

3. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2007 рік / Миколаївське обласне управління статистики; Під загальним керівництвом П. Ф. Зацаринського; 2008. — 530 с.

Стаття надійшла до редакції 09.06.2009

УДК 338.43.01

О. О. Єранкін

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки агропромислових формувань (ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»)

ДО ПИТАННЯ ПРО ЗАКОНОМІРНОСТІ ВИНИКНЕННЯ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу закономірностей виникнення агрохолдингів в Україні та прогнозуванню їх подальшого розвитку. Встановлено логічний взаємозв'язок зазначених процесів із еволюцією економічних відносин в АПК України. Досліджено структурний склад власників агропромислових формувань та проаналізовано мотиви їх входження в агробізнес.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: агрохолдинги, агропромислові формування, капіталізація, глобалізація, агробізнес, еволюція маркетингу.

Розвиток агробізнесу в Україні на сучасному етапі характеризується докорінною перебудовою інституціональної структури аграрної економіки, що пов'язано із процесами капіталізації. Зазначені процеси є абсолютно закономірними і впливають із логіки ринкових трансформацій в Україні. В результаті, ми спостерігаємо нове явище, коли несільськогосподарські суб'єкти активно беруть участь у сільськогосподарському виробництві, контролюючи значні за розміром земельні ділянки, володіючи іншими активами у продовольчому секторі та здійснюючи великі інвестиції в агробізнес. Такий сценарій іде врозріз з початковою оцінкою світової аграрної спільноти того, як українське сільське господарство повинне було б розвиватися в пострадянську епоху. Фактично розвивається не сектор індивідуальних сімейних ферм (що було притаманне більшості інших країн — лідерів з виробництва сільськогосподарської продукції), а швидше так звана *латифундія*, якою володіє не родова знать, а торгові, промислові і фінансові корпорації, які часто навіть не були безпосередньо пов'язані з виробництвом агропродовольчої продукції. А, враховуючи

той факт, що більшість нових агропромислових формувань активно використовує найману робочу силу, то це являє собою ще більший відхід від концепції індивідуального сімейного господарства.

Цілком природно, що зазначені процеси потребують адекватної наукової оцінки. Тим більше, враховуючи той факт, що за прогнозами більшості вчених та бізнесменів, які займаються проблемами аграрної економіки, домінування великих агроформувань у найближчий час буде тільки посилюватися. І цілком імовірно є те, що сільськогосподарський бізнес у найближчий період сконцентрується в руках обмеженої кількості великих агропромислових формувань. Так, за прогнозами фахівців процеси консолідації в агробізнесі призведуть до формування 200–300 основних гравців аграрного ринку, які будуть виробляти левову частку аграрної продукції [11; 6]. Зазначені прогнози можна базувати на досвіді Російської Федерації, де зазначені процеси тривають вже кілька років. За інформацією Всеросійського інституту аграрних проблем і інформатики концентрація виробництва у найбільших господарствах з кожним роком тільки посилюється: якщо у 1995—1997 роках найбільші 300 аграрних підприємств виробляли 14,1 % товарної продукції, то у 2004—2006 роках — вже 28,8 % [9].

У сучасній вітчизняній науковій літературі зазначені процеси тільки починають вивчатися. Так, можна відмітити наукові праці вчених кафедри агропромислових формувань ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (яка першою в Україні почала випускати фахівців саме для такого типу економічних утворень) Андрійчука В. Г., Хорунжого М. Й., Нелепа В. М. і Дем'яненка С. І., а також дослідження компанії «УкрАгроКонсалт» та Лопатинського Ю. М. Серед російських авторів слід відмітити праці Каляніної Л., Осіпова А., Рилько Д., Серової Є. В., Узуна В., Храмової І. Г., Четверикова А. Проте, більшість із проблем, пов'язаних із швидкою капіталізацією сільського господарства, залишаються у стадії початкового вивчення. В наукових та бізнесових колах ще тривають гострі дискусії щодо перспективності домінування агрохолдингів, є побоювання щодо докорінної зміни в зв'язку з цим соціально-духовної основи селянства. Але вважаємо, що для того, щоб зробити певні висновки, необхідно детально дослідити природу появи та розвитку такого економічного феномену. Таким чином, у даній статті ми спробуємо проаналізувати об'єктивні економічні передумови появи агрохолдингів в українському агробізнесі, а також зробимо прогнози щодо подальшого їх розвитку.

Для того, щоб якісно провести аналітичну оцінку процесів формування нових типів суб'єктів агробізнесу в сучасних умовах, слід вирішити принаймні три основні проблеми, які існують об'єктивно.

1. Термінологічна та методологічна невизначеність.
2. Методологічна основа вимірювання рівня капіталізації.

3. Обмеженість офіційних статистичних даних та проблеми із збиранням необхідної інформації про нових операторів аграрного ринку.

Щодо термінологічної невизначеності, то ми підтримуємо думку Андрійчука В. Г. та Хорунжого М. Й. про те, що в результаті здійснення капіталізації в Україні виникли і продовжують створюватися різні форми агропромислових формувань (АПФ), які до цього часу ще не ідентифіковані в економічній літературі, ані в офіційних законодавчих документах [2, с. 41—42; 4, с. 83], а на практиці допускається вільне їх трактування. В рамках даної статті ми не будемо зупинятися на деталізації таких дефініцій, заглиблюватися у специфіку організації таких утворень та юридичного їх оформлення. Тим більше, що формування таких видів компаній відбувається досить динамічно, і відповідним чином відбуваються кардинальні зміни в структурі їх самих. Наприклад, агропромислові формування можуть класифікуватися за ступенем домінування або сільськогосподарського виробництва, або переробки (звідки прийшов основний капітал), проте в процесі своєї діяльності можуть відбутися кардинальні структурні зрушення (наприклад, переробне або обслуговуюче підприємство, що зайшло в сільське господарство, може продати більшу частину свого профільного бізнесу і сконцентруватися на аграрному виробництві, або навпаки). Аналогічно, нестійкою є класифікація компаній за критерієм цілісності (єдине підприємство або холдинг), оскільки часто це є формою існування на певний момент і залежить від «фантазії» юридичних чи фінансових служб. Наприклад, єдина компанія може «дробитися» на окремі невеликі підприємства з метою оптимізації оподаткування чи «приховування» окремих фактів про власників. Або, навпаки, з метою виходу на ринок капіталів (ІРО) компанії, як правило, починають процеси злиття окремих структурних утворень у єдину компанію з метою підвищення капіталізації. Наприклад, відома бізнесова група «Приват», яку контролюють І. Коломийський та Г. Боголюбов і яка традиційно визначалася непрозорістю ведення бізнесу, у червні 2007 року консолідувала всі аграрні активи у АКБ «Приват-банк» через придбання ним контрольного пакету акцій ТОВ «Приват-Агроцентр» (обидва — Дніпропетровськ), який, у

свою чергу, придбав контрольні пакети акцій у 12 зв'язаних з аграрним сектором підприємствах групи [1]. Крім того, існує так звана проблема номінальних і реальних власників, що також ускладнює дослідження і не дозволяє чітко встановити природу походження капіталу (втім ця проблема вирішується з допомогою думки експертів та неформальних зв'язків). Таким чином, різні варіанти класифікації нових АПФ часто носять умовний характер.

Проте ми не можемо не звернути увагу на проблему використання термінів «агрохолдинг» та «агропромислові формування», в трактуванні яких не спостерігається єдиної думки. Ми підтримуємо думку Андрійчука В. Г. про те, що у використанні цього терміну як в Україні, так і в інших країнах (наприклад, РФ), простежуються суттєві методологічні помилки [2, с. 46—48]. Автор справедливо відмічає, що агрохолдингами часто називають фактично цілісні підприємства, які юридично не відповідають назві «холдинг». Так, у законодавстві України холдинговою компанією вважають «... відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств...» [3; 5]. Зазначені невідповідності — не рідкість для українського правового поля, що пов'язано із особливостями трансформаційного періоду. Як приклад, можна згадати про проблеми із використанням термінів «акціонерне товариство» і «корпорація».

Крім того, термін «агрохолдинг» не повною мірою відображає особливості такого виду формувань, які характеризуються своєю багатогалузевістю. Тому Андрійчук В. Г., наприклад, пропонує використовувати терміни «холдинг агропродовольчого комплексу», «продагрохолдинг», «агропродхолдинг», «фінпродагрохолдинг», «промагрохолдинг», «тооргагрохолдинг» тощо [2, с. 47—48], Серова Є. В. — «агропродовольчі холдинги» [8, с. 65], Рилько Д. — «нові сільськогосподарські оператори» [7]. Широко використовується також термін «агропромислові формування», про який ми вже згадували.

Ми пропонуємо не заглиблюватися у такі дискусії, які, на наш погляд, часто носять штучний характер, і прийняти як незворотну тенденцію використання на практиці термінів «агрохолдинг» та «агропромислові формування» в якості умовних узагальнюючих термінів, адже їх поширення набуло незворотного характеру практично на всіх рівнях (у тому числі й офіційному), але маючи на увазі всі обмеження використання складових їх назви. В даному випадку слід згадати, що в економічній науці багато термінів народжувалися випадково (наприклад, «маркетинг», «біржа» або

«глобалізація»), а їх масове поширення визначалося вдалим моментом появи, успішними каналами комунікації та силою традиції.

Виходячи з вищесказаного, ми пропонуємо визначати «агрохолдинги» або «агропромислові формування» як збірні поняття, які характеризують принципово новий тип учасника аграрного виробництва (або агробізнесу), який відзначається максимальним використанням капіталістичного типу виробництва або перенесенням досвіду такої діяльності із інших сфер економіки у агробізнес, і базується на значній капіталізації бізнесу, залученні інвестицій і зайняттям максимально можливої ніші на ринку. Для того, щоб не допустити певного «розмивання» зазначених категорій, пропонуємо використовувати такі *обов'язкові атрибути або обмеження щодо застосування термінів «агрохолдинг» або «агропромислові формування»*:

— обов'язкове відношення до агробізнесу, тобто аграрне виробництво повинно бути присутнім у його структурі як один із ключових напрямків (рівень такої консолідації залишається поки ще дискусійним);

— відносна автономність агробізнесу у структурі універсальної фінансово-промислової групи;

— принципово новий тип організації агробізнесу: на відміну від радгоспів, колгоспів; колективних сільськогосподарських підприємств та різних юридичних форм, які з'явилися на їх основі після 2000 року; фермерських господарств та особистих господарств населення;

— значний масштаб бізнесу або плани і резерви його збільшення;

— обов'язкове поєднання кількох галузей чи сфер агробізнесу;

— наявність інтегратора (так зване, фінансове чи інвестиційне плече) як у межах агробізнесу, так і за його сферою.

Дискусійними також залишається проблема методологічного вимірювання рівня капіталізації агробізнесу. Очевидно, що на сучасному етапі маркетингові стратегії компаній, які планують займатися агробізнесом, сконцентровані на завоюванні якнайбільшої частки ринку. Для вимірювання масштабу концентрації і капіталізації бізнесу можна використати ряд показників. Проте специфіка і етап еволюції кожної галузі АПК вимагає оптимального вибору системи показників окремо для кожного підкомплексу. Так, у харчовій і переробній промисловості найактуальнішими є показники частки ринку у вартісному і натуральному вимірюваннях, обсягу виробництва і реалізації продукції, загальної потужності підприємств із переробки сировини і випуску готової

продукції, загального обсягу законтрактованої сировини (або посівних площ, на урожай яких укладені угоди), загальної кількості підприємств або виробничих підрозділів тощо.

В сільськогосподарському виробництві, на наш погляд, ключовим є показник землекористування (загальна площа сільськогосподарських угідь, яка орендується). В тваринництві — це показники, які характеризують загальну кількість поголів'я або потужності тваринницьких комплексів. І це не випадково, адже, як ми вже зазначали, аграрний бізнес проходить початкові етапи маркетингової зрілості і пов'язаний у першу чергу із завоюванням ринкових ніш. При цьому ефективність виробництва часто відходить на другий план: компанії згодні деякий період працювати із збитками з метою утримання ринкових позицій. Звичайно, паралельно із цим відбуваються інвестиції у виробничі процеси, але, як відомо, у аграрному бізнесі окупність таких капіталовкладень є тривалою, що пов'язано із специфікою сільськогосподарського виробництва (насамперед, низька оборотність капіталу). Крім того, масштаби консолідації агробізнесу можна виміряти через показник кількості аграрних підприємств, що були придбані або контролюються, і пов'язане із тим, що більшість з них тривалий час були майже уніфіковані (за площами — 2—3 тис. га, капіталами та персоналом).

Щодо інформаційної бази, то слід відмітити, що офіційна статистика в Україні поки ще не адаптувалася до швидкоплинних змін в аграрному бізнес-середовищі і не може повною мірою відобразити процеси, які відбуваються в агропромисловому секторі економіки. Тому для ефективнішого дослідження ми використовували цілу систему інформаційних джерел: офіційні дані компаній (значна частина нових агропромислових формувань поступово стають публічними компаніями, виходять на ринок капіталів, що вимагає від них все більшого ступеню розкриття інформації про свою діяльність), дані інформаційних компаній та інформаційних агентств («Проагро», «РБК», «АгроФакт», «Украгроконсалт», «Інститут кон'юнктури аграрного ринка», «Росінвест» та інших), аналітичні огляди та статті у журналах та сайтах бізнесового спрямування, а також неформальні джерела (інтерв'ю із ведучими спеціалістами аграрних компаній та інших учасників аграрного ринку).

Отже, проаналізуємо перші підсумки капіталізації і консолідації аграрного бізнесу в Україні. За основу візьмемо показник землекористування підприємницькою структурою. Значення цього показника є абсолютно актуальним особливо в контексті завер-

шення земельної реформи в Україні, пов'язаною із намаганням подолати мораторій на продаж сільськогосподарських угідь, що стало в нашій країні предметом політичних спекуляцій. «Земельне питання» в Україні, на нашу думку, відійшло від сфери здорової економічної логіки і породило цілий ряд міфів, які окремі політичні сили, користуючись необізнаністю населення, використовують у своїх прагматичних «електоральних» цілях. Держава, «захищаючи» селянство, своєю бездіяльністю фактично зробила всі передумови для відносно маловитратного входження тих чи інших бізнес-структур у ринок земельних ресурсів. Вважаємо, що такі дії не були випадковими, адже в Україні бізнес і влада — це поняття майже синонімічні, коли розповсюдженою практикою є відкрите лобювання інтересів бізнесових груп, причому одночасно на всіх рівнях.

Сказане вище дещо пояснює «активність», яка проявляється на ринку оренди сільськогосподарських угідь і купівлі аграрних підприємств в останній час. Проведене нами дослідження з урахуванням проблем збору інформації, про яке йшлося вище, виявило основну групу компаній, які використовували найбільші за розмірами земельні площі. За критерій ми взяли земельний масив (їх часто називають «земельними банками» — за аналогією із банками даних, банками крові тощо) у розмірі не менше, ніж 30 тис. га на одну компанію, оскільки де факто, якщо компанія вирішує серйозно зайнятися агробізнесом, то цей розмір розглядається ними як мінімально доцільний рівень (крім галузі овочівництва). Таким чином, ми виявили, що станом на початок 2009 року 40 найбільших компаній контролювали 3,38 млн га сільськогосподарських угідь (відповідно 8,1 % від їх загальної площі в Україні і 16 % всіх сільськогосподарських угідь, які контролюються великими та середніми підприємствами України). При цьому заявлені плани цих, а також інших компаній, які активно збираються «нарощувати аграрні м'язи», дають нам змогу спрогнозувати у найближчий час збільшення розміру таких земельних угідь. Наприклад, це відноситься до таких компаній, як транснаціональна корпорація «Глінкор», російський зернотрейдер «Югтрансервіс» (планують — 150 тис. га), шведська «Black Earth Farming Ltd» (контролює в РФ 277 тис. га), латвійська «Dobeles dzirnavnieks» (план — 60 тис. га) та інші. Звичайно, наша вибірка може бути неповною, оскільки існує цілий ряд так званих регіональних лідерів, які контролювали більш, ніж 10—15 тис. га землі, і ймовірно за останній період наростили свої земельні банки.

На підтвердження такої теорії слід дослідити досвід РФ, у якій відбуваються практично ідентичні процеси, з фактично однією головною особливістю: там агрохолдинги часто формуються за активної участі державних регіональних органів влади (які мають широкі повноваження на розпорядження коштами в рамках проекту «Розвиток АПК»), або за участі державних та інших монополістів, діяльність яких у агробізнесі викликана «переконливими» проханнями керівників країни олігархам сприяти забезпеченню продовольчої безпеки країни. Таким чином, виявлені нами найбільші 60 компаній контролюють аграрний бізнес на території у 8,39 млн га, що складає в середньому 139,8 тис. га на одну таку компанію проти 84,7 тис. га в Україні, що свідчить про більший рівень (або можливості) масштабів ведення аграрного бізнесу в РФ. Крім того, в РФ про плани активного входження в аграрний бізнес заявили такі великі холдинги як «Руссагропром-Холдинг» (план — 250 тис. га), «Пава» (план — 200 тис. га), датська компанія «Трігон Агрі» (план — 150 тис. га), «Fedcominvest» (план — 180 тис. га), агропромислова компанія «ОГО» (план — 120 тис. га), «Кудряшовское» (план — 60 тис. га) та інші компанії.

Такі процеси капіталізації галузі вимагають відповідної наукової оцінки. В першу чергу необхідно оцінити мотиви і закономірності входження капіталу в агробізнес. Виявлення таких закономірностей, в свою чергу, надає можливості для адекватної оцінки маркетингових стратегій таких компаній та перспектив їх подальшого розвитку.

Вважаємо, що зазначена експансія капіталу в агробізнес не є випадковою, а впливає із логіки трансформації економіки України. Як відомо, у 1990-х роках в Україні відбувалися бурхливі процеси так званого «переходу до ринкової економіки», які супроводжувалися масовими процесами первинного накопичення капіталу. Ці процеси, на жаль, практично неодмінно були пов'язані із тіншовим привласненням значні частини державного майна, яке створювалося кількома поколіннями людей, для чого використовувалися цілий ряд «заходів»: гіперінфляційні процеси (вимивання основного капіталу та «узаконення» втрати заощаджень громадянами), паперова та грошова приватизація (в результаті чого лєвова частина власності зосередилась у руках обмеженої кількості людей), свідоме доведення державних та корпоративізованих підприємств до банкрутства (виведення капіталу) тощо. В результаті цілком логічним є той факт, що падіння української економіки за цей час складало понад 70 %. Проте в кінці 1990-х років основна хвиля «роздержавлення» економіки припинилася і почалося повернення раніше виведеного капіталу

(як правило з офшорних зон), легалізація бізнесу і формування фінансово-промислових груп, які поділили економічний і політичний простір України. Такий інвестиційний рух дав поштовх для відновлення економічного зростання економіки України, основним «секретом» якого було швидке заповнення ринкових ніш, які збільшилися також за рахунок наслідків фінансової кризи 1998—1999 років (здороження імпорتنих товарів).

Проте сільське господарство України до 2000-х років штучно перебувало поза діями ринкової економіки (діяли окремі квазіринкові інструменти). Структура власності в сільському господарстві довгий час (аж до початку ХХІ сторіччя) зберігала систему, коли не були сформовані так звані ефективні власники (тобто ті, хто відповідає за результати господарювання своїм майном). В результаті такий ключовий стимул маркетингової діяльності, як підвищення конкурентоспроможності був відсутній, адже панувала витратна психологія — чим вища собівартість або збитки, тим більше державної допомоги можна отримати. Звичайно, це породжувало колосальні корупційні схеми: оскільки аграрні підприємства не можна було банкрутувати, то через них можна було «списати» левову частину коштів з державного бюджету.

Старт масового реформування колишніх КСП та появи нових агропромислових формувань почався лише у 2000 році після відомого Указу Президента України наприкінці 1999 року [10], коли в агробізнес почав масово приходити капітал з інших сфер економіки. Тоді багато компаній опинилися в агробізнесі випадково, отримуючи виробничі активи у вигляді оплати боргу або як «соціальне навантаження». Інших бізнесменів приваблювала в АПК недооцінка активів (природне бажання заробити на перепродажу). Треті, не маючи відповідного досвіду, — перебували в романтичній стадії очікування від сільськогосподарського виробництва швидких надприбутків. Через певний час багато з компаній «першої хвилі» зіштовхнулися із жорстоким розчаруванням, усвідомлюючи, що агробізнес — справа надзвичайно ризиківана (як з природної, так і з політичної точок зору), часто збиткова, і тому вимушені були продавати свої активи. В такій спосіб вийшли із агробізнесу, наприклад, структури Й. Бродського, К. Григорішина, компанії «Інтерпайп» (В. Пінчука), «Шелтон» (було шість цукрових заводів), «Київ-Донбас» (братів Константиновських), «ТАС-Комерцбанк» (С. Тигішко) тощо.

Проте, починаючи із 2005 року, в Україні почала вимальовуватися чітка група компаній, які розглядають агробізнес — як довгострокову серйозну інвестицію. Мотиви таких дій компаній

можна поділити на дві великі групи: так звані «універсальні», які відносяться до більшості підприємств, та специфічні, які продиктовані вимогами того чи іншого бізнесу. Серед універсальних мотивів слід виокремити вже згадувані перспективи земельних операцій після відміни мораторію на продаж землі; пільгове оподаткування сільськогосподарського виробництва та можливість отримання дотацій і компенсацій із державного бюджету; невеликі витрати на формування земельних масивів, і, головне, — зайняти досить ємкі та довготривалі бізнесові ніші, які, у зв'язку із світовими продовольчими аграрними проблемами, практично гарантують джерело отримання додаткових вигод.

Більшої уваги слід приділити специфічним мотивам, серед яких можна виокремити: намагання розвивати повноцінний агробізнес і стати лідером у сфері, де ще є така можливість; інтеграція з переробною і харчовою промисловістю, скорочення транзакційних витрат, гарантування забезпечення сировиною; забезпеченість виконання угод; диверсифікація бізнесу великих ФПГ; соціальна функція; використання політичних зв'язків; регіональне лідерство; «вимушений» прихід капіталу із галузей, які обслуговували агробізнес (повернення боргів); венчурні інвестиції — розвиток і подальший перепродаж бізнесу або його частки; експансія іноземного капіталу — значні перспективи розвитку агробізнесу в Україні.

Звичайно, така класифікація мотивів є дещо умовною, оскільки на практиці багато з цих мотивів поєднуються один із одним. Тому здійснимо причинно-наслідковий аналіз умов появи агрохолдингів в Україні та мотивів інвестування їхніми власниками своїх капіталів у агробізнес на основі укрупнених факторів. Наприклад, диверсифікація бізнесу великими фінансово-промисловими групами пов'язана із інвестуванням у активи, які є недооціненими, використовуючи при цьому свої політичні здобутки (контроль політичних партій, уряду), крім того, вирішуються проблеми нерозвиненості аграрної інфраструктури і забезпечення потреб суміжного бізнесу. Взагалі, мотиви входження в агробізнес колишніх та діючих політичних діячів, представників правлячих політичних партій і сил фактично тотожні процесам диверсифікації бізнесу ФПГ. Більшість політиків оформили свої ФПГ або увійшли до їх складу, або, навпаки, власники ФПГ «увійшли» до складу політичних партій або делегували туди своїх представників. Саме тому «політичний» фактор часто є домінуючим щодо розвитку агропромислових формувань. По-перше, як правило, вони мають можливість отримати активи українських підпри-

ємств за заниженою вартістю, користуючись «напрацьованими зв'язками». По-друге, вони мають можливість розвивати бізнес, не боючись «тиску» державних структур, у той час як конкуренти часто змушені були виходити із бізнесу внаслідок зазначених причин. По-третє, вони мали можливість отримувати певні привілеї та дешеві ресурси від держави (пільговий імпорт, вільні економічні зони, дотації, податкові пільги тощо), що викривляло конкурентну боротьбу в тій чи іншій галузі. По-четверте, ведення бізнесу політиками використовується з метою легалізації доходів, походження яких складно встановити. При цьому слід звернути увагу на відносність критерію належності компанії до тієї чи іншої політичної сили. По-перше, це часто має умовний характер через те, що українські політики-бізнесмени можуть часто і кардинально змінювати свою політичну приналежність. По-друге, часто власники бізнесу свідомо диференціюють свої політичні «капіталовкладення», делегуючи своїх представників до різних політичних сил, які часто, навіть, є прямими конкурентами.

Не є секретом те, що такі структури мають так звані «довгі» кошти, тобто капітал який потребує легалізації та має тривалий час для окупності інвестицій. Саме цим, на нашу думку, можна пояснити той факт, що окремі галузі АПК, які фактично перебувають у стадії стагнації, не «відлякують» такі великі компанії, а, навпаки, надають їм можливість фактично стати одноосібними лідерами. Наприклад, у галузі свинарства найбільшими інвесторами є компанії «Бахмутський Союз» і «Юг-Агро» («ІСД» С. Тарути і В. Гайдука), «Євроресурс» («Смарт груп» В. Новінського), «Кременчугм'ясо» («Фінанси і кредит» К. Жеваго), «Донецьксталь» («Енерго» В. Нусенкіса), АПК «Шахтар» («Шахта ім. Засядько» Є. Звягільського).

Крім того, абсолютно логічним є взаємозв'язок побудови ефективної системи агробізнесу як необхідної інтеграційної складової переробки і харчової промисловості. В даному випадку сільськогосподарське виробництво виступає в першу чергу в якості гаранта постачання сировини належної якості, у необхідній кількості, невисокої вартості. Наприклад, у цукровій галузі вже фактично виокремилася група компаній, які, цілком ймовірно, у найближчий час «поділять» цукровий ринок в Україні, серед яких виокремлюються «Астарта», «Дакор», «Укррос», «Мрія», «Галс-К», «Світанок», «Агропродінвест», «Райз». При цьому обов'язковою умовою ведення цукрового бізнесу для таких компаній є переважне забезпечення потужностей цукрових заводів власною сировиною. Аналогічні процеси відбуваються у галузі виробництва вина, шам-

панського та коньяку, де головні лідери беруть активну участь у розвитку виноградарства: «Союз-Віктан» (ТМ «Коктебель») — 2,2 тис. га виноградників; «Одеський коньячний завод» (ТМ «Шустов», «Одеса», «Французький бульвар», «Советское шампанское») — 1 тис. га; «Логос» (ТМ «Інкерман», «Таврія», «Георгіївській», ALeXX, «Золота тамянка») — 3,5 тис. га; «Алеф-Віналь» (ТМ «Золотая амфора», «Жан-Жак», «Клінков»); «Агрофірма «Золота Балка».

До того ж, слід виокремлювати окремо мотиви, які слугували первісному входженню в агробізнес, і часто були випадковими. Наприклад, досить розповсюдженим явищем стало входження в агробізнес структур, які займалися забезпеченням сільськогосподарського виробництва (паливом, добривами, фінансами). А інтерес займатися сільськогосподарським бізнесом виникав або вимушено (необхідність забезпечити повернення боргів), або випадково (помітили ніші для бізнесу, які не зайняті, або зайняті виробниками із низькою конкурентоспроможністю). Але з часом певна частина з них досягла розуміння того, що агробізнес — це вигідна справа, при чому існують численні ринкові ніші, які фактично опинилися порожніми через доведення до стану банкрутства і позбавлення можливості залучення інвестицій більшої так званих традиційних сільськогосподарських товаровиробників (колишніх КСП та їх правонаступників, фермерських і особистих господарств).

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що поява та активний розвиток агрохолдингів в якості провідних операторів аграрного ринку в Україні носить не випадковий характер, а впливає із особливостей економічного розвитку України та особливостей розвитку аграрного сектору. Фактично мова йде про те, що агрохолдинги (або як їх ще називають агропромислові формування) природно займають досить перспективну та практично вільну нішу виробництва аграрної продукції. «Звільнення» цієї ніші з боку традиційних товаровиробників відбулося внаслідок руйнівної державної політики, яка сприяла передачі державницьких функцій із регулювання аграрного виробництва в руки монополізованих бізнесово-політичних утворень. В результаті, рядові українські товаровиробники лише номінально отримали право власності на засоби ведення бізнесу без створення умов, в яких ці можливості могли б реалізуватися. В той же час, капітал, сформований в інших галузях економіки України, які швидко розвивалися, а також у сфері обслуговування товарно-матеріальних потоків аграрного сектору, практично не має перепон для масштабного акумулювання стратегічних аграрних ресурсів, у тому числі і земельних (не дивлячись на постійний мораторій на торгівлю сільськогосподарською землею).

Але ми вважаємо, що така ситуація не означає руйнацію аграрного сектору України, а сприяє лише перерозподілу основних сил у цій сфері. На прикладі агрохолдингів, які успішно розвиваються в останнє десятиріччя, можна з впевненістю стверджувати, що на їх основі формуються своєрідні кластери, які будуть сприяти інвестиційно-інноваційному розвитку окремих галузей сільського господарства. Як приклад, можна навести той факт, що як мінімум 15 українських компаній із сфери агробізнесу успішно розмістили частину своїх акцій на міжнародних фондових біржах, а падіння їх вартості під час економічної кризи 2008—2009 років було не таким руйнівним, як акцій компаній інших галузей. Отже, завдання держави залишається в тому, щоб не допустити викривлення конкурентної боротьби в аграрному секторі економіки та сприяти створенню можливостей для багатоукладного розвитку, де свої бізнесові шанси мають як великі аграрні утворення, так і дрібні виробники. При цьому ми вважаємо, що світова економічна криза не вплине тотально на перспективи українських компаній, адже формування стратегій компаній орієнтується на значно сильніший загальносвітовий тренд — світову продовольчу кризу, яка почала особливо загострюватися з 2005 року, і яка, з високою ймовірністю відновить свій вплив у найближчий час.

Крім того, ми можемо спрогнозувати посилення експансії світового капіталу у агробізнес України, при цьому агрохолдинги, які вибудують успішні стратегії, будуть найвірогіднішою ціллю для транснаціональних корпорацій. У такому разі вже зараз слід будувати загальнодержавну стратегію захисту національних інтересів і забезпечення продовольчої безпеки країни.

Література

1. АМКУ разрешил «Приватбанку» приобрести долю в уставном капитале ООО «Приват-агроцентр» (г. Днепропетровск). — <http://www.proagro.com.ua/art/4021973.html>
2. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. — Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. — 216 с.
3. Дем'яненко С. І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. Німецько-український аграрний діалог. AgPP21, 2008. — 22 с.
4. Господарський Кодекс України, № 436-IV, 16.01.2003. — Відомості Верховної Ради. — 2003. — №№ 18, 19—20, 21—22. — ст. 144
5. Економіка та організація агропромислових формувань: Навч. посіб. / Дем'яненко С. І., Хорунжий М. Й., Боброва О. Г., Коваль П. В. — К.: КНЕУ, 2006. — 304 с.

6. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» № 3528-IV, 15.03.2006. — Відомості Верховної Ради України.— 2006.— № 34. — Ст. 291

7. *Музыченко О.* Украинский АПК: концентрация для перепродажи. — <http://proapk.com.ua/apk/2007/12/31/172435.html>

8. *Рылько Д., Джолли Р.* Новые игроки в сельском хозяйстве России: возникновение, эволюция, воздействие. — Basis Brief/ Collaborative Research Support Program. Выпуск 35, 11.2005.

9. *Серова Е. В., Храмова И. Г.* Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России. — М.: Институт экономики переходного периода, 2002. — 236 с.

10. *Узун В.* Лучшие российские агрохолдинги достигли эффективности мировых лидеров. — Российская Бизнес-газета, № 634, 18.12.2007. — <http://www.rg.ru/2007/12/18/agro.html>

11. Указ Президента України № 1529/99 «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.1999.

12. Украина: аграрные холдинги и перспективы рынка земли / Під ред. Феофілова С. Л. — К.: УкрАгроКонсалт, 2007.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2009

УДК 338.439.5:639.2

О. В. Загороднюк

викладач кафедри менеджменту організацій
(Уманський державний аграрний університет)

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ, ЙОГО ФУНКЦІЇ ТА СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ

Досліджено теоретичні аспекти становлення та функціонування ринку. Наведено характеристику функцій, через які проявляється дія ринку. Здійснено класифікацію ринків за видами.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Ринок, функції ринку, структура ринку, попит, пропозиція, ціна, ринкова інфраструктура.

KEY WORDS: The market, market Functions, market structure, demand, the offer, the price, a market infrastructure

В умовах глобалізації світової економіки, створення і функціонування трансатлантичних компаній з виробництва різноманітної товарів щоденного та тривалого вжитку, ринок, як сполучна ланка між виробником продукції та споживачем набуває все більшого значення. Ринок, як сфера обміну, система товарно-грошових відносин між виробниками і споживачами матеріальних благ і послуг [1, с. 378] є одним із важливих досягнень людства на всіх етапах свого розвитку.