. Білич.

ник боргового навантаження Debt/EBITDA – 2,8; 4,4; 3,3; 1,5 (у середньому 3,0) та показник MVA/EBITDA – відповідно 3,2, 5,0, 5,4 і 2,3 (у середньому 4,0). Ці показники, за даними згаданого автора, значно якісніші за своїм рівнем порівняно з аналогічними показниками таких зарубіжних великих аграрних компаній, як, наприклад, SLC Agricola S.A. (Бразилія), KTG Agrar AG (Німеччина), Aljouf Agri Development Company (Саудівська Аравія), Tandou Ltd (Австрія).

Тут варто наголосити, що показник EV/EBITDA за своїм конкретно економічним змістом доводить, за скільки років компанія може самовідтворитися за рахунок власних коштів – прибутку й амортизації – та коштів, що йдуть на сплату податків і відсотків (сплачувані відсотки стають прибутком для підприємства після виплати ним боргів). Врахування в EBITDA коштів на сплату податків є доцільним, оскільки дає змогу забезпечити порівнянність цього показника між підприємствами, для яких застосовують різні системи оподаткування.

Показник Debt/EBITDA є надзвичайно важливим, бо підтверджує, скільки річних прибутків разом із коштами від амортизації та іншими зазначеними при аналізі показника EV/EBITDA коштами потрібно компанії, щоб розрахуватися з борговими зобов'язаннями. Чим менший цей показник, тим привабливішою є компанія для потенційних інвесторів і, зрозуміло, є міцнішим її фінансово-економічний стан. У такому ж ключі економічно оцінюється й показник EV/Revenue, який доводить, за скільки років компанія може себе окупити за рахунок грошової виручки.

Разом із тим для згаданих компаній притаманні також деякі тривожні сигнали фінансового ринку. Так, у 2012 році порівняно з 2011-м зменшилася ринкова ціна акцій в усіх аналізованих компаніях, крім «МХП», де вона зросла з 12,8 до 14,3 дол. США за акцію. Ціна акцій «Кернел» знизилася на 6,8% (з 23,5 до 21,9 дол.), «Астарта» – на 22,9, «Авангард Ко» – на 12,2%. Зниження ціни акцій зумовило зменшення капіталізації цих компаній. Проти 2011 року капіталізація «Кернел» знизилася на 110 млн дол.

США, «Астарта» – на 154, «Авангард Ко» – на 90 млн дол.

Для компаній є важливим і такий показник на ринку капіталу, як Free Float – кількість акцій у вільному обігу на фондовому ринку, або іншими словами: яка кількість акцій перебуває у приватних інвесторів (міноритарних акціонерів), взята у відсотках до ринкової капіталізації (MVA). При цьому до уваги не беруться акції в топ-менеджерів, держави й інших стратегічних інвесторів. Цей показник в економічній літературі трактується однозначно: з одного боку, він доводить про ступінь ліквідності акцій компанії, а тому характеризує її позитивно за певного його зростання; з іншого – надмірне його збільшення небажане, бо компанія може втратити контроль управління, зростає ризик здійснення спекулятивних операцій, рейдерства, тобто знижується економічна безпека бізнесу. З урахуванням цієї обставини навряд є виправданим значне зростання показника Free Float у компаніях «Кернел» (58,4%) і «Астарта» (31%), тоді як, скажімо, в «МХП» він становить лише 16,3% (за капіталізації цієї компанії 1520 млн дол. США лише 16,3% акцій на суму 247,8 млн дол. знаходяться у вільному обігу).

Практика діяльності агропромислових компаній дає змогу виокремити низку гострих проблемних аспектів їх функціонування, які вимагають, з одного боку, відповідного регулювання з метою усунення загроз від такого функціонування, а з іншого – забезпечення його вищої соціально-економічної ефективності. Окремі з цих проблемних аспектів виникли ще на етапі створення агропромислових формувань (компаній), але до цих пір залишаються не розв'язаними, інші – зародилися й стали актуальними за останній час. Зупинимось коротко на найважливіших із них із погляду автора.

**1. Для розвитку сільських територій і благополуччя селянства надто важливе значення має організаційна форма функціонування аграрної сфери у складі агропромислових формувань (компаній),** насамперед тих, що виникли в процесі зовнішнього вливання капіталу як цілісні підприємства. Такі компанії нерідко створюють аграрні

підрозділи зі статусом структурних, а не відокремлених. Це недопустимо за низки причин, але насамперед тому, що в такому разі доходи від податків та зборів минають сільські території й осідають у центральних офісах. Тому вважаємо за доцільне зробити доповнення до ст.132 Господарського кодексу України такого змісту: юридичні особи, що створюють агропромислові формування (компанії) у формі цілісних підприємств, організують сільськогосподарське виробництво на засадах відокремлених виробничих підрозділів з правом відкриття ними рахунків у банках і сплати податків, зборів до місцевих бюджетів за місцем їх розташування, а також правом здійснення автономних господарських функцій та можливістю укладення трудових договорів із найманими особами, нарахування й виплати їм заробітної плати<sup>1</sup>.

**2. За останні два-три роки істотно модифікувалися мотиви створення та розширення агробізнесу на засадах холдингу й АПФ як цілісних підприємств.** Як і раніше, залишаються актуальними такі мотиви, як забезпечення себе сировиною, доступний вхід та вихід в агробізнес, можливість диверсифікувати виробництво на засадах вертикальної інтеграції, зниження транзакційних витрат, досягнення ефекту масштабу.

До нових мотивів можна віднести порівняно більшу доступність до капіталу (кредити, інвестори), до ресурсів і товарних ринків, ширші можливості для обміну досвідом, технологіями та для диверсифікації, а також можливість лобювати свої інтереси на усіх щаблях владної вертикалі. Але особливу увагу слід звернути на ту обставину, що в даний час **важливим мотивом стала висока очікуваність** одержання великих прибутків через світову продовольчу кризу і значне підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. У зв'язку з цим багато інвесторів кинулися вкладати капітал в АПК, не знаючи його специфіки. Тому такі інвестори стикаються з різними проблемами, що, врешті-решт, негативно відбивається на ефек-

тивності й масштабах агропромислового виробництва. З одного боку, інвестиції в агросектор потрібні, бо необхідно активно впроваджувати сучасні агротехнології, а з іншого – **необхідне грамотне вкладення капіталу та чітка стратегія розвитку і сучасний менеджмент. На жаль, чимало компаній їх не мають.**

Саме через те, що для деяких інвесторів агробізнес є непрофільним, створені ними агропромислові компанії мають низьку ефективність та стають об'єктом злиття чи поглинання, або розпродажу їхніх окремих майнових комплексів. Така доля спіткала, наприклад, агропромисловий холдинг «Укрзернопром-Агро», який був заснований у кінці 90-х років нафтотрейдером Антоном Шишкіним шляхом купівлі кількох борошномельних підприємств і взяттям землі в оренду. Зокрема, до його складу входило 30 агропідприємств із площею орендованих земель 94 тис. га. Але через низьку причин він був виставлений на продаж та його активи по частинах у 2012 році розпродані.

Одна з основних таких причин, як уже зазначалося, – непрофільність агробізнесу, а отже, недостатній професіоналізм керівництва компанії, далеко не повна її публічність, що породило негативний імідж в очах інвесторів після розміщення депозитарних розписок. Друга причина впливає з першої – великі витрати на виробництво й логістику, що спричинено також великим розпорошенням земель по регіонах (у 12 областях). Істотною причиною стала нестача фінансових ресурсів для подальшого розвитку, які планувалося одержувати через ІРО на Варшавській біржі, але на той час фондовий ринок переживав не кращі часи. Крім того, «Укрзернопром-Агро», **по суті, не був вертикально інтегрованою структурою**, адже борошномельні підприємства, хлібозаводи офіційно не входили до складу холдингу, що породжувало проблеми в управлінні.

**3. Перенасичення сівозмін технічними культурами**, насамперед, соняшником, а також зерновими культурами, що нерідко в багатьох компаніях призвело до істотного зниження родючості ґрунту. Це – відомий кричущий факт, на який неодноразово зверталася увага, але в даному разі ми робимо

<sup>1</sup> Детальніше про це див.: Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: моногр. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – С. 108-116.

акцент на його похідній – появі негативного мультиплікативного ефекту: захоплення багатьох компаній вирощуванням соняшнику як найрентабельнішої культури останніми роками призвело до надмірного неконтрольованого нарощування потужностей по переробці його насіння. Загалом у 2012 році потужності по переробці олійних культур становили 11,5 млн т, а в 2015 році вони зростуть до 15 млн т завдяки пуску ще семи олієжирових заводів.

У 2012 році держава вперше стала контролювати площу посіву соняшнику і це правильно, але оскільки потужності орієнтовані в основному на переробку насіння цієї культури, то не випадково вже у згаданому році виник дефіцит соняшnikової сировини обсягом 3 млн т. Чимало олієжирових заводів заявляють навіть про збитковість виробництва [12]. Тому потрібно, щоб нові потужності олієжирової промисловості були універсальними для переробки насіння кількох олійних культур, а не лише соняшнику. Загалом в олієжировій промисловості не залишилося гравців, доступних для поглинання. Галузь водночас стала недоступною для входження нових конкурентів. Достатньо сказати, що в 2012 році на п'ять великих компаній припадало 60% усієї олієпереробки в Україні.

Зазначене перенасичення сівозмін уже призводить до серйозних негативних наслідків у господарській діяльності окремих компаній. Так, саме із причини значного виснаження ґрунту через відведення великих за питомою вагою площ під соняшник на межі банкрутства перебуває компанія «Агротрон». За даними інвесткомпанії Concorde Capital, урожайність основної культури – соняшнику становила у 2012 році 1,5 т/га проти 1,8 т у 2011-му, а ЕВІТДА у першій половині 2013 року зменшилася до 6,7 млн дол., тоді як за останні чотири роки її розмір не був нижчим за 20 млн дол. Слід зазначити, що навіть зменшивши площу посіву соняшнику на 10%, вона становила 93 тис. га, тоді як весь земельний банк дорівнював 171 тис. га. Є й інші причини передбанкрутного стану компанії – запізнiла реакція на квітневу кризу на Кіпрі, у зв'язку з чим компанія втратила 4,5 млн дол., які не всти-

гла зняти з рахунків. І уже в липні 2013 року холдинг оголосив про технічний дефолт по єврооблігаціях, не виплативши кредиторам 3 млн дол. У результаті акції компанії на Варшавській біржі уже на другий день обвалилися на 36,4% [10]. Загалом ринкова ціна акцій компанії в 2012 році знизилася проти 2011 року з 9,86 до 4,92 дол. за одну акцію (зниження на 50,1%), через що ринкова капіталізація холдингу зменшилася з 213 до 71 млн дол. США. Викликає тривогу й високий коефіцієнт Free Float, який становив у 2012 році 44,6%.

**4. Надконцентрація виробництва і земельних ресурсів**, крім монополізації, про що нам доводилося не раз говорити, може нести й інші загрози. Як показує практика, величезні за масштабами агропромислові компанії спроможні істотно вплинути на зайнятість населення, посиливши безробіття, що знаходиться за межами суто аграрного безробіття. Сказане демонструє компанія «Авангард», що входить до складу Ukrlandfarming, – найбільший виробник курячих яєць (у 2012 р. виробив майже 6,3 млрд яєць, поголів'я курей-несучок – 22,8 млн гол.). У складі компанії 19 птахофабрик, із них 17 – закриваються як недостатньо ефективні (на думку керівництва компанії, хоча рентабельність була достатньо високою – понад 40%). Залишаться дві: птахогосподарство «Чорнобаївське» і птахокомплекс «Авіс», на яких водночас утримуватимуть 5 млн гол. молодняку і більше 10 млн гол. курей-несучок. Разом із птахофабриками будуть закриті й обслуговуючі підприємства – шість комбікормових заводів, три репродуктори, вісім зон вирощування курей, три склади. Уже закриті п'ять птахофабрик. Неважко підрахувати, скільки працівників залишаться майже водночас без роботи та наскільки важко буде їм працевлаштуватися у недалекому майбутньому.

**Надконцентрація виробництва** в яєчному виробництві характеризується тим, що частка компанії «Авангард» у промисловому виробництві яєць становить понад 50%. За словами прес-секретаря компанії Лідії Сливоцької, до кінця 2013 року буде нарощено потужності для утримання курей-несучок до

30,1 млн гол., а виробництво яєць – до 8,6 млрд шт.

**5. Вади в управлінні агропромисловими компаніями.** У них домінуючою моделлю менеджменту є централізоване управління, за якою стратегічні та важливі тактичні питання вирішує центральний офіс (фінансова й маркетингова політика, закупівля засобів виробництва, реалізація виробленої продукції), і лише безпосередні виробничі питання вирішуються відповідними суб'єктами господарювання, що підпорядковані холдингу. Тут йдеться про те, що нерідко економічні відносини між материнською компанією та дочірніми підприємствами, не кажучи вже про відокремлені підрозділи, складаються виключно на внутрішньобюджетній системі. Саме за такої системи дочірні аграрні підприємства попадають у повну фінансову залежність від материнської компанії, оскільки виручка від реалізації їхньої продукції акумулюються останньою. Ці кошти материнська компанія використовує на фінансування під жорстким контролем поточної діяльності дочірніх підприємств і на здійснення необхідних капітальних інвестицій. Така надмірна зацентралізованість виробничої й комерційної діяльності дочірніх підприємств, системи прийняття планових рішень, недостатня відповідність системи матеріального стимулювання праці призводить до істотної втрати ініціативи та підприємливості в значній чисельності управлінців аграрної сфери.

Крім того, складнощі управління агропромисловими компаніями виникають у зв'язку з великою розосередженістю виробництва по регіонах України, про що уже частково йшлося. Скажімо, Ukrlandfarming здійснює виробництво у 22 областях України і в АР Крим; Укראгропром (107 тис. га плюс орендовані землі в НААН України близько 100 тис. га) – в 17 областях; «Українські аграрні інвестиції» (260 тис. га) – у 16 областях; «МХП» (300 тис.) та «Нібулон» (75 тис.) – у 10 областях; «Приват-Агрохолдинг» (120 тис.) – у 9 областях й АР Крим; «Кернел-груп компані» – (330 тис. га) – у 8 областях і т.д.

Таке розосередження породжує значні додаткові витрати на контроль, на переми-

щення техніки або закупівлю її для певного регіону, де не має можливості сповна використати її потужність.

**6. Прискорений розвиток ринку «еліта і поглинання»**, який істотно посилює надконцентрацію виробництва та земельних ресурсів, породжує монополізацію аграрного ринку. Скажімо, якщо у 2005 році функціонувало 500 птахопідприємств різного профілю, то у 2012-му – менше 200. При цьому відбулося в основному поглинання: менш дрібні підприємства, які не витримували конкуренції, були поглинуті (вкуплені) великими. І на сьогодні найбільшими виробниками м'яса птиці є компанії «МХП» і «Агромарс» із ТМ «Наша ряба» та «Гаврилівські курчата». Компанія «МХП» уже контролює 50% ринку м'яса, «Агромарс» – 14%, причому «МХП» практично забезпечує себе зерном власного виробництва й одержує завдяки цьому конкурентні переваги. У 2012 році цей холдинг виробив 400 тис. т курятини і планує у найближчі п'ять років довести її виробництво до 800 тис. т за рахунок подальшого розвитку великопотужної Вінницької птахофабрики.

Нині 60% ринку цукру контролює сім компаній, у т.ч. «Астарта-Агро» – 20%; до цих компаній, крім названої, належать «Кернел»; Ukrlandfarming; «Т-Цукор»; «Укрпромінвест», «Панда» та «Світанок». Група компаній Lauffer (раніше «Укрінтерпродукт») інтенсивно скуповує хлібозаводи. У 2013 році завершила купівлю більше 50% акцій ПАТ «Кримхліб», ПАТ «Сімферопольський комбінат хлібопродуктів» і ПАТ «Одеський коровай». За даними Forbes на початок 2013 року Lauffer уже має в своєму складі понад 50 підприємств. У найближчих планах компанії – відкриття спеціалізованої роздрібно-торгівлі

Компанія «Дакор Агро Холдинг» (163 тис. га землі, чотири цукрових заводи) була у 2011 році поглинута «Ukrlandfarming». Крім того, остання придбала компанію «Райз» (120 тис. га) та «Робуста-Агро-Інвест» і довела свій земельний банк, як уже відомо, до 532 тис.га. Компанія KSG Agro свою стратегію будує на поглинанні невеликих компаній. У 2012-2013 роках вона придбала кілька нових активів, а найбільш вагомим серед

яких було придбання агрокомпанії «Агроплаза» із площею орендованих земель 20,8 тис. га. Земельний банк KSG Agro тепер становить 96 тис. га.

Є багато інших прикладів злиття і поглинання агрокомпаній. **Важливою при цьому є та обставина, що при поглинанні здійснювалася купівля права на оренду землі,** яке нерідко оцінювалося до 600-800 дол. за 1 га. Це – надзвичайно важливе питання, до якого ми ще повернемося.

**7. Соціальна відповідальність бізнесу.** Очевидно, не повинна викликати сумніву теза, що основна ідея соціально відповідальної діяльності бізнесу полягає у створенні користі для суспільства. Підприємство (агропромисловий холдинг (компанія)) має створювати **позитивні екстерналії та інтерналії** (за Пігу А.) [14].

У сучасних умовах позитивні екстерналії й інтерналії виникають завдяки утриманню підприємством у своєму складі об'єктів соціальної інфраструктури, створенню для працівників освітніх проектів, запровадженню недержавних пенсійних програм тощо. Водночас соціальна відповідальність виявляється в недопущенні виникнення негативних екстерналій (наприклад, забруднення довкілля), не створення робочих місць (це негативна інтерналія).

Важливо тут наголосити, що підприємство (холдинг), яке бере на себе відповідальність за розвиток сільських територій, несе суспільно-корисні витрати, які є підстави розглядати як вкладення у створення його репутації, доброго імені (іміджу). Саме в такому разі соціальна відповідальність агробізнесу стає однією із найважливіших економічних цінностей підприємства, оскільки воно виконуватиме селопідтримувальну та селоутворювальну функцію.

Реалії сільського життя такі, що на сьогодні дрібні сільськогосподарські товаровиробники – фермерські господарства, які не орендують значних масивів земель, особисті селянські господарства із земельними ділянками до 2 га, як правило, не виділяють кошти для соціального розвитку села, часто працюють непрозоро, нерідко офіційно не оформлюють людей на роботу, занижують урожайність. Водночас і багато середніх та ве-

ликих аграрних підприємств, агропромислових компаній не беруть участі у вирішенні соціальних питань села та сільських працівників.

Водночас практика показує, що частина агропромислових компаній, насамперед холдинги, таки вкладають кошти в соціальний розвиток територій. З одного боку, це свідчить про те, що окремі власники великого бізнесу розуміють необхідність розв'язувати дану проблему, а з іншого – **нерідко їх примушує це робити конкуренція на ринку оренди землі.** Саме вона змушує холдинги підвищувати орендну плату навіть до 9% від грошової оцінки землі та водночас здійснювати соціальні програми на селі, бо інакше селяни можуть не продовжити термін здачі землі в оренду на наступний строк. Такі випадки вже непоодинокі, наприклад у Чернігівській області.

В даному випадку наголошується на позитивній ролі фактора оренди, який змушує окремі холдинги підтримувати соціальну сферу села. Тому дуже важливо не допустити **орендозакріпачення.** Маються на увазі пропозиції деяких урядовців і депутатів встановити законодавчо мінімальний строк оренди 15 років та навіть більше. Максимальний строк оренди, на наш погляд, має бути не більше 10 років із правом його пролонгації за взаємної згоди сторін. Такого строку достатньо, щоб окупити вкладені кошти й одержати бажану економічну вигоду.

Практика також показує, що масштабні соціальні програми часто здійснюються і великі самостійні сільськогосподарські підприємства, які очолюють місцеві керівники, вболіваючи за своє рідне село. Можна навести низку таких прикладів: СВК «Батьківщина» Котелецького, фермерське господарство «Урожайне» Шаргородського, СТОВ «Агросвіт» Миронівського районів. Скажімо, останнє з названих підприємств щорічно вкладає в соціальну сферу понад 2 млн грн.

Але таких підприємств, безумовно, мало з огляду на те, що в Україні понад 28 тис. населених пунктів, багато з яких не мають належних соціальних умов проживання своїх мешканців.

**Практика знову ж таки доводить,** що в окремих адміністративних районах цю проб-

лему намагаються розв'язати *централізовано*, адміністративно встановлюючи для аграрних підприємств норматив виплат певної суми коштів на соціальний розвиток села, наприклад, 30 грн з 1 га сільськогосподарських земель із спрямуванням цих коштів у бюджет сільської ради.

Отже, проблема соціальної відповідальності агробізнесу залишається гострою, і, як бачимо, *немає чітко окресленого шляху її розв'язання*.

В умовах, коли сільськогосподарське виробництво уже впродовж трьох останніх років досягає вищої рентабельності порівняно з іншими галузями, є підстави вважати виправданою думку про введення юридично закріпленої норми соціальних виплат з 1 га сільськогосподарських земель. У Верховну Раду України подано на розгляд законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України» щодо введення збору за користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення. Ставка збору – 80 грн/га з урахуванням індексу споживчих цін.

Очевидно доцільніше було б такий збір встановлювати у відсотках від грошової оцінки землі, диференціюючи його від 0,3% для малих форм господарювання до 1% для агропромислових компаній. У разі, коли збір становитиме 0,3%, то в середньому орієнтовно відрахування становитимуть 60 грн/га; за 0,6% – 120 грн і за 1% – 200 грн із розрахунку, що грошова оцінка 1 га сільськогосподарських земель становить у межах 20 тис. грн. Якщо вести мову про холдинги, то це плата дещо вища за ту, яку здійснює, наприклад, компанія Укрлендфамінг – у 2012 році Олегом Бахматюком було спрямовано на соціальну сферу 90 млн грн, або 168 грн/га. Тобто компанія здійснює досить істотні відрахування, але дещо менші, ніж це дозволяє її економічний потенціал.

Кошти від такого збору повинні мати чітке цільове призначення – на розвиток сільських територій. Причому ці витрати для сільськогосподарських товаровиробників правомірно розглядати як елемент транзакційних витрат, які слід включати у собівартість продукції. Транзакційних тому, що вони (витрати) пов'язані із захистом бізнесу

від загрози відмови орендодавців надавати свої земельні ділянки в оренду в разі неучасті бізнесової структури у вирішенні питань розвитку сільських територій. А в міжнародній практиці витрати, пов'язані із захистом бізнесу, наприклад, через опортунізм *ex ante* і *ex post*, судові витрати, що зумовлені невиконанням партнером своїх зобов'язань тощо, розглядаються саме як транзакційні витрати. Включення останніх у собівартість знижуватиме рентабельність аграрної сфери й цим самим об'єктивніше відобразатиме стан її розвитку з урахуванням життєво необхідного підходу до здійснення зазначених коректив у розподілі грошових потоків.

Зауважимо, що таке додаткове навантаження на аграрний бізнес не стане обтяжливим ще й завдяки державній підтримці сільського господарства. Адже нині коефіцієнт співвідношення бюджетної підтримки та фіскального навантаження хоча і має тенденцію до зниження, все ж є більшим від одиниці. Це показує, що вхідні фінансові потоки від державної підтримки перевищують відпливи коштів у формі фіскального навантаження. Так, за період із 2005 по 2012 роки цей коефіцієнт, за даними Л.В. Козак, становив: у 2005 році – 2,47; 2006 – 3,42; 2007 – 3,13; 2008 – 3,42; 2009 – 1,47; 2010 – 1,71; 2011 – 1,27; 2012-му – 1,47.

Крім того, на користь встановлення зазначеного збору слугує й така обставина. Як уже зазначалося, є чимало АПФ, які функціонують у формі цілісних підприємств з організацією аграрної сфери на засадах відокремлених чи навіть структурних підрозділів. Саме вони відповідно до чинного законодавства нерідко набувають статусу аграрного підприємства – платника фіксованого сільськогосподарського податку. Отже, переробне підприємство такого АПФ звільняється від сплати податку на прибуток. Це – серйозна економія коштів, здобута завдяки пільгам, встановленим державою для аграрної сфери. Отже, такі переробні підприємства (по суті материнські компанії по відношенню до сільгосптоваровиробників) спроможні виділяти значні фінансові кошти на розвиток сільських територій понад встановлену величину збору.

Більше того, сказане не обмежується лише АПФ як цілісними підприємствами. Справа в тому, що чимало переробних підприємств, які мають аграрну сферу в організаційній формі виробничих підрозділів, є дочірніми у складі потужних агропромислових компаній. Будучи юридичною особою, такі переробні підприємства також набувають статусу аграрних, а отже, не сплачують податку на прибуток. Причому в потужних компаніях може бути кілька таких дочірніх підприємств. Прикладом може бути агропромислова компанія «Астарта-Київ», про яку детальніше йтиметься далі.

Як бачимо, й для багатьох агропромислових холдингів притаманне істотне додаткове джерело доходів у системі пільгового оподаткування, яке значною мірою може бути спрямоване на розвиток сільських територій.

**Соціальна відповідальність бізнесу за розвиток сільських територій значною мірою визначається створенням робочих місць**, насамперед розвитком тваринництва, особливо скотарства, – галузі, що перебуває у глибокій кризі. Її відродження найбільшою мірою може сприяти працевлаштуванню сільських жителів у різних регіонах України. Причому це питання стосується усіх форм господарювання на селі – більшою або меншою мірою, але всіх.

Відомо, що фермерські господарства, як правило, не утримують велику рогату худобу, інших галузей тваринництва з метою товарного виробництва, а лише для самозабезпечення. Тривожною в даному контексті є ситуація і в достатньо великих аграрних підприємствах з площею сільськогосподарських угідь 3000 га й більше. Таких підприємств в Україні 1633, із них у 711 взагалі відсутнє поголів'я великої рогатої худоби, а в 693 підприємствах зовсім не було поголів'я тварин та птиці.

Викликає велике занепокоєння і такий факт. На сучасному етапі в Україні функціонує чимало незалежних великих агропідприємств, які не входять у холдинги, й які досягли високих економічних результатів діяльності. Проте вони займаються в основному рослинництвом. Показовою в цьому контексті є ситуація в першій десятці рейтингу таких

підприємств: у чотирьох із них, зокрема в ТОВ «Преображенське» (площа землекористування – 20 тис. га, Запорізька область); ПП «Західний буг» (20 тис. га, Львівська область); ТОВ «Згода» (18 тис. га, Кіровоградська область); ТОВ «Агротех-гарантія» (17 тис. га, Полтавська область) – зовсім не розвивають товарне тваринництво. У трьох підприємствах із названої ТОП-десятки тваринництво представлене лише невеликими фермами. Так, ПП «Золота Нива 1» (Харківська область, 18 тис. га) має одну ферму великої рогатої худоби, утримує також пасіку; ТОВ «Зоря» (Харківська область, 18 тис. га) утримує невелику свиноферму, розводить овець; ПП «Чонгар» (Херсонська область, 15 тис. га) має вівцеферму. І лише три підприємства з першої ТОП-десятки мають розвинене тваринництво. Зокрема, ПП «Росія» має площу землекористування 14 тис. га, у тому числі 2000 га підприємство відводить під кормові культури, утримує 750 корів (Запорізька область). ТОВ «Україна» (площа землекористування – 14 тис. га, Тернопільська область) створило племінний завод по виведенню української чорно-рябої породи корів. Має досконале високопродуктивне обладнання; приватна агрофірма «Подольяка» (14 тис. га, Полтавська область) утримує молочне стадо з поголів'ям 500 корів, ферма оснащена сучасними доїльними та холодильними установками й іншим устаткуванням.

Враховуючи зростаючі місце і роль агропромислових компаній у сучасній організаційно-правовій структурі сільського господарства, особливу увагу привертає стан розвитку тваринництва в таких компаніях.

На основі даних, наведених у журналі «ТОП–100 – рейтинг кращих компаній України» [5], нами здійснено групування 67 холдингових компаній із числа 100 ТОП компаній за показником розміру землекористування, по яких була необхідна інформація для визначення їх виробничого напрямку за укрупненим галузевим показником: часткою валової продукції тваринництва у загальній валовій продукції сільського господарства (табл.).

## Спеціалізація холдингових компаній у частині сільськогосподарського виробництва

Частка тваринницької продукції в загальному обсязі валової продукції сільськогосподарського господарства, %	Кількість компаній	Площа сільськогосподарського землекористування, тис.га	Питома вага кожної групи компаній в загальній площі землі аналізованих компаній	У середньому припадає земельної площі на одну компанію, тис. га
0	12	658		54,8
1 – 5	11	1069	} 70,5%	97,2
6 – 10	6	630 58,1%		105,0
11 – 15	7	874		124,9
16 – 20	7	505		72,1
21 – 30	6	402		67
31 – 50	8	616		77
51 і більше	10	548		54,8
у т.ч. 90 і більше	6	376		62,7
<b>Разом</b>	<b>67</b>	<b>5302</b>	<b>100</b>	<b>79,1</b>

Джерело: УКАБ.

Як з'ясувалося, 12 компаній із загальною площею орендованих земель 658 тис. га (12,4%) взагалі не займаються тваринництвом, а в 11 компаніях із земельним банком 1069 тис. га тваринницька продукція має лише від 1 до 5%. Загалом компанії, що виробляють тваринницьку продукцію в межах від 1 до 20% у загальній валовій продукції, володіють 3078 тис. га, або 58,1% від усієї земельної площі, що орендується аналізованими компаніями – 5302 тис. га. Якщо до цього додати компанії, які взагалі не займаються тваринництвом, то зазначений відсоток зростає до 70,5%.

Із 67 аналізованих компаній лише 10 спеціалізуються на виробництві тваринницької продукції, причому в шести цих компаніях частка продукції тваринництва становить 90% і більше, проте їхній земельний банк займає лише 7,1%, причому з них 5,7 п.п. припадає на компанію «МХП» (площа землекористування – 300 тис. га, а нині – 360 тис.).

**Проблема тваринництва, по суті, зводиться до проблеми скотарства**, бо питання виробництва м'яса птиці практично вирішене. Достатньо сказати, що у 2013 році за інформацією голови асоціації «Союз птахівників України» Олександра Бакуменка виробництво м'яса птиці збільшилося на 150 тис. т, або зросло на 15%. За обсягом його виробництва Україна посідає дев'яте місце і вже експортує цю продукцію в 30 країн світу [9]. Дана галузь стала висококонкурентною та ефективною в основному завдяки вибудованій вертикальній агропромисловій інтеграції, яка не має аналогів у світі:

в єдиний технологічний цикл входять бройлерні фабрики, репродуктивні й забійні підприємства, власна кормова база (аграрна сфера, комбікормові заводи), власна система збуту, олійно-екстрактні заводи з виробництва шроту та деякі інші забезпечувальні структури.

Успішно розв'язується проблема виробництва свинини. Холдинговими компаніями швидкими темпами будуються сучасні свинокомплекси. Практично усі діючі нині великі свинокомплекси створені або відновлені за останні 10 років. Лідери галузі „АПК-інвест”, „Нива Переяславщини” (спільне українсько-британське підприємство), „Даноша”, що належать датським інвесторам, „Глобинський свинокомплекс”, що починав у 2005 році з реконструкції старої молочної ферми, забезпечують великі масштаби виробництва свинини, а окремі з них продовжують подальше його нарощування. Скажімо, компанія «Нива Переяславщини» (орендує 20 тис. га землі), потужності якої дають змогу вирощувати в рік 200 тис. гол. свиней, у 2013 році планувала відкрити ще два свинокомплекси на 30 тис. гол. Успішна робота компанії значною мірою досягається завдяки власному виробництву кормів. Уже в 2012 році аграрні підприємства поставили на переробку до м'ясокомбінатів понад 93% живої маси свиней. Багато агропромислових компаній заявили про намір інвестувати в галузь значні кошти, у т.ч. й вітчизняний монстр „Укрлендфамінг” має намір до 2015 року вкласти більше 1 млрд дол. у свинокомплекс на 2 млн гол. Саме через істотну нерівномірність розвитку різних галузей

тваринництва нині маємо м'ясний перекоп (деформований м'ясний баланс). У 2011 році структура виробництва м'яса була такою: м'ясо птиці – 46,4%, свинина – 32,9, яловичина і телятина – лише 18,6% (0,9 – баранина, 0,7 – кролятина, 0,5 – конина), тоді як у 1990 році яловичина й телятина займали 45,5%, свинина – 36,2, м'ясо птиці – 16,3% (кролятина – 0,7, баранина – 1, конина – 0,3%). Тут доречно сказати, що проблемою для виробників свинини є імпорту дешевого й не завжди якісного м'яса. Такий імпорту вигідний м'ясокомбінатам, але вкрай небажаний, або навіть згубний для вітчизняних виробників. Тому вони йдуть по *шляху створення вертикально інтегрованих агропромислових холдингів*, стаючи власниками м'ясокомбінатів. Прикладом тут можуть бути компанії „АПК-ІНВЕСТ”, „Глобинський свинокомплекс”, „Бахматський аграрний союз” та ін.

Повертаючись до м'ясного перекопсу значимо, що незважаючи на державну підтримку скотарства за кількома напрямками, проблема його розвитку не розв'язується. Капітал йде туди, де швидший його оборот, а скотарство, як відомо, має найдовший період обороту капіталу, тому великі компанії у своїй переважній більшості не планують розвивати цю галузь. Хоча уже є усвідомлення в окремих компаніях, що досягти довгострокового успіху в аграрному виробництві без розвитку тваринництва, зокрема скотарства, у т.ч. молочного, неможливо. Так, компанія HarvEast інтенсивно розвиває молочне скотарство, а „Сварог-Вест Груп” до 2015 року планує вдвічі збільшити молочне стадо з 3,6 до 8 тис. корів. Сума інвестицій становитиме 10 млн.дол. Ukrproduct Group має намір упродовж 2014–2017 років побудувати комплекс у Хмельницькій області на 3,6 тис. голів. Ця компанія володіє чотирма молокозаводами, тобто вибудовується вертикально інтегрована структура. Ukrlandfarming планує впродовж 2014–2020 років запустити два молочні комплекси на 6 тис. гол. у Полтавській області.

Проте наведені приклади – це лише *початок початку* розв'язання проблеми розвитку скотарства. Враховуючи глибину кризового стану галузі, висловимо спірну дум-

ку, яка, можливо, не є новою: *ввести квотування „знизу”* обсягів виробництва продукції скотарства для аграрних підприємств і холдингових компаній відповідно до площі орендованих ними земель. Практика показує, що скотарство – і молочне, й м'ясне – може бути в наших умовах високодохідною галуззю, якщо її розвивати високотехнологічно. Прикладів є багато. Скажімо, ТОВ «Агроросвіт» села Карапиші Миронівського району утримує майже 2000 гол. великої рогатої худоби, у тому числі 700 корів із річним надоем молока 7786 кг. У 2012 році від молочного скотарства підприємство одержало 2,4 млн грн прибутку, рівень рентабельності становив 20,1%, рентабельність продажу – 16,7%, прибуток на одну корову – 3436 грн.

Розмір квот – предмет окремої розмови. Нині йдеться про принцип, підхід до розв'язання гострої проблеми.

**8. Надзвичайно важливою проблемою, яка вимагає свого розв'язання, є визначення граничних меж розміру землекористування агропромислових компаній.** Дійсність перекопує: апетити таких компаній, насамперед холдингів, щодо збільшення свого земельного банку вочевидь не вдається задовольнити. Кожен із них, незалежно від того, яка площа земель ним орендується, намагається, й офіційно про це заявляє, її збільшити. Наприклад, Ukrlandfarming уже має в користуванні 532 тис. га землі. Його власник повідомляє, що в найближчій перспективі холдинг планує збільшити земельний банк до 800 тис. га (День, 27 берез. 2013 р.). Продовжує нарощувати „земельні м'язи” компанія «МХП», інші великі гравці на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Зокрема, компанія «МХП» до 2015 року планує збільшити свій земельний банк до 450–500 тис. га, «Кернел Груп» – до 440, «Мрія Агрохолдинг» – до 650, «Астарта-Київ» – до 400 тис. га (до 2016 р.). За даними видання Агроперспектива, 2013. – №6. – С. 43, десять найбільших холдингів використовують понад 10% ріллі (3,23 млн га).

Отже, якщо цей процес і надалі розвиватиметься стихійно, як це має місце за останні 13 років, то не виключено, що невдовзі в Україні надконцентрація земельних ресурсів досягне такого рівня, за якого два-три

**десятки** агропромислових холдингів стануть майже єдиними суб'єктами аграрного бізнесу, бо дрібні й середні сільськогосподарські товаровиробники не витримають конкуренції, насамперед, через неможливість виплачувати таку орендну плату, яку спроможні виплачувати холдингові структури завдяки одержанню ефекту масштабу. Зрозуміло, що орендодавці „перекочують” туди, де більше платять.

Отже, існує велика загроза **повної монополізації на ринку оренди землі**, чого допустити не можна. Є вагомі підстави вважати, що оренда земельних ділянок – це складова ринку землі, причому надзвичайно вагома і не лише тому, що відбувається рух земельних ділянок до ефективніших господарюючих суб'єктів (орендарів), а й особливо через те, що на сьогодні все більшого поширення набуває **продаж-купівля права оренди землі**. Отже, є продавці та покупці такого специфічного товару, а відтак, існує ринок. І оскільки для будь-якого ринку мають бути обмеження щодо його монополізації, то цілком логічно вважати, що повинно бути монопольне обмеження й для ринку оренди землі в системі антимонопольного законодавства.

**Основною формою (напрямом) такого обмеження** в даному випадку має бути площа орендованих земель одним суб'єктом господарювання. В урядових колах, у пресі це питання уже дискутувалося, висловлювалася думка, що межа орендованих площ має становити не більше 100 тис. га. Є й інші пропозиції, проте жодна з них не супроводжувалася відповідним обґрунтуванням. А воно вкрай необхідне для того, щоб агропромислові холдинги, інші вертикально-інтегровані структури мали простір для ефективного господарювання, не виходячи за межі граничного землекористування.

Методичний підхід до визначення граничної площі орендованих земель можна продемонструвати на прикладі агропромислового холдингу з виробництва цукру. Так, ТОВ „Астарта-Київ” (ДП „Астарта-холдинг”) має сім цукрових заводів. Постає питання, яку допустиму площу орендованих земель має використовувати дана вертикально-інтегрована структура, щоб вона була спро-

можною забезпечити себе власною сировиною за 100% використання потужності цукрових заводів?

Припустимо, що середня добова потужність одного заводу 4 або 3 тис. т переробки цукрового буряку. Тоді сезонна потреба в сировині становитиме

$4 \text{ тис. т} \cdot 90 \text{ діб} = 360 \text{ тис. т}$ ;  $3 \text{ тис. т} \cdot 90 \text{ діб} = 270 \text{ тис. т}$ .

За урожайності цукрового буряку 45 т/га заводу потрібно сіяти його на площі  $360000 : 45 = 8000 \text{ га}$ ;  $270 : 45 = 6000 \text{ га}$ .

Наукові установи рекомендують, що під цукровий буряк можна відводити не більше трьох полів у десятипільній сівозміні.

Тоді загальна потреба заводу в орендованих землях становитиме:

$8000 : 0,3 = 26700 \text{ га}$ ;  $6000 : 0,3 = 20000 \text{ га}$ ,  
а потреба семи заводів –  $26700 \cdot 7 = 186,9 \text{ тис. га}$ ;  $20000 \cdot 7 = 140 \text{ тис. га}$ .

Це досить великі площі землекористування, які можуть істотно зростати у майбутньому завдяки збільшенню агропромисловими компаніями у своєму складі переробних підприємств, або/і нарощуванню їхньої потужності. Тому необхідні обмеження також на розмір виробничих потужностей промислової сфери, що можуть бути в одній агропромисловій компанії, а відтак, і на обсяг виробництва кінцевої продукції таким агропромисловим формуванням. Скажімо, в нашому прикладі – не більше 20% виробництва цукру від його загального виробництва для повного задоволення потреб населення – 1,8 млн т.

Подібні орієнтовні розрахунки можуть бути зроблені по вертикально-інтегрованих структурах іншої спеціалізації, насамперед тих, де гостро стоїть проблема в забезпеченні сировиною. Тобто в даному випадку йдеться про необхідність внесення змін і доповнень до Закону України «Про захист економічної конкуренції», яким були б враховані сучасні специфічні особливості агропромислового виробництва в Україні у зв'язку із функціонуванням великих гравців на ринку сільськогосподарської продукції і продовольства та визначені обґрунтовані критерії визнання монопольного становища на ринку відповідного суб'єкта господарювання. Тепер згідно зі згаданим Законом (не

вдаючись у деталі) монополічним вважається становище такого суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товарів перевищує 35%. Вважаємо, що цей норматив для умов агропромислового виробництва є завищеним, а також вимагає диференційованого коригування у розрізі галузей. Це – складне питання, що потребує окремого дослідження.

**Другим важливим напрямом недопущення монополізації ринку оренди землі** може стати введення ще одного обмеження, яке б запобігало виявам монополізму на такому ринку в межах окремих територіальних одиниць, а саме: у кожному адміністративному районі одна компанія не повинна орендувати більше 33% від загальної площі сільськогосподарських угідь, що здається в оренду власниками земельних ділянок у такому районі. Щоправда тут можливі певні винятки, пов'язані з необхідністю забезпечення повного використання сільськогосподарських угідь, пропонувані потенційними орендодавцями для здачі таких земель в оренду<sup>1</sup>.

Доречно також зазначити, що не всім великим компаніям обов'язково необхідно мати великі площі землі. Так, компанії, які займаються свинарством, не потребують оренди значних масивів землі, бо відсутній ризик у забезпеченні себе зерном і ризик завищення вартості його закупівлі. Наприклад, „Глобинський свинокомплекс” на 90 тис. гол. свиней (є п'ятим за потужністю в країні) використовує лише 200 га сільськогосподарських угідь. За сучасних технологій свинокомплекси можуть рентабельно працювати навіть за коливання цін у бік збільшення в межах 20–30%.

На завершення даної статті вважаємо за необхідне ще раз повернутися до архіважливого питання – права оренди землі, що вимагає поглибленого дослідження й узагальнення, але вже під кутом доцільності та загрози взяття на баланс орендарями права оренди земельних ділянок як нематеріальних активів. Згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» право користування земельни-

ми ділянками належить до нематеріальних активів. Разом із тим наголошується, що будь – який нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена. Стосовно цих двох важливих вимог щодо визнання права оренди як нематеріального активу є, на наш погляд, дискусійна складова й певні застереження.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 року №1245 «Про внесення змін до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок» передбачено, що для проведення оцінки права оренди земельних ділянок, або права користування земельними ділянками на умовах емфітевзису чи суперфіцію для орендаря земельної ділянки чи користувача на вищезгаданих умовах може бути використано два методичних підходи: перший – зіставлення цін продажу і другий – капіталізації додаткового доходу орендаря земельної ділянки або користувача земельної ділянки, наданої на умовах емфітевзису чи суперфіцію від землі (далі йтиметься лише про оцінку права оренди земельних ділянок). Якщо другий підхід хоча й вимагає певних уточнень, але все ж ґрунтується на відповідних наукових засадах, то перший – передбачає здійснення оцінки на рівні ринкових цін продажу таких прав для подібних земельних ділянок (у тому числі на земельних торгах) з урахуванням місця розташування земельних ділянок, їхніх фізичних характеристик, наявності обтяжень та обмежень, строку оренди й деяких інших факторів.

Останнім часом чимало АПФ ставлять на баланс право оренди землі як нематеріальний актив, оцінюючи це право саме за першим підходом. Оскільки накопиченої практики продажу прав оренди землі вкрай мало, то фактично компанії оцінюють це право волонтаристськи із надвеликим діапазоном рівня оцінки – від 200 до 800 дол. США за 1 га (дані не повні, взяті з доступної інформації). Причому оцінна тенденція одновекторна – намагання компаній підвищити вартість права оренди землі, завдяки чому вони одержують можливість «із повітря» істотно

<sup>1</sup> Детальніше про це див.: Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: моногр. / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – С. 145.

збільшити свої активи. Якщо, скажімо, компанія орендує 100 тис. га і за оцінки права оренди 1 га, наприклад, 400 дол. США, то, взявши це право на баланс, вартість її консолідованих активів збільшиться на 320 млн грн (100 000·400·8,2). Ми говоримо «з повітря», бо оцінене та взятє на баланс право оренди не має реального фінансового джерела. Тому в пасиві балансу це право відображається в розділі «Власний капітал», зокрема в його складовій «Додатковий капітал».

Через відсутність реального фінансового джерела права оренди ця складова власного капіталу набуває відомих ознак фіктивного капіталу, проте для власника компанії останній перетворюється в реальний за її продажу. Отже, взяття права оренди на баланс спонукає власників агропромислових компаній продавати свій бізнес, або його частину (дочірні підприємства) і легко заробляти великі гроші. Причому така спокуса провокуватиме нових власників до перепродажу бізнесу за зростання кон'юнктури на ринку оренди землі. Доречно сказати, що нині якраз поширюється практика скуповування менших компаній більшими саме заради подальшого перепродажу, нерідко уже в складі материнського активу.

Тут необхідно зробити наголос на такій обставині. Вже зазначалося, що право оренди землі, як й інші відомі права, може набути статусу нематеріального активу за умови, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [13]. Відносно достовірності оцінки вартості, то зверталася увага на проблемність цього питання. Але чи можна стверджувати, що право оренди землі спроможне забезпечувати підприємству майбутню економічну вигоду? До певної міри так, бо підвищується його інвестиційна привабливість і, крім того, згідно із Законом України «Про оренду землі» до переліку істотних умов договору оренди включено й умову передачі цього права в заставу та внесення до статутного фонду. Щоправда, механізмів практичної реалізації даної умови договору в Законі не прописано. Проте її виокремлення означає, що право оренди землі може бу-

ти відчужене від суб'єкта господарювання (орендаря), а це – істотна ознака нематеріального активу, і завдяки цьому такий актив спроможний принести певну економічну вигоду (взяття кредиту під заставу та спрямування коштів на розвиток компанії, одержання дивідендів від участі в капіталі інших підприємств).

Тепер є необхідність звернути увагу на таку архіважливу правову норму: щоб право оренди землі набуло статусу нематеріального активу, потрібна на це згода орендодавця – власника земельної ділянки. Адже право оренди засноване на договорі, а тому воно є лише зобов'язальним, і щоб стати предметом відчуження від орендаря, необхідна така згода. Про неї йдеться в Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню», що набув чинності 5 липня 2012 року. Зробимо акцент на такий аспект цього Закону: на відміну від Закону України «Про оренду землі» в даному законі відчуження права оренди від орендаря розглядається ширше та включає в себе не лише передачу його в заставу і внесення до статутного капіталу, а й продаж цього права іншим особам. Отже, агропромислові компанії, інші орендарі тепер одержують можливість продавати право оренди і на якусь частину свого земельного банку та одержувати гроші «з повітря».

Більше того, зазначений Закон спрямований проти орендодавця й у тому сенсі, що в разі його відмови давати згоду на відчуження права оренди землі він (Закон) зобов'язує орендодавця надати **вмотивовану відмову** у місячний строк з моменту одержання заяви від орендаря про намір відчужувати право оренди земельних ділянок. Що саме може бути мотивом відмови – Закон не передбачає, проте прописує, що в разі не надання орендодавцем згоди і вмотивованої відмови протягом зазначеного терміну застосовується принцип «мовчазної згоди» орендодавця, тобто орендар набуває право відчужувати право оренди орендованої ним землі.

Це положення Закону не узгоджується із Законом України «Про оренду землі», бо в ньому передбачена лише умова передачі у заставу та внесення до статутного фонду

права оренди земельної ділянки. Отже, в договорі оренди ця умова може бути прописана, залежно від домовленості сторін, одним із таких трьох пунктів: орендар не має права передавати право оренди землі в заставу і/або вносити його до статутного капіталу, або орендар має таке право, або він може набути таке право за письмової згоди орендодавця. В аналізованому ж Законі взагалі не йдеться про договір оренди землі, отже, орендар набуває можливості ставити питання перед орендодавцем про відчуження земельної ділянки будь коли, що є алогічним. І взагалі невідомо, як бути з реєстрацією договору відчуження права оренди земельної ділянки за реалізації принципу «мовчазної згоди», якщо такої згоди орендодавець не дасть. Зовсім не зрозуміло, навіщо орендодавець повинен давати вмотивовану відмову, чому недостатньо просто відмови, закладеної в договорі оренди? Очевидно, це зроблено в інтересах орендаря, щоб у судовому порядку чи в інший спосіб спростувати мотиви відмови орендодавця й скористатися «правом» відчуження.

І тут постає ще одне принципової ваги питання: а що одержує взамін орендодавець у разі надання згоди на відчуження права оренди земельної ділянки? Спочатку зазначимо, що строк договору відчуження прав оренди землі (на жаль, типового договору відчуження до цих пір не розроблено) не може перевищувати терміну первісного договору оренди. Крім того, у випадку припинення останнього втрачає свою чинність і договір відчуження. Зберігаються й інші умови первісного договору оренди. Отже, з формального погляду для орендодавця нічого не змінюється. Проте реально для нього виникає загроза неповного дотримання умов первісного договору оренди новим орендарем, до якого перейшло право оренди земельної ділянки. А такий перехід можливий у двох випадках. Перший, коли згідно з договором відчуження через продаж оренди надана орендодавцем земля в оренду набуде нового землекористувача; другий, через невиконання договору застави права оренди заставодавцем (орендарем) право оренди буде продане іншому землекористувачеві. За недобросовісного виконання умов дого-

вору первісної оренди такими землекористувачами (новими орендарями) орендодавці можуть понести втрати, включаючи неналежне збереження стану об'єкта оренди, порушення умов виплати орендної плати тощо. Тобто, орендодавець у даному випадку зовсім відсторонений від вибору нового орендаря і ситуація може скластися так, що він ніколи б не уклав із новим орендарем договір оренди за умови збереження за ним права такого вибору.

Отже, за сучасної законодавчої бази орендодавцям немає ніякого сенсу надавати дозвіл орендарям на відчуження прав оренди у будь – якій формі. Причому доцільно вилучити із Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» норму про надання орендодавцем вмотивованої відмови орендарю щодо відчуження ним права оренди як таку, що зазіхає на право приватної власності громадян України на землю. Але ми вже знаємо, що за відсутності такого дозволу орендарі позбавляться можливості брати на баланс право оренди земельних ділянок як нематеріальний актив. Це, безумовно, звужуватиме їхні можливості, насамперед щодо залучення підприємствами кредитних ресурсів. Тому пропонується такий компромісний варіант.

Орендодавці можуть надавати дозвіл на відчуження права оренди земельних ділянок за умови надання їм первісним орендарем певних економічних преференцій за ризик імовірних негативних наслідків від зміни землекористувача (нового орендаря). Так, за продаж орендарем права оренди землі іншим суб'єктам господарювання незалежно від того, чи у складі цілісного майнового комплексу, чи частиною земельного банку такою преференцією може бути обґрунтований відсоток від суми такого продажу, який одержуватимуть орендодавці; за надання орендарем права оренди землі в заставу і внесення його в статутний капітал – певний відсоток підвищення орендної плати від нормативної грошової оцінки землі. Залишається відкритим питання щодо розподілу вартості права оренди землі як нематеріального активу за продажу бізнесу як цілісного майнового комплексу. Для обмеження спе-

кулятивних операцій продажу й перепродажу агробізнесу зі складовою в балансі підприємств права оренди землі варто було б ввести державне мито на вартість такого права, диференціюючи його залежно від часового проміжку здійснення таких операцій.

**Висновки.** Великі агропромислові компанії стали невід'ємним складником організаційно-правової будови вітчизняного сільського господарства, які відіграють важливу роль у розвитку галузі, нарощуванні експорту сільськогосподарської продукції та продовольства, зростанні інвестиційного потенціалу агропродуктового комплексу в цілому. У зв'язку з цим не можна погодитися з думкою окремих науковців і експертів, які акцентують увагу лише на вадах цих компаній та в своїх оцінках не залишають або не бачать місця для їх існування як важливої організаційної форми господарювання на селі [7, 8]. Вважаємо, що ліквідація агропромислових компаній або економічно невиправдане обмеження їх виробничої й комерційної діяльності призвело б до істотних втрат сільського господарства, повернення галузі до стану кінця 90-х років минулого століття – глибокої кризи.

Разом із тим у діяльності агропромислових компаній існує низка гострих проблем, для розв'язання яких необхідне відповідне державне регулювання, основними напрямами якого вбачаються:

внесення доповнення до Господарського кодексу України, передбачивши, що в АПФ зі статусом цілісних підприємств організація функціонування аграрної сфери має відбуватися на засадах відокремлених підрозділів;

законодавче обмеження насичення сівозмін технічними і зерновими культурами, що інтенсивно мінералізують ґрунт, та введення встановленої законодавством відповідальності орендарів за зниження родючості ґрунту;

посилення соціальної відповідальності бізнесу за розвиток сільських територій. У розв'язанні цього питання значну роль відіграє фактор оренди як засіб тиску на агробізнес здійснювати ним соціальні програми і зберігати робочі місця. В цьому контексті досить відвертими є висловлювання А. Гав-

рилюка і В. Лапи, які стверджують, що вирішення багатьох питань щодо оптимізації виробництва (читай ліквідація неефективних із погляду компаній галузей – *уточнення автора*) було б простішим, якби агрокомпанії не були зв'язані договорами оренди земельних паїв зі своїми працівниками. І далі продовжують, що тваринницькі ферми у ряді випадків утримуються також в угоду зайнятості пайовиків, причому простежується досить чітка кореляція – чим вища конкуренція за оренду, тим більше обов'язків доводиться брати на себе [3]. Таке висловлювання дає змогу оцінити реальну роль фактора оренди й уявити, що могло б статися з селом, якби земля була не в оренді, а у приватній власності компаній за відсутності, як це має місце нині, дієвого регулятивного впливу держави. Тому важливо не допустити «орендозакріпачення», законодавчо встановивши максимальний строк оренди 10 років із правом його пролонгації за взаємною згодою сторін;

для дієвого розв'язання проблеми підвищення соціальної відповідальності бізнесу доцільно законодавчо ввести збір за користування орендованими земельними ділянками у відсотках від грошової оцінки землі, диференціювавши його залежно від розмірів суб'єктів господарювання – від 0,3 до 1%;

витрати на такий збір для сільськогосподарських товаровиробників є підстави розглядати як елемент транзакційних витрат, які слід включати у собівартість продукції;

соціальна відповідальність агробізнесу значною мірою визначається створенням робочих місць на селі завдяки розвитку тваринництва, насамперед скотарства. Зважаючи на його кризовий стан, доцільно ввести квотування «знизу» обсягів виробництва продукції скотарства для аграрних підприємств і агропромислових компаній відповідно до площі орендованих ними земель;

вузловою проблемою подальшого функціонування агропромислових компаній є встановлення граничних меж розміру їх землекористування. В іншому разі за збереження сучасних тенденцій невдовзі в Україні надконцентрація земельних ресурсів призведе до повної монополізації ринку оренди землі, витіснення з цього ринку дрібних і

середніх агроваровиробників. Можливість такої монополізації істотно посилюється через продаж-купівлю права оренди землі. Для встановлення таких меж може бути використана запропонована в цій статті методика;

взяття на баланс та можливість продажу права оренди землі як нематеріального активу дає виробникам певні переваги, насамперед підвищує їхню інвестиційну привабливість, але водночас несе й серйозні загрози: появи фіктивного капіталу та перетворення його в реальний капітал для власників за продажу компаній або частини бізнесу; спонукання до перепродажу бізнесу новими власниками за підвищення кон'юнктури на ринку оренди землі; зняття будь-яких бар'єрів для масштабного входу іноземного капіталу у вітчизняний агробізнес і його наступна китаїзація й арабізація; відсторонення від процесу продажу права оренди землі

орендодавців і виникнення для них загроз через зміну орендаря;

для уникнення зазначених загроз доцільно внести доповнення та зміни до Законів України «Про оренду землі» й «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» стосовно пропису умови надання орендодавцем дозволу орендарю відчужувати право оренди, суть якої полягає у виплаті останнім орендодавцю економічних преференцій за ризик імовірних негативних наслідків від зміни землекористувача. Спекулятивні операції на ринку оренди можуть бути обмежені введенням державного мита на вартість продажу права оренди землі. Крім того, з метою недопущення «орендоокупації» вітчизняних земель виправдано заборонити продаж права оренди сільськогосподарських угідь іноземцям.

### Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: моногр. / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Андрійчук В.Г. Агрпромишлові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С.3-16.
3. Гаврилюк А. Агрохолдинги України: взгляд изнутри [Електронний ресурс] / А. Гаврилюк, В.Лапа. – Режим доступа: <http://www.agrobusiness.kiev.ua/uk/about/1360049084/1363624026>.
4. Глущенко О. Агрохолдинг «Авангард» метит в монополісти [Електронний ресурс] / О. Глущенко. – Режим доступа: [http://kh.ric.ua/vse novosti/biznes i economica/agroholding\\_metit\\_v\\_monopolisty](http://kh.ric.ua/vse novosti/biznes i economica/agroholding_metit_v_monopolisty).
5. Гошовський І. Курс на землю / І. Гошовський // ТОП-100-рейтинг лучших компаний Украины. – 2011. - №3. – С.18-20.
6. Данкевич А.Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. - №1. – С.69-74.
7. Дефіцит аграрних стратегій // День. – 2013. - №208. – 14 листоп. – С.6.
8. Калінчик М. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України: Чи існує вона? / М. Калінчик // День. – 2013. – №192. – 23 жовт. – С.6
9. Кількість країн, у які експортують курятину з України, може зрости до півсотні // День. – 2013. – №211. – 19 листоп. – С.7.
10. Ковальчук А. Что привело «Агротрон» на грань банкротства? [Електронний ресурс] / А. Ковальчук. – Режим доступа: <http://forbes.ua/business/1357657-cto-privelo-agrottron-na-grain-bancrotstva>
11. Кравчук І.І. Система управління агрохолдингами // Формування ринкової економіки: зб.наук.праць. – Спец.вип.: у 2-х ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан і перспективи та вплив на розвиток сільських територій/ І.І. Кравчук. – К.:КНЕУ, 2011. – Ч.ІІ. – С. 128-135.
12. Мельник М. Почему падает рентабельность украинских агрохолдингов? [Електронний ресурс] / М. Мельник. – Режим доступа: <http://forbes.ua/opinions/1354870-pochemu-padaet-rentabelnost-ukrainskih-agroholdingov>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» // 35 положень (стандартів) бухгалтерського обліку. – К.: КНТ, 2012. – 344 с. (С.83).
14. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: т.1, пер. с. англ. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1983. – 512 с.
15. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф., Малік М.Й. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 50 с.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2013 р.

\*