

УДК 338.43:330.33.005 (477)

## АГРОХОЛДИНГИ ЯК НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ КРУПНОТОВАРНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРОБІЗНЕСІ УКРАЇНИ

Г. Черевко, д. е. н., професор

Львівський національний аграрний університет

**Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупнотоварного господарювання в агробізнесі України**

*Представлено основні результати дослідження сутності та значення агрохолдингів як нової інтеграційної форми організації господарювання в аграрному бізнесі та можливостей їх розвитку в умовах переходу до земельних відносин ринкового типу.*

**Ключові слова:** крупнотоварне виробництво, інтеграція, агрохолдинг, агробізнес.

**Cherevko G. Agriholdings as the new forms of bigscale economic activity in Ukraine's agribusiness**  
*Some main results of investigation of essence and content of agriholdings as the new integrative forms of economic activity in agrarian business as well as possibilities of its development under conditions of transition to land relations of market type are presented.*

**Key words:** bigscale production, integration, agriholding, agribusiness.

**Черевко Г. Агрохолдинги как новые организационные формы крупнотоварного хозяйствования в агробизнесе Украины**

*Представлены основные результаты исследования сущности и значения агрохолдингов как новой интеграционной формы организации хозяйствования в аграрном бизнесе и возможностей их развития в условиях перехода к земельным отношениям рыночного типа.*

**Ключевые слова:** крупнотоварное производство, интеграция, агрохолдинг, агробизнес.

**П**остановка проблеми. Відомі в економічній науці об'єктивні переваги крупнотоварного виробництва на сьогодні практично реалізуються створенням так званих агрохолдингів. Оскільки такі підприємства для України є відносно нові, їх становлення, розвиток та його перспективи потребують відповідного наукового обґрунтування з тим, щоб вони могли зайняти відповідну нішу у структурі аграрного бізнесу в Україні як ефективна і рівноправна організаційна форма господарювання, що є особливо актуальним у період переходу до земельних відносин ринкового типу, оскільки це має не лише економічне, а й соціальне та екологічне значення. Масштаби залучення земель у використання агрохолдингами змушують вивчати особливості їх діяльності та можливості вдосконалення її регулювання державою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оскільки процес становлення й розвитку агрохолдингів як нової форми

організації господарювання в аграрному бізнесі розпочався в Україні порівняно недавно, відповідно й наукова думка вітчизняних економістів з приводу цього процесу активізувалась лише останніми роками. Серед учених, що звернули увагу на проблему розвитку агрохолдингів, слід зазначити таких, як В. Андрійчук, О. Бородіна, В. Валентинов, С. Ва-сильєв А. Данкевич, С. Дем'яненко, С. Дідус, Т. Дудар, М. Калінчик, К. Кулиняк, М. Малік, Б. Пасхавер, І. Рібаков, П. Саблук, О. Чорна, О. Шапуров, В. Юрчишин та ін. Зокрема, на думку О.Ю. Чорної, загалом холдинг – це об'єднання юридичних осіб, що складається з основної і дочірніх компаній, які ведуть спільну виробничу, торгову, фінансову і комерційну діяльність і пов'язані між собою системою участі (як майнового, так і немайнового характеру), яке дає основній компанії право визначати найважливіші управлінські і господарські питання діяльності дочірніх компаній [1], що в цілому відповідає положенням Закону

України від 15.03.2006 р. №3528-1У “Про холдингові компанії в Україні”, згідно з яким холдинго-вою компанією є “відкрите акціонерне това-риство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоратив-ними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств” [2]. Крім того, утворення холдингових компаній може переслідувати такі цілі, як завоювання нових секторів ринку і/чи зниження витрат [3]. Данкевич А.Є. вважає, що “створення агрохолдингів – своєрідна відповідь аграрної економіки України вимогам ринку, спрямована на відновлення порушених міжгалузевих зв’язків і диспаритету цін між реалізованою сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами промислового походження, відновлення самодостатньої кредитної системи” [4, с. 139]. Він також підкреслює, що “специфічною особливістю агрохолдингів є здатність на основі синергетичних ефектів забезпечувати генерацію прибутку, запроваджувати у виробництво нові системи, охоплювати весь цикл виробництва, переробки та реалізації продукції й цілеспрямовано відтворювати галузь на новій технологічній, організаційній та економічній основі” [5, с. 70]. А тому, з юридичного погляду, агрохолдинги “являють собою об’єднання капіталів підприємств під контролем управлінської компанії, з організаційного – це “держава в державі” з усіма притаманними їй функціями. З погляду управління – це симбіоз стандартів планової економіки на новій технологічній, організаційній та інноваційній базі, в основу яких покладено автоматизовані системи управління, обліку й аудиту виробничої діяльності, а з економічного погляду – це дійовий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва й підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм” [5, с. 70]. Результати аналізу існуючих літературних джерел, що містять інформацію з приводу агрохолдингів, дають підстави для того, щоб погодитись із В.Г. Андрійчуком у тому, що в результаті здійснення капіталізації в Україні виникли та функціонують різні форми агропромислових формувань, які до цього часу не

ідентифіковані в офіційних нормативно-правових актах і мають різне тлумачення в економічній літературі, а на практиці допускається вільне їх трактування [6]. Тобто на сьогодні ще немає єдиної думки щодо визначення сутності і змісту термінів “агрохолдинг”, “холдинг агропродовольчого комплексу”, “агропродхолдинг” та інших, що, відповідно, формує широке поле для провадження наукових досліджень у цій сфері.

**Постановка завдання.** Завдання даної статті – представлення результатів дослідження сутності та значення агрохолдингів як нової інтеграційної форми організації господарювання в аграрному бізнесі та можливостей їх розвитку в умовах переходу до земельних відносин ринкового типу.

**Виклад основного матеріалу.** Еволюція умов економічного розвитку в Україні спричинює дедалі більше зростання рівня конкуренції між виробниками у всіх сферах економіки, у тому числі в аграрній її сфері. Водночас реалізувати свої конкурентні переваги, навіть у разі їх реальної наявності, на основі застосування лише конвенційних засобів та методів стає все складніше. У багатьох ви-падках одне окреме підприємство, функціонуючи в ринкових умовах, має все більше труднощів у своєму відокремленому існуванні і функціонуванні внаслідок нестачі засобів, ресурсів, інновацій та якості працівників. Це об’єктивно змушує підприємства інтегруватись у виконанні певних виробничих функцій з метою концентрації зусиль і формування синергічного ефекту у реалізації своїх конкурентних переваг.

Однією з найбільш поширених і розвинутих організаційних форм інтеграції підприємств є холдинг [1]. У результаті створення холдингу утвориться єдиний фінансовий казан, з якого можна перерозподіляти капітал, керуючись різними розуміннями: чи підтримуючи підприємство, що бідує в даний момент, чи ж підсилюючи пріоритетні напрями, щоб забезпечити всьому холдингу надприбуток [1]. Практичною формою реалізації процесу багатоаспектної інтеграції в аграрній сфері економіки є агрохолдинги.

Результати аналізу вже існуючої практики функціонування холдингів дозволяють

певним чином розділити їх принаймні на три групи:

1. Змішана форма – холдинги, які об'єднують практично не зв'язані між собою структури. Наприклад, це можуть бути банки, що беруть участь у якомусь інвестиційному проекті.

2. Горизонтальна форма – холдинги, до яких входять структури, однорідні за напрямом діяльності. Така форма холдингів має переважно збутовий характер. Структурно такий холдинг являє собою здебільшого головне підприємство та його філіали, які об'єднує разом спільна логістична система та мережа місць збуту продукції. За рахунок використання ефекту масштабу така форма організації підприємств дає змогу знизити собівартість продукції і трансакційні витрати, і в цьому полягають її переваги. Як недолік можна відзначити те, що така форма організації підприємств може бути об'єктом пильного контролю з боку антимонопольних органів.

3. Вертикальна форма – до неї можна зарахувати підприємства, які об'єднуються спільним технологічним ланцюгом у виготовленні кінцевої продукції, наприклад, нафтопродуктів або продуктів харчування. Холдинги такого типу за своєю суттю нагадують концерни. Тут спостерігається високий ступінь концентрації капіталу, цінова стабільність і можливості швидкого інноваційного розвитку всіх учасників холдингу.

Ступінь незалежності підприємств чи компаній, що входять до холдингу, має суттєве значення. Наприклад, така незалежність створює низку переваг: у разі виникнення серйозних проблем в одного з учасників прями збитки несе головна фірма, а інші – страждають побічно. Крім того, здебільшого керівництво кожної незалежної компанії володіє певним пакетом акцій і тому зацікавлене в її процвітанні. Йому й делегуються повноваження у прийнятті рішень щодо розв'язання поточних проблем. Тому головна фірма більше уваги приділяє питанням стратегії, не дуже займаючись поточною діяльністю. Холдинг дозволяє об'єднати, на перший погляд, неосяжне, що стає головним гарантом успіху в країні, де займатися чимось одним більш ніж ризиковано (у той час як холдингова структура забезпечує наявність багатьох

центрів прибутку; дозволяє оцінювати внесок окремих структурних підрозділів і видів діяльності в загальний фінансовий результат; сприяє професійному росту менеджерів; здатна оптимально пристосовуватися до змін зовнішнього середовища; дозволяє вищому керівництву компанії переключитися від вирішення поточних проблем на розробку стратегії; забезпечує швидке впровадження нових ідей – як технологічних, так і маркетингових; відбирає й виховує підприємців серед широкого кола співробітників; дозволяє найбільш оптимально керувати витратами підприємства; за необхідності відносно просто (безболісно для підприємства в цілому) може бути зроблене закриття (ліквідація) одного з підрозділів і/чи видів діяльності) [7, с. 45].

У будь-якому разі діяльність вищих органів керівництва холдингу охоплює не тільки операції материнської компанії, а й всього холдингу в цілому, а на рівні спостережної ради материнського підприємства визначається стратегія розвитку всього корпоративного об'єднання [8, с. 31].

В аграрній сфері економіки зазначена форма організації економічних відносин та господарювання реалізується у вигляді агрохолдингів.

Агрохолдинг (від англ. *holding* – тримання, зберігання) – це сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній, що здійснюють господарську діяльність у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [9, с. 27]. За оцінками фахівців, виникнення й розвиток агрохолдингів є наслідком відсутності цивілізованого ринку земель та недорозвинутої системи державного регулювання економіки, а основним мотивом – намагання власників капіталу примножити свій капітал [10].

Організація агрохолдингів викликана до життя також необхідністю зміцнення позицій виробника на ринку шляхом збільшення ареалів сировинних зон для власного виробництва, підвищення рівня своєї конкурентоспроможності за рахунок створення замкнутого циклу виробництва та спільної логістики і координованого управління всім технологічним ланцюгом виробництва кінцевої продукції, зменшення ступеня фінансової ризикованості бізнесу та

в кінцевому підсумку формування окремого бренду на ринку аналогічної продукції.

Слід зазначити, що на практиці до агрохолдингів часом зараховують себе й великі цілісні підприємства, які, по суті, не є холдингами, тобто не відповідають їх змісту. А часом, навпаки, на практиці великотоварні підприємства та їхні об'єднання створюються й функціонують як товариства з обмеженою відповідальністю й не декларують власного бізнесу з позиції холдингу, тому офіційно відстежити повний перелік агрохолдингів на ринку досить складно.

Водночас досвід зарубіжних країн свідчить про те, що наявність вертикально інтегрованої групи промислових підприємств, що пов'язані технологічним ланцюгом (сировина – переробка – товарна продукція) за високого рівня концентрації земельного ресурсу, детермінується як агрохолдинги (наприклад, Archer Daniels Midland, Bunge, Wilmar International, Tyson Foods, Adecoagro). Дуже часто в ролі головної виступає компанія з іншої галузі (металургійної, хімічної тощо), що не належить до єдиного технологічного процесу, проте є альтернативою для агрохолдингу при залученні дешевих ресурсів та інвестицій [11, с. 97].

Виходячи з цього, є підстави вважати реальним агрохолдингом акціонерного типу групу організаційно й технологічно пов'язаних підприємств, у якій контрольний пакет акцій належить головній компанії і підприємства якої використовують великі земельні площі з метою виробництва, переробки, транспортування, зберігання і реалізації сільськогосподарської чи виробленої з неї продукції.

Агрохолдинги охоплюють, як правило, весь цикл виробництва, переробку та реалізацію продукції й відзначаються цілеспрямованим відтворенням галузі на новій технологічній, організаційній і ресурсній основі. На відміну від сільськогосподарських підприємств, в яких основну питому вагу (44,5%) у складі основних засобів мають будівлі та споруди, тобто пасивна їхня частина, в агрохолдингах понад 41% припадає на машини й обладнання – найбільш активну частину основних засобів, від яких залежить рівень продуктивності праці та інших показників. Як результат, в агрохолдингах фондовіддача є майже в три рази вища порівняно з

іншими сільськогосподарськими підприємствами (2,3 грн проти 0,8 грн у сільськогосподарських підприємствах) [5, с. 70-71].

Об'єктивні техніко-економічні переваги агрохолдингів: високий рівень продуктивності праці, економія капітальних і експлуатаційних витрат на одиницю площі, більші можливості для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики, зберігання та реалізації продукції в кращі строки й вищої якості. Одним із чинників, що зумовлюють успіх розвитку агрохолдингів, є налагодження ефективного менеджменту виробничих процесів, складовими якого виступають: підготовка та підвищення кваліфікації персоналу, управління ринковими ризиками, оптимізація фінансово-інвестиційної діяльності з урахуванням єдиної місії компанії й завдань на довгострокову перспективу, контроль за раціональним управлінням бізнес-процесами [5, с. 71].

Оцінка ролі і значення розвитку у сільському господарстві таких організаційних форм ведення бізнесу, як агрохолдинги, є неоднозначною. Згідно з доступною інформацією, сьогодні в Україні нараховується понад 50 агрохолдингів, які в цілому контролюють уже до 15% площі ріллі (до 5 млн га) [9, с. 28]. Вивчення інших експертних оцінок показує, що в Україні функціонує понад 60 великих холдингів, більшість із яких не виділені в окремий бізнес [5, с. 72].

Українські агрохолдинги почали формуватися переважно за рахунок диверсифікації – переливу капіталу (інвестицій) з високоприбуткових галузей промисловості, таких як нафтогазова та металургійна, до сільського господарства (наприклад, Шахта ім. За-сядька, ММК ім. Ілліча, ДП “Нафком-Агро”, “Миронівський хлібопродукт”, “Астарт-Київ”, “Укрзернопром” та ін.) [11, с. 99]. За оцінками експертів, процес створення холдингу може тривати до 10 років. Це підтверджується досвідом формування й роботи більшості вітчизняних агрохолдингів на українському аграрному ринку [4, с. 141].

Станом на 1.01.2011 року понад 24% ріллі перебуває під контролем агрохолдингів України. Серед них слід виділити: “UkrLand farm Invest” – орендує близько 480 тис. га землі (після поглинання двох агрохолдингів

– “Райз” і “Дакор”); ТОВ “Українські аграрні інвестиції” – 330 тис. га; NCH Capital – близько 300 тис. га; ТОВ “Миронівський хлібопродукт” – 290 тис. га; “HarvEast” (ВАТ “ММК ім. Ілліча”) – 238 тис. га; ТОВ “Астарта-Київ” – 230 тис. га; “Мрія агрохолдинг” – 218 тис. га; ДП “Нафком-Агро” – 200 тис. га; ЗАТ “Агрофон” – 150 тис. га; “Кернел Холдинг” – 192,5 тис. га (після поглинання агрохолдингу “УкрРос”); “Укрзернопром-Агро” – 96 тис. га; “Сінтал-Д” – 94 тис. га; “Укрпромінвест” – 88 тис. га; “Нібулон” – 70 тис. га [5, с. 71; 11, с. 97; 12, с. 40]. До 2015 року, за прогнозами експертів, в Україні сформується близько 200-300 холдингів, а валове виробництво зерна досягне 60-70 млн т [4, с. 140].

Застосування науково обґрунтованих технологій дає змогу агрохолдингам одержувати вищі, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, показники господарської діяльності. Так, урожайність зернових в основних компаніях у 2010 році становила 38,7 ц/га проти 26,1 ц/га в інших сільськогосподарських підприємствах, цукрових буряків – відповідно 297,6 і 268,6 ц/га [5, с. 71]. В агрохолдингах зосереджено 14,5% поголів'я великої рогатої худоби, 15,7% корів, 23,1% свиней, 66% поголів'я птиці від загальної їх кількості в сільськогосподарських підприємствах. На частку основних агрохолдингів у 2010 році припадало: 55% виробництва м'яса птиці у забійній масі, 10,6% – свинини, 4,8% – яловичини, 3,5% – молока. Агрохолдинги модернізують існуючі тваринницькі комплекси й впроваджують у виробництво нові технологічні прийоми. Як результат, у 2010 році середній надій молока від однієї корови в основних агрохолдингах становив 4,2 т проти 3,7 т в інших сільськогосподарських підприємствах і 4,1 т в господарствах населення. У деяких агрохолдингах надій молока від корови становить 5,0-7,5 т, а в “Агро-союзи” – 7,9 т [13, с. 72].

Агрохолдинг як організаційна форма агробізнесу є досить суперечливою щодо ефективності її діяльності: з одного боку, вона забезпечує концентрацію ресурсів та оптимізацію економічних взаємовідносин між виробниками сировини та її переробниками, що в сукупності створює об'єктивні умови для підвищення рівня

ефективності функціонування таких структур; з другого боку, агрохолдинги не зацікавлені у здійсненні довгострокових капітальних вкладень у сільськогосподарські угіддя, бо вони не мають певних гарантій довготермінового використання земельних ділянок: у структурі договорів оренди станом на 2009 р. основна маса укладена на термін 4-5 років (2258,9 тис. – 48,9%), 10% – на термін 1-3 роки (460,9 тис. договорів), на 6-10 років – 1414,1 тис. договорів (30,6%) [14]. Хоча, з іншого боку, розвиток агрохолдингів певною мірою сприяє поліпшенню матеріального стану власників земельних ділянок і земельних часток (паїв), особливо пенсіонерів, частка яких у загальній кількості орендодавців перевищує 50%. У підприємствах, що входять до складу агрохолдингів, відсутня заборгованість із заробітної плати та орендної плати [15, с. 31-32]. Сума орендної плати за рік, яку здійснює лише “UkrLand farm Invest”, складає понад 150 млн грн [15, с. 31].

Держава вимагає від орендарів платити не менше ніж 3% від нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь. Компанія “Астарта-Київ” платить своїм орендо-давцям від 3 до 5%. На підвищення ціни за оренду землі впливає й конкуренція між агрохолдингами за кращі наділи. Орендні платежі великих компаній здебільшого перевищили озвучений Держкомземом середній показник у 260 грн за 1 га у 2009 р. Компанія “Стіомі-холдинг” платить пайовикам 3,5% від нормативної грошової оцінки землі. Зважаючи на обмеженість земельних ресурсів та посилення конкуренції на ринку оренди, у них можливий ріст орендних платежів до 5-6% і навіть 8% [15, с. 32].

Але, наприклад, свідченням нерационального, навіть хижацького використання землі в агрохолдингах є результати обстежень ситуації в агрохолдингу ВАТ “Нафкомагро” (148,5 тис. га орендованих у жителів сотні сіл сільськогосподарських угідь та 1038 працівників), який має вузьку спеціалізацію на експорті зерна (кукурудзи, озимої пшениці та ячменю) і де у структурі товарної продукції майже 100% становить зерно (у тому числі 65% – зерно кукурудзи), внаслідок чого за відсутності сівозмін, органічних добрив та провадження

монокультури вміст гумусу в орному шарі ґрунту знизився з 3,97 до 3,32%; на 1000 га сільськогосподарських угідь тут працює лише 10,4 працівника, що означає масове безробіття в селах, де підприємство орендує землі; на 1000 га сільськогосподарських угідь вироблено та реалізовано продукції на суму всього 300 тис. грн, що свідчить про екстенсивний характер розвитку економіки підприємства [16, с. 24-25]. Та й якість продукції, вирощеної на якісніших ґрунтах, є вищою, тобто у тих господарствах, які мають багатогалузевий характер економічної активності у сфері сільського господарства та поза його межами.

Отже, справедливою є думка з цього приводу М. Калінчика, про те, що “великі латифундії з використанням потужної зарубіжної техніки на виробництві сільськогосподарських культур тільки збільшують земельну ренту і зводять до нуля зарплатомісткість виробництва. Так, у зоні діяльності цих монстрів у кожному із сіл працюючими можуть бути 10-15 осіб, і не більше” [17, с. 6]. Це дає підстави для висновку про доцільність законодавчого обмеження земельних латифундій і необхідність дієвої підтримки з боку держави розвитку організаційно-правових форм господарювання, які сприяють розвитку селянських традицій приватновласницького ставлення до землі в процесі її експлуатації.

Становлення агрохолдингів відбувається еволюційно, проте в досить короткі терміни, що призводить до посилення соціальної напруги в сільській місцевості. З різних причин повністю чи частково в перший рік не всі агрохолдинги розпочинають виробничу діяльність на орендованих землях. Технічне переоснащення виробництва супроводжується оптимізацією штатної кількості працюючих, при цьому не завжди достатня увага приділяється соціальному чиннику – адаптації працівників, які звільняються, індивідуальному підходу щодо можливого їх працевлаштування на інші посади. Для агрохолдингів пріоритетом є одержання економічного ефекту – прибутку, для суспільства ж – забезпечення моральних і матеріальних благ місцевої громади. Ефективність конкретно взятого підприємства та суспільне благо завжди перебувають у протистоянні. Досягнення гармонії у відносинах між суб'єктами й формування балансу інте-

ресів є важливим завданням дослідження. За нинішніх умов потреби суспільства на реалізацію соціальних питань значно перевищують надходження від податкових платежів, що сплачують підприємства. Аналіз засвідчує незадовільний стан соціального розвитку сільських територій, для якого нині характерні не лише глибока демографічна криза, занепад соціальної інфраструктури та “вимирання” населених пунктів, а й відсутність мотивації до праці та високий рівень безробіття, що супроводжується впливом трудових ресурсів [5, с. 72].

Оскільки оренда як форма консолідації землі не створює у агрохолдингів інтересу до її раціонального використання і надає йому хижацького виснажливого характеру, вона не є бажаною ні для цих структур, ні для суспільства, тому в разі впровадження в Україні земельного ринку у формі дозволу на купівлю-продаж землі агрохолдинги можуть стати потужним суб'єктом таких ринкових відносин як покупці земельних ділянок. Сумнівно, що ціна на землю складатиме лише її нормативний або мінімальний рівень, який зараз встановлений на позначці 12 тис. грн/га. Очевидно, що землю продаватимуть і дешевше – і за 3-4 тис. грн, що означатиме обкрадання одних і непродуктивне збагачення інших, і процес цей буде тривалим, але, оскільки у агрохолдингів фінансовий стан на сьогодні є значно кращий, ніж у інших бізнесових структур в аграрному секторі економіки, вони відіграватимуть провідну роль у цьому процесі.

Небезпека, пов'язана з агрохолдингами, полягає також у можливому впливі капіталів з аграрної сфери в інші, де їх застосування може знайти кращу віддачу. А існуюча законодавча база їх діяльності є ще недо-статньо сформована, тому під сумнівом може виявитись правомірність відносин між інвесторами і сільськогосподарськими організаціями у складі агрохолдингу. Ще більші проблеми можуть виникнути з узаконенням прав власності на консолідовані землі.

Результати проведеного аналізу створення й функціонування в Україні агрохолдингів дають підстави для висновку про те, що така форма організації виробництва та економічних взаємовідносин в аграрній сфері економіки поступово перетворюється на

лідуючу і кількість агрохолдингів, незважаючи на наявність певних недоліків у їхній діяльності та окремих протиріч між ними й економічним і соціальним середовищем, поступово збільшуватиметься, все більше надаючи вітчизняному сільському господарству крупнотоварного характеру.

**Висновки.** Виникнення й розвиток агрохолдингів в аграрній сфері господарювання в Україні є процесом об'єктивним і має під собою певне підґрунтя та передумови. Основні переваги такої форми організації виробництва та економічних взаємовідносин – це можливість концентрації капіталу, зниження собівартості продукції, зміцнення позиції на ринку, цінова стабільність, можливість швидкої модернізації матеріально-технічної бази та інноваційного розвитку, кращого кредитного сервісу. Основні недоліки процесу розвитку агрохолдингів в Україні стосуються переважного нехтування соціальними й екологічними проблемами на селі з боку агрохолдингів, у тому числі допущення хижацької експлуатації земельних угідь з метою максимізації свого прибутку в умовах недостатньо розвинутої нормативно-правової системи регулювання діяльності агрохолдингів та незавершеності процесу формування ефективних земельних відносин.

З метою реалізації потенційних конкурентних переваг агрохолдингів у державі потрібно створити необхідні передумови та реалізувати засади державного регулювання їх діяльності в частині удосконалення земельного законодавства та врегулювання відносин власності на землю й контролю за її використанням і якістю земельних ділянок, поліпшення системи кредитування підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки, регулювання експортно-імпорتنних операцій та територіальних аспектів операцій зі сплати агрохолдингами податків, гармонізації рівноваги між ресурсним потенціалом та здатністю землі до відтворення її родючості, узгодження функціонування агрохолдингів із стратегією розвитку сільських територій на засадах зрівноваженості.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК**

1. Чорна О. Ю. Інтегровані структури промисловості: сутність, поняття, класифікація [Електронний ресурс] / О. Ю. Чорна. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Emp/2010\\_22\\_1/](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/).
2. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 р. №3528-ІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 34. – С. 291.
3. Васильєв С. Г. Проблеми інформаційного забезпечення холдингової організації менеджменту [Електронний ресурс] / С. Г. Васильєв, І. В. Рибаків І. В. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Suek/2010\\_2/](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Suek/2010_2/).
4. Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139-147.
5. Данкевич А. Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 139-147.
6. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
7. Живаєва О. В. Трансформація інформаційно-управляючої системи підприємства в корпоративну форму : монографія / О. В. Живаєва. – М., 2002. – 169 с.
8. Шапуров О. О. Моделі управління холдингами / О. О. Шапуров // Інвестиції, практика та досвід. – 2011. – № 23. – С. 31-32.
9. Мартин А. Захист економічної конкуренції у сільськогосподарському землекористуванні: переваги і недоліки агрохолдингів / А. Мартин // Землепорядний вісник. – 2010. – № 8. – С. 26-32.
10. Віскузі В. Кін. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кін Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.) ; пер. з англ. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 1047 с.
11. Дідус С. М. Агрохолдинги в Україні : особливості становлення та розвитку / С. М. Дідус // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 96-101.
12. Дуда А. Fata morgana / А. Дуда // Український тиждень. – 2011. – № 12 (177). – С. 38-40.
13. Данкевич А. Є. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку села / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 30-35.
14. [Електронний ресурс] // Держкомзем. – Режим доступу : [http://www.dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art\\_id=10768&cat\\_=36903](http://www.dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=10768&cat_=36903).
15. Данкевич А. Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : монографія / А. Є. Данкевич. – К. : ННЦ ІАН, 2011. – 350 с.
16. Нелеп В. М. Земля України і здоров'я нації / В. М. Нелеп, Л. В. Бойко // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 20-27.
17. Калінчик М. Що буде, якщо запровадити ринок землі? / М. Калінчик // Пропозиція. – 2007. – № 4. – С. 4-9.

