

лише зовнішній, але й внутрішній ринок.

І це не просто слова. За інформацією Юрія Акневського, обсяг імпорту свинини 2012 року по відношенню до 2011 року виріс вдвічі. І склав 80% від усього валового виробництва всіма сільгоспвиробниками, за виключенням приватних садиб.

У серпні-вересні минулого року обсяг імпортової продукції перевищив обсяг внутрішнього товарного виробництва. «При цьому ціна розмитненої свинини була демпінговою. Вона була на 40% нижчою за рівень, що склався на внутрішньому ринку».

Торік на український ринок вперше потрапила норвезька свинина. І це при тому, що в цій північній країні всього лише близько 800 тис. свиней. За нашими вимірами, це небагато. Натомість, Норвегія примудрилася продати Україні 2,3 тис. тонн свинини.

Виходить, що країни Євро- та Митного союзу всіляко лобіюють інтереси своїх сільгоспвиробників, а українська влада не лише не захищає своїх, а навпаки, намагається перекласти на плечі українських аграріїв власні економічні прорахунки.

Коментуючи ситуацію, що склалася, заступник керівника проекту USAID «АгроІнвест» Олександр

Каліберда закликав утриматися від непродуманих та радикальних рішень у питанні перегляду податкового режиму в сільському господарстві. Існує ризик, що відміна чи різке скорочення податкових пільг для АПК може зупинити зростання галузі, не принести очікуваних податкових надходжень і навіть призвести до соціальних проблем. На його думку, відміна пільг може бути особливо болючою для дрібних та середніх господарств, яким в умовах зростаючої орендної плати за землю, регуляторного тиску та практично повної відсутності доступу до механізму кредитування і так живеться нелегко. Важливіше зосередити увагу та зусилля на створенні умов для подальшого зростання галузі: саме це і бюджетні надходження збільшить, і нових ризиків не створить.

Аграрії очікують від держави саме партнерських стосунків. І при цьому підкреслюють, що стабільне податкове законодавство є одним із важливих факторів стійкого розвитку галузі та економіки країни в цілому.

*Максим НАЗАРЕНКО,
Національний прес-клуб з аграрних
та земельних питань*

Польський досвід кредитування фермерів: наслідувати чи ні?

На прилавках багатьох наших супермаркетів можна побачити сільгосппродукцію, вироблену в Польщі. Її обсяги та асортимент постійно збільшуються, а якість, як визнають самі покупці, поліпшується. Як польські фермери, значна більшість із яких належить до розряду малоземельних, змогли нагодувати власну країну та успішно конкурувати на зовнішніх ринках? І чи можемо ми використати цей досвід? А якщо так, то що саме? Відповіді на ці запитання дають співробітники Проекту Міжнародної фінансової корпорації (IFC, Група Всесвітнього банку) «Розвиток агрофінансування в Україні», які недавно побували в сусідній країні. За результатами свого візиту вони підготували детальний звіт. Сьогодні ми пропонуємо його скорочений варіант.

НТП: ПРОБЛЕМИ ПОШУКИ ЗДОБУТКИ
НТП: ПРОБЛЕМИ ПОШУКИ ЗДОБУТКИ



Дрібнотоварне виробництво залишається основою польського сільського господарства

Основу аграрного сектору Польщі складають мікро-господарства, які обробляють по 5-10 га землі. Такий стан справ є наслідком повоєнного розподілу землі в Польщі. На відміну від Радянського Союзу він не супроводжувався масовою колективізацією і Польща була єдиною країною соціалістичного табору, де селяни масово не гуртувалися в колгоспах та радгоспах і залишалися вільними хліборобами.

Сьогодні середній розмір польських господарств становить близько 7 га. У країні є й великі господарства, але їх вкрай мало (так, лише 9% господарств обробляє площу, яка перевищує 100 га). Однак у різних регіонах ситуація складається по-різному. Так, на заході Польщі вже є чимало господарств, які обробляють по 50-80 га. Водночас на півдні країни їх розміри переважно не перевищують 3-4 га. Причому, є навіть господарства розміром у 1 га. Та парадокс полягає в тому, що саме південно-східні воєводства, де розташовані найдрібніші господарства, виробляють основну частину сільськогосподарської продукції країни.

Серед польських господарств сильно розвинена спеціалізація: наприклад, одні спеціалізуються на виробництві молока, інші – овочів. У Польщі вважають, що багатопрофільні господарства менш ефективні.

Держава здійснює довготермінову політику розвитку дрібних господарств, що також розглядається як ефективний засіб самозайнятості населення та розв'язання соціальних проблем села.

Польська земля зростає в ціні

До середини 90-х років Польща була імпортером сільськогосподарської продукції. Зараз ситуація різко змінилася: понад 10% польської сільгосппродукції реалізується на зовнішніх ринках.

Характерно, що половина експортних поставок припадає на Німеччину.

Щорічне зростання виробництва продукції сільського господарства в Польщі нині становить 20%. Такому динамічному розвитку агросектору країни сприяв вступ Польщі до ЄС. За 8 років членства в Євросоюзі польські фермери заробили чималі гроші. Багато з них уже не потребує кредитів на фінансування обігових коштів. З цієї причини місцеві банки все частіше змушені видавати невеликі позики навіть відносно великим господарствам.

Значну частину отриманих прибутків польські фермери інвестують в землю. Ціна 1 га землі в Польщі коливається від 20 тис. до 25 тис. злотих, що еквівалентно 5-6 тис. EUR. Це в 10-12 разів перевищує відповідну ціну двадцятирічної давнини. Для порівняння, ціна 1 га землі в Голландії дорівнює близько 30 тис. EUR.

Рентабельність польського сільського господарства сьогодні близько 40-50%. Кожен гектар у середньому забезпечує прибуток у 3-4 тис. злотих (750-1000 EUR). При цьому субсидії ЄС з розрахунку на 1 га дорівнюють майже 250 EUR. У Польщі вважають, що за результатами сезону кожен фермер з урахуванням дотацій має заробляти не менше 10 тис. EUR. Лише тоді він зможе забезпечити своїй родині належний рівень життя.

Кооперація господарств

Польські господарства поки що слабо скооперовані між собою. Тим не менше, цей процес триває. Особливо динамічно кооперація розвивається серед виробників овочів та фруктів. Насамперед, це стосується післязбиральної обробки продукції, формування товарних партій, зберігання тощо. Це дає змогу отримати більш високу ціну за кінцеву продукцію.

Фермери це розуміють і об'єднуються у так звані групи виробників. Вони отримують дотації від ЄС, розмір яких сягає 70% від обсягу інвестицій. На сьогоднішній день вже 30% овочів та фруктів виробляється фермерами, згуртованими в такі групи виробників.

Зв'язки з переробниками

Майже всі польські фермери працюють під замовлення. Зокрема, тісними є їхні зв'язки з переробними підприємствами. Особливо це важливо для дрібних господарств, які слабо скооперовані між собою.

З переробниками фермери укладають контракти, як правило, короткотермінові. Найтісніші

зв'язки між виробниками та переробниками встановилися в сфері виробництва та переробки птиці. Ця продукція користується підвищеним попитом як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, тож збут гарантований. До схеми «виробник-переробник» тут підключається банк. Він укладає договір з переробником (у даному випадку – бійнею), відповідно до якого банк зобов'язується кредитувати господарства, які постачають птицю на переробку. А погашення кредитів здійснює переробник за рахунок коштів, які належить виплатити даному постачальнику. Така схема вигідна всім учасникам: банк збільшує свій кредитний портфель та знижує ризики, переробник отримує гарантовані поставки сировини, а для фермерів спрощується процедура отримання кредитів.

Більшість польських фермерів не мають уявлення про бухоблік

Більшість польських господарств не ведуть бухгалтерського обліку та не готують ані балансу, ані звіту про прибуток та збитки, ані статистичних звітів. Відповідно до польського законодавства, вести бухгалтерський облік повинні лише ті господарства, які мають річний дохід у 1,2 млн. EUR. Однак деякі господарства ведуть бухоблік за власною ініціативою, переважно для того, щоб відзвітувати перед власниками про результати своєї діяльності.

Оскільки нема бухобліку, то абсолютна більшість польських фермерів не розуміють, що таке прибуток. Результати минулого року вони оцінюють за залишком грошей в кишені.

Євросоюз все більше наполягає на обов'язковості ведення бухобліку польськими

фермерами, однак справа поки не рухається. Причина зрозуміла: якщо фермер має, приміром, 7 га землі, то навіть за прибутку у 1000 EUR з 1 га річний сімейний бюджет становитиме 10 000 EUR. Прожити на ці гроші можна, але найняти бухгалтера – навряд чи. Можна, щоправда, обрати спрощену систему бухобліку і покласти її ведення на самого фермера, однак це означає, що всі фермери країни повинні пройти спеціальне навчання. Оскільки відсутність бухобліку у дрібних господарствах поки що не стримує розвиток польського аграрного сектору, то проблема гостро не стоїть. Однак з укрупненням господарства рано чи пізно прийдуть до необхідності ведення відповідного обліку. З іншого боку, це допоможе і державі отримати більш достовірну інформацію про аграрний сектор країни.

Кредитування польських аграріїв

Зараз у Польщі працює 80 банків. Між ними існує висока конкуренція. Багато з них кредитують сільське господарство, однак лише 3 банки спеціалізуються у цій сфері. У BGZ – банку, на який припадає 20% всіх кредитів для аграрного сектору, вважають, що кредитування сільського господарства – це дуже специфічна сфера діяльності. Тут стверджують, що простіше зробити банкіра з фермера, ніж навпаки – фермера з банкіра.

Аграрний портфель польських банків доволі якісний: відсоток неповернення сільськогосподарських кредитів істотно менший за середній показник у інших галузях. Причому, частка безнадійних аграрних кредитів лише 1-2% і вони переважно пов'язані із втратою працездатності фермерами в результаті нещасних випадків.

Предметом застави найчастіше виступає земля.

Кредитний процес, зазвичай, виглядає наступним чином: отримавши заявку на кредит, банк вносить дані позичальника до своєї системи та ретельно перевіряє їх. Зокрема, чи не заставлене його майно в інших банках, чи не внесене воно чи його власники та менеджери до списків недобросовісних позичальників тощо.

Оскільки польські фермери не ведуть бухобліку, основною доступною інформацією, яку банки використовують для аналізу історичних даних, є документи, що підтверджують обсяги продажів сільськогос-



НТП: ПРОБЛЕМИ ПОШУКИ ЗДОБУТКИ

подарської продукції. Спеціалісти банку порівнюють інформацію, отриману від господарств, із середніми даними по країні чи воєводству. Потому комп'ютер автоматично розраховує суму, яку може обслужити клієнт. Лише після цього вона порівнюється з сумою, вказаною в заявці.

При розрахунках також враховується поточна дебіторська та кредиторська заборгованість позичальника, але вона, як правило, не потребує обов'язкового документального підтвердження. Польські банкіри довіряють не лише паперу, але й фермерському слову.

При оцінці господарства банк також прогнозує майбутні фінансові потоки. Для цього використовуються спеціальні інструменти, які дають змогу швидко оцінити кількість необхідних ресурсів для кожного виду продукції (приміром, добрив, гербіцидів, палива, мотогодин), а також їх вартість. Обов'язковим є і візит до господарства.

Аграрні портфелі багатьох польських банків постійно зростають. Часто зростання обмежене лише обсягом коштів, які банк спроможний залучити (депозити + позики на ринку капіталу). Середній розмір кредиту, який видають на поповнення обігових коштів, зазвичай, коливається в межах 100-150 тис. злотих (25-37 тис. EUR).

Польська гостинність та ділова репутація

Зазвичай, банк обов'язково відвідує кожного нового клієнта. Не залишаються поза увагою і постійні клієнти: до них виїздять, принаймні, 1 раз на рік. Це дорого, та банк свідомо йде на такі витрати: без візиту важко оцінити господарство належним чином. За результатами кожного візиту співробітник банку готує звіт, у якому фіксує все те, що побачив, і робить відповідні висновки.

Представники банку намагаються відвідати за день два господарства. Три клієнти на день – це вже нереально, навіть якщо вони перебувають поряд, оскільки кожен візит до господарства завершується застіллям. Керівники банків визнають, що це не завжди добре, але така традиція.

Іноді фермер може попросити консультанта приїхати до нього не на службовому, а на приватному автомобілі. Це щоб сусіди не подумали, що у нього замало грошей чи, навпаки, з'явилися фінансові проблеми. Про ділову репутацію польський фермер пам'ятає завжди.

Кредити та страховка – в одному банку

Польські фермери мають кілька обов'язкових видів страхування, зокрема, обов'язкове страхування врожаю, ферми, сільськогосподарської техніки, транспорту, житлового будинку. Банки тісно співпрацюють зі страховими компаніями. Наприклад, BGZ-банк уклав договір про співпрацю з відомою

німецькою страховою компанією «Конкордія». Представники банку одночасно є й представниками цієї страхової компанії. Використовуючи стандартні страхові продукти, вони здійснюють страхування. Такий підхід вигідний для польських сільгоспвиробників. Від банку вони отримують комплексні та якісні послуги. При цьому і банк, і фермер витрачають на це мінімум часу.

Державна підтримка

Держава підтримує, насамперед, розвиток. За кредитами на інвестиції, які банк надає на термін до 10 років, держава компенсує половину відсоткової ставки.

Існує також пільгове кредитування. Це коли фермер сплачує лише 3%, а решту суми відсоткової ставки банку повертає держава. Порядок дій за пільгового кредитування такий: кожен банк отримує від держави гроші на пільгове кредитування і розподіляє їх серед своїх регіональних відділень. Ті в свою чергу ухвалюють рішення, кому ці позики надавати.

За словами представників BGZ-банку, за весь час не було жодного випадку, щоб держава не сплатила банкам гроші за цією схемою. Вони також стверджують, що не існує корупції під час ухвалення рішень місцевими відділеннями банків щодо того, кому з фермерів надавати пільгові кредити, а кому ні.

То наслідувати чи ні?

Перш, ніж робити висновки про доцільність використання польського досвіду кредитування сільського господарства, необхідно зрозуміти, що спільного і в чому відмінності між аграрними секторами двох наших країн. Україна та Польща розташовані поруч, мають багато спільного в культурі та історії, та на цьому подібність практично завершується. Які ж відмінності?

Основні відмінності:

На відміну від України, основу аграрного сектору Польщі складають навіть не малі, а мікро-господарства із середньою площею у 5-10 га (в той же час приватних селянських господарств/домогосподарств у нашому розумінні там практично немає). У нас кажуть: «Це маленьке господарство – лише 1000 га», у Польщі кажуть: «Яке велике господарство – аж 100 га». Наявність великої кількості дрібних господарств різко здорожує для банків процес їх кредитування, бо трудомісткість з обробки однієї кредитної заявки мало залежить від розміру господарства. На обробку заявок від 10-ти господарств площею по 10 га кожне піде майже в 10 разів більше часу, ніж для кредитування одного господарства у 100 га. Таким чином, з

точки зору організації кредитування сільського господарства тут перевагу має Україна. Однак, з іншого боку, у нас за бортом залишаються мільйони домогосподарств.

Земля у Польщі перебуває в приватній власності. Таким чином, її можна використати як предмет застави. Це, звичайно, полегшує кредитування фермерів. Тут перевагу має Польща.

Хоча наші країни розташовані поряд, українські землі значно родючіші, оскільки до них свого часу не дійшов льодовик, який накрив територію сучасної Польщі. У цьому відношенні Україна має перевагу перед будь-якою іншою країною світу, не лише перед Польщею.

Польща є членом ЄС. Якщо навіть судити лише за результатами 8-річного членства, це є перевагою.

Оскільки в Польщі практично не було колгоспів та радгоспів, то основній частині польських селян після розпаду соціалістичного табору не довелося повністю змінювати своє життя і знову розпочинати все з початку. Вони просто продовжували робити те, що робили завжди. Звідси – почуття господаря. Це поняття скоріш морально-етичного характеру, однак, воно має важливе практичне значення, оскільки породжує почуття відповідальності. Фермери ставляться до свого господарства, як до справи всього життя і бережуть свою репутацію. Як наслідок – дотримання договірних зобов'язань.

Хоча, як бачимо, сільське господарство Польщі дуже відрізняється від нашого, багато з польського досвіду все-таки можна і треба використовувати.

Висновки (або що нам необхідно запозичити з польського досвіду):



Дрібні господарства таки можуть бути ефективними.

Одним із ключових факторів успіху польського сільського господарства є доступ фермерів до фінансів, можливість отримати кошти, необхідні як для поточних потреб, так і на розвиток.

У Польщі кредитують не лише дрібні, але й дуже дрібні господарства, причому банки заробляють на цьому прибуток. Звідси ще один висновок: кредитування малих та навіть мікро-господарств – можливе.

Для того, щоб мінімізувати операційні витрати (що якраз і робить можливим кредитування маленьких господарств), банки повинні прискорити процес обробки заявок. Це можливо, якщо використати спеціальні інструменти.

Візит до господарства кредитного менеджера банку – необхідна складова кредитного процесу. Без цього банк не може по-справжньому мінімізувати ризики.

Українські банки мають значно більше інформації для аналізу та ухвалення рішень, бо в їхньому розпорядженні – фінансова та статистична звітність господарств (нагадаємо, польські фермери не ведуть бухгалтерії).

Польські господарства рухаються шляхом спеціалізації. Цей шлях уже пройшла Західна Європа і багато інших країн. На цей шлях стали й деякі українські господарства. Спеціалізація зумовлена необхідністю підвищувати ефективність виробництва, тому за нею майбутнє. Однак сьогодні, в умовах нерозвиненості ринкових відносин в Україні, фінансової, економічної та політичної нестабільності багатопрофільність господарств може розглядатися як банками, так і самими господарствами як один із факторів зниження ризиків.

Розвиток дрібних господарств сприяє самозайнятості населення, що послаблює соціальну напругу на селі. При цьому державна підтримка повинна концентруватися, в першу чергу, на сприянні інвестиціям та розвитку, а державна політика – мати довготерміновий характер.

Підготував **Микола ЛУГОВИЙ**,
Національний прес-клуб
«Українська перспектива»