

тенціалу підприємства і його елементів, а також відповідність розвитку економічного потенціалу загальним стратегічним завданням і баченню промислового підприємства; механізм новітніх розробок здатний на базі досягнень науково-технічного прогресу оцінювати можливість їх адаптації для конкретного підприємства з метою нарощування потенціалу.

Список використаних джерел

1. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О.М. Алимов // Продуктивні сили України: наук.–теоретич. екон. журн. – К.: РВПС НАН України, 2006. – №1. – С. 135–151.
2. Ареф'єва, О. В. Процес реагування організаційної структури управління на зміни у зовнішньому середовищі / О. В. Ареф'єва, О. Л. Горяча // Актуальні проблеми економіки: науковий екон. журнал. – 04/2008. – №4. – С.114–122.
3. Бузько І.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко. – Алчевск: ДГМИ, 2002. – 217 с.
4. Войнаренко М.П. Формування цілісної концепції функціонування складних виробничо – господарських систем // Вісник Хмельниць-

кого національного університету. Сер. «Економічні науки». – 2005. – №6. – Т.2. – с.7–13.

5. Ігнат'єва І.А. Проблеми моделювання стратегічного потенціалу промислових підприємств / Ігнат'єва І.А, Микитенко В.В. // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал. – Донецьк.: ДонНУ, 2005. – №3 – 4 (33–34). – С. 94–99.

6. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А. Принципи побудови моніторингу реалізації механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2004. – №8 (78). – С. 271–273.

7. Сутиріна С. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сутиріна // Економіст. – 2007. – №2. – С. 45–48.

8. Устенко А.О. Економіко-організаційні проблеми інформації управління. – Тернопіль, Економічна думка, 2002. – 247 с.

9. Чумаченко Н. Г. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко, В.И. Ляшенко, С.В. Баранов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 316 с.

10. Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А.А. Чухно // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 60–67.

УДК [334.758.4:338.432]:504

В.А. ЧЕБОТАРЬОВ,

д.е.н., доцент, Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

Основи та напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів

Класифіковано стримуючі чинники ефективного соціально відповідального господарювання вітчизняних агрохолдингів. Доводиться необхідність запровадження стимулюючо-обмежуючого підходу щодо регулювання їхнього виробничо-комерційного процесу. Обґрунтовано пропозиції з вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів: обмеження надконцентрації земель, стимулювання міжгалузевого характеру їхньої діяльності та формування засад становлення соціально орієнтованого господарювання.

Ключові слова: агропродовольчий комплекс, агрохолдинг, організаційно-економічний механізм, виробничо-комерційний процес, соціально відповідальне господарювання.

В.А. ЧЕБОТАРЕВ,

д.э.н., доцент, Луганский национальный университет им. Тараса Шевченко

Основы и направления совершенствования организационно-экономического механизма функционирования агрохолдингов

Классифицированы сдерживающие факторы эффективного социально ответственного хозяйствования отечественных агрохолдингов. Доказывается необходимость использования стимулирующе-ограничивающего подхода в регулировании их производственно-коммерческого процесса. Обоснованы предложения по совершенствованию организационно-экономического механизма функционирования агрохолдингов: ограничение сверхконцентрации земель, стимулирование межотраслевого характера их деятельности и формирование основ становления социально ориентированного хозяйствования.

Ключевые слова: агропродовольственный комплекс, агрохолдинг, организационно-экономический механизм, производственно-коммерческий процесс, социально ответственное хозяйствование.

V.A. CHEBOTAROV,

doctor of economic sciences, associate professor, Chair of economic theory, marketing and entrepreneurship, Luhansk Taras Shevchenko National University

Fundamentals and directions of improving organizational and economic mechanism of agricultural holdings

Classified constraints of effective socio responsible management of domestic agricultural holdings. Proved necessity for stimulating-limiting approach to regulation of their production and commercial processes. Justified proposals to improve the organizational and economic mechanism of operation of agricultural holdings: restricting of super-concentration of land, stimulating of cross-sectoral nature of their activities and formation of basics of socially oriented management.

Keywords: agrifood complex, agricultural holding, organizational and economic mechanism, production and commercial process, socially responsible management.

Постановка проблеми. Аналіз тенденцій розвитку агропродовольчого комплексу України протягом етапу ринкової трансформації свідчить, що його стан суттєвим чином визначається результатами господарської діяльності вітчизняних агрохолдингів. Ще більшою мірою ці виробничо-комерційні формування зумовлюють положення українського агропродовольчого комплексу в системі міжнародного поділу праці. Матеріали фінансової звітності провідних агрохолдингів за підсумками останніх років, які ці структури після затвердження даних документів міжнародними аудиторськими компаніями розміщують на своїх офіційних сайтах [1–4], відображають тенденції поглиблення нестабільності розвитку агрохолдингів та посилення їхньої залежності від кон'юнктури світових товарних і фондових ринків.

Отже, актуалізується проблема опрацювання вихідних основ і конкретних пропозицій щодо вдосконалення механізму господарювання вітчизняних формувань холдингового типу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема агрохолдингових структур у вітчизняній економічній науці почала розроблятися в середині минулого десятиліття [5–7]. Протягом останніх років її особливо активно досліджували А. Гуторов [8], А. Данкевич [9], І. Яців [10]. Однак до сьогодні спостерігається брак прикладних рекомендацій, спрямованих на формування інвестиційно-інноваційної моделі господарювання агрохолдингів та запровадження відповідних заходів їхньої виробничо-комерційної діяльності.

Метою статті є опрацювання нормативно-правих основ та науково-практичних пропозицій в сфері інвестиційної, податкової та інноваційної політики щодо забезпечення конкурентних позицій вітчизняних агрохолдингів на внутрішньому і зовнішньому ринках й формування засад їхнього соціально орієнтованого господарювання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження еволюції становлення та руху акціонерного капіталу вітчизняних агрохолдингів загальнодержавного й регіонального рівнів [11, с. 252–268] дозволяє виокремити сутнісні риси їхнього розвитку, головними з яких є такі.

По-перше. Недієздатність державного регулювання стосовно самого процесу формування агрохолдингів. У цьому відношенні найбільш показовим є такий факт. Практично всі сучасні провідні агрохолдинги країни (або їхні вперше засновані структури) було створено протягом середини – другої половини 90-х років минулого сторіччя за недосить прозорими у правовому розумінні схемами. Зокрема, п. 19 Положення «Про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації» [12] (дане Положення було затверджено Указом Президента України №224/94 від 11.05.94, який мав таку ж саму назву), містив пряму норму щодо недопущення створення холдингових компаній у галузі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [13]. Однак, використовуючи можливість двоїстого трактування низки положень Закону України «Про акціонерні товариства», зокрема його ст. 80 «Злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення товариства», ст. 84 «Приєднання акціонерного товариства» тощо [14], засновникам холдингів вдалося обійти відмічену норму Положення та Указу Президента України. В 2006 році Прикінцевими положеннями Закону «Про холдингові компанії в Україні» дію Указу Президента №224/94 від 11.05.94 було скасовано [15].

По-друге. Зародження й формування агрохолдингів у переважній більшості супроводжувалося витісненням сільськогосподарських товаровиробників зі сфери прийняття рішень стосовно організації та реалізації виробничо-комерційної діяльності агрохолдингів. Логічним оформленням даної тенденції стала концентрація прав власності (на підґрунті відповідної концентрації контрольних пакетів акцій) підприємницькими структурами фінансової, посередницької та переробної сфер (дещо пізніше – фізичними особами – власниками цих структур).

У кінцевому рахунку, за селом залишилися, по суті, лише функції територіально-просторового розміщення виробництв вихідної сільськогосподарської сировини та відтворення некваліфікованої найманої робочої сили.

По-третє. Становлення агрохолдингів призвело до складного й багатоманітного взаємопроникнення негативних і позитивних рис їхнього функціонування. Визначальні з негативних рис: поглиблення низки традиційних деструктивних перекосів у вітчизняній агропродовольчій сфері та ігнорування соціальних аспектів розвитку села. Визначальні з позитивних рис: суттєве гальмування кризових явищ в агропродовольчому комплексі країни та реалізація ролі інтегруючого елемента міжгалузевих відносин як в межах даного комплексу, так і в його відносинах з іншими секторами національного господарства.

Не є обґрунтованим підхід щодо оцінки ролі холдингових формувань в агропродовольчій сфері країн СНД як суто позитивного явища, що отримав досить широке розповсюдження в Україні, Російській Федерації та Білорусі [9, 16, 17]. Не слід недооцінювати, тим більше ігнорувати суттєві недоліки агрохолдингів. Разом із тим об'єктивний аналіз виступає підґрунтям для такого висновку: попри низку суттєвих негативних рис щодо виникнення й функціонування значною мірою саме завдяки агрохолдингам руйнівні процеси кінця 90-х – початку 2000-х років не призвели до остаточного знищення агропродовольчого комплексу України. Звідси не є перебільшенням і висновок щодо агрохолдингів як складової забезпечення національної безпеки України.

У фокусованому вигляді в сучасних умовах суттєвішими перешкодами для повноцінного ефективного функціонування агрохолдингів та розкриття їхніх високих потенційних можливостей щодо забезпечення цивілізованого розвитку вітчизняного агропродовольчого комплексу є такі.

1. Надконцентрація предмету і головного чинника праці в сільському господарстві – землі. Це призвело до придушення малого та середнього бізнесу (з його наступним переходом у сферу тіньової економіки) і деформації конкурентного середовища в агропродовольчій сфері.

2. Недостатня, не відповідаюча сутності агрохолдингів як інтеграційних формувань розповсюдженість міжгалузевих відносин. Господарювання переважної більшості українських агрохолдингів здійснюється за моделлю концентрації або в окремих галузях (як правило, в рослинництві), або в окремих сферах (структури національного рівня мають більшою мірою сировинну спрямованість; формування агрохолдингового типу регіонального рівня сконцентрували діяльність в харчовій та переробній промисловості).

3. Відсутність соціальної орієнтації господарювання вітчизняних агрохолдингів. Глибинними причинами ігнорування соціального забезпечення життєдіяльності сільських

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

територій (певною мірою – навіть нехтування соціальними аспектами розвитку села) виступають:

– низька ціна товару робоча сила (заробітна плата працівників сільськогосподарських підприємств є однією з найнижчих серед всіх галузей національного господарства – за підсумками 2013 року вона з нарахуваннями становила 2270 грн. [18]);

– низька рентна плата земельних паїв, яка до того ж усупереч законодавству до сьогодні сплачується переважною мірою у натуральній формі (або у вигляді надання послуг щодо обробітку присадибних ділянок та послуг ритуального характеру);

– недієздатність держави як верховного інституціонального суб'єкту щодо здійснення своїх регуляторних функцій.

Є підстави вважати, що всі інші вади щодо повноцінного розвитку агрохолдингів, причому не тільки в соціальній, а й у виробничо–комерційній, науково–технічній та природоохоронній сферах, в кінцевому рахунку детермінуються саме цими чинниками.

Теоретико–методологічним підґрунтям практичної реалізації пропонованих рекомендацій щодо вдосконалення функціонування агрохолдингів є доцільним обрати підхід комплексного використання стимулюючо–обмежуючих економічних механізмів. Такий підхід має виключати як суто заборонний (санкційний), так і навпаки – вседозволений (некерований) характер. Він має передбачати системне запровадження інструментів податкової, грошово–кредитної, цінової, амортизаційної, інвестиційної, структурної, митної та страхової політики з одночасним використанням заходів і заохочення, і стримування. Разом із тим використання підходу щодо поєднання стимулів і обмежень має передбачати різну міру або масштаб безпосереднього запровадження заходів і заохочення, і стримування.

Використання такого підходу має здійснюватися в контексті реалізації ефективної соціально–відповідальної державної регуляторної політики в агропродовольчій сфері.

Відмітимо принципово важливі теоретико–методологічні та методичні аспекти щодо практичного використання пропонованого підходу:

1. Поєднання системи стимулів (заохочення) та обмежень (стримування) необхідно застосовувати на селективній основі:

- з урахуванням кон'юнктури, яка склалася на внутрішньому і зовнішньому аграрних ринках;
- за виокремленими галузями і підгалузями агропродовольчого виробництва;
- зі спрямуванням за конкретними товарними позиціями;
- у межах чітко визначених територіально–адміністративних районів країни;
- у межах чітко визначених часових періодів.

2. Застосування стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики слід здійснювати з використанням як прямих, так і опосередкованих методів (виходячи зі змісту конкретних завдань і в межах чітко визначених часових періодів буде змінюватися міра використання як прямих, так і опосередкованих методів).

3. Методичною умовою запровадження зазначеного підходу мають бути комплексні маркетингові дослідження аграрного ринку (вони можуть здійснюватися державними установами або недержавними дослідницькими центрами на конкурсній

оплатній основі з наступним наданням агрохолдингам висновків–рекомендацій щодо проведених досліджень).

Загальною передумовою реалізації підходу щодо використання стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики діяльності агрохолдингів виступає формування досконалого інституціонального середовища та наявність дієздатної держави як верховного інституціонального суб'єкту соціально–орієнтованої ринкової економіки.

Опрацювання теоретико–методологічних, нормативно–правових й емпіричних аспектів проблеми формування та розвитку вітчизняних агрохолдингів виступає підґрунтям для таких трьох блоків пропозицій стосовно вдосконалення їхнього організаційно–економічного механізму.

Перший блок. Оскільки детермінантною негативною рисою агрохолдингів є надконцентрація ними виробничо–ресурсного потенціалу сільського господарства, є доцільним вести пряму норму права щодо обмеження площі земель, яка може бути об'єктом господарювання холдингів. У разі заснування суб'єктом підприємництва, який вже є засновником та/або співзасновником холдингу, нового формування холдингового типу, його частка у статутному капіталі новостворюваного агрохолдингу не повинна перевищувати 30% (в останньому випадку іншими співзасновниками холдингу мають бути різні юридичні та/або фізичні особи). Постає принципово важливе питання щодо максимальної площі земель, яка може бути об'єктом господарювання агрохолдингів. Виходячи з реального сучасного стану речей в Україні та з метою недопущення насильницького неконтрольованого перерозподілу власності це може бути 300–350 тис. га (конкретні цифрові значення є сенс визначати додатково).

Необхідність імплементації у вітчизняне законодавство подібного роду правової норми щодо обмеження площі земель, яка може бути об'єктом господарювання агроформувань (автором такі пропозиції Верховній Раді України в контексті обґрунтування положень Закону «Про продовольчі холдинги» було опрацьовано кілька років тому [11, с. 278–279, 316–333]), підтверджено, наприклад, досвідом виробничо–комерційної діяльності агрохолдингу «Мрія» [3]. Саме хибність політики цієї структури стосовно збільшення земельного банку зумовила її входження у серпні 2014 року в технічний дефолт. У жовтні того ж року дана ситуація отримала вже публічну негативну оцінку на міжнародному фінансовому ринку, що автоматично зумовило відповідне ставлення до більшості вітчизняних товаровиробників. Є підстави вважати, що аналогічні процеси протягом 2015–2016 років набудуть подальшого розповсюдження.

Обмеження максимально можливого обсягу площі земель на позначці 300–350 тис. га не стане на заваді реалізації виробничо–комерційної діяльності для переважної більшості вітчизняних агрохолдингів, оскільки вони ще не досягли такого рівня концентрації земель, та не призведе до штучного розукрупнення їхнього акціонерного капіталу. Хоча, наприклад, для агрохолдингу НСН, який має в користуванні понад 450 тис. га і визнається одним із найбільш непрозорих холдингів на теренах Східної Європи, такого характеру процеси у разі прийняття подібної обмежуючої норми є невідворотними.

Дана пропонована норма спрямована, перш за все, на формування у вітчизняній агропродовольчій сфері конку-

рентного середовища, що об'єктивно виступає засадами посилення конкурентоспроможності українських товаровиробників як на внутрішньому, так і зовнішньому аграрних ринках. До того ж необхідно відмітити, що для багатьох вітчизняних агрохолдингів «накопичений» ними земельний банк є економічно обтяжливим. Їхнє сподівання на зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та здійснення наступних спекулятивних угод так і залишаються невиправданими (аналіз інституційного середовища свідчить, що протягом коротко та середньострокової перспективи такий мораторій в Україні буде подовжено).

Подібний висновок підтверджують авторські розрахунки прибутковості холдингів у співставленні з площею оброблюваних ними сільськогосподарських угідь. За показником обсягу чистого прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь протягом останніх років такі формування, як «Терра Фуд» та «Оліяр» (з обсягами земельного банку 30 та 20 тис. га відповідно) є в 4–7 рази вище у порівнянні, наприклад, з показником прибутковості ТОВ СП «Нібулон», яке має в користуванні понад 80 тис. га земель (розраховано за [19; 20]).

Причиною зазначеного положення є більш висока додана вартість виробничо–комерційної діяльності структур «Терра Фуд» та «Оліяр» порівняно з переважно сировинною спрямованістю господарювання холдингу «Нібулон». При цьому, однак, слід враховувати, з одного боку, величезні витрати ТОВ СП «Нібулон» на створення сучасної логістичної інфраструктури аграрного ринку на Південному Сході країни, а з іншого – той факт, що «Оліяр», зокрема, свою прибутковість забезпечує значною мірою завдяки постачанням на зовнішній ринок соняшникової олії, виробленої із закупленої сировини у інших виробників (хоча подібного роду зовнішні постачання з використанням створеної інфраструктури здійснює і «Нібулон» стосовно своїх суто сировинних операцій). Це є відображенням глибинного взаємоопосередкування позитивних і негативних рис господарювання вітчизняних холдингів.

Окрім зазначених аспектів законодавче обмеження площі земель, яка може бути в користуванні агрохолдингів, спрямоване на оформлення наступної тенденції. Така норма забезпечить цивілізоване створення субхолдингів, до яких великим агрохолдингом є доцільним виокремити їхні неприбуткові або – найменш прибуткові, структурні підрозділи, котрі існують у складі всіх формувань (є підстави прогнозувати виникнення такої тенденції у вітчизняному агропродовольчому комплексі протягом вже найближчих років). Для багатьох великих агрохолдингів створення подібних субхолдингів цілком логічно буде завершуватися продажем останніх на зовнішніх ринках IPO.

Другий блок пропозицій спрямований на стимулювання розвитку міжгалузевих відносин у межах агрохолдингів і формування таким чином глибинних основ для їхнього повноцінного виробничо–комерційного функціонування. Саме наявність розповсюдженої системи міжгалузевих відносин забезпечує провідним міжнародним агропродовольчим компаніям, таким як Nestle, Kraft Foods, Deutsches Milchkontor тощо, можливість виробництва високоякісних харчових продуктів з високим вмістом доданої вартості, проникнення не тільки в чисельні галузі сільського господарства і торгівлю, а й у технологічно непов'язані галузі промисловості та в банківську, страхову, на-

укову сфери. Подібна диверсифікація виступає основою достатньо ефективної виробничо–комерційної діяльності таких формувань навіть у роки світової фінансової кризи та нестабільної міжнародної політичної ситуації [21–23].

Модель господарювання більшості вітчизняних агрохолдингів побудована за принципом двополярності. Так, холдинги національного рівня є переважно мірою сировинно орієнтованими і свою ефективність забезпечують, насамперед, завдяки постачанням рослинницької продукції на зовнішні аграрні ринки (холдинги «Кернел», «Райз», «Стиомі Холдинг» тощо). Формування регіонального рівня, як правило, сконцентрували свою діяльність у сфері харчової та переробної промисловості і торгівлі на внутрішньому ринку. При цьому ефективність їхньої діяльності значною мірою забезпечується через нееквівалентний обмін з сільськогосподарськими товаровиробниками та торгової надбавці (ПРАТ «Чернівецькі ковбаси», корпорація «Луганськм'ясопром», ВАТ «Луганськмлин» тощо). Лише відносно незначна частина українських агрохолдингів освоїли сферу тваринництва («Агро–альфа», «Астарта», «Агротон»). Ще менше тих, що орієнтовані на кінцевого споживача – «Миронівський хлібопродукт», «АПК – Інвест».

Відповідно до наведених вище загальнотеоретичних і методичних аспектів у контексті використання стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики є необхідним запровадження максимально можливих стимулюючих заходів (з виключенням заходів стримуючого характеру) для вітчизняних агрохолдингів, сферою діяльності яких є виробництво сільськогосподарської сировини з наступним виробництвом в Україні відновлюваної енергії. Аналогічну регуляторну політику в сучасних умовах кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків є сенс проводити стосовно холдингів у молокопереробній галузі. Слід визнати можливим використанням своєрідної рівноваги стимулів та обмежень щодо агроформувань у галузі промислового птахівництва. Натомість, у галузі виробництва соняшникової олії, тим більше виходячи з міркувань запровадження науково обґрунтованої сівозміни, державі є доцільним використання більшій мірою заходів стримуючого характеру.

Так, запровадження максимально можливих стимулюючих заходів для агрохолдингів у частині виробництва відновлюваної енергії слід мінімізувати, а краще – скасувати податки у разі промислової переробки в Україні сировини з наступним виробництвом такої енергії (в сучасних умовах подібного роду господарювання з виробництва відновлюваної енергії запроваджено лише структурою «Астарта»). Для таких потреб держава має запровадити політику надання агрохолдингам дешевих довгострокових кредитів. Для підрозділів холдингів, сферою діяльності яких є безпосередня переробка сировини на потреби виробництва відновлюваної енергії, необхідно більш цілеспрямовано використовувати політику прискореної амортизації. Врешті, весь виробничо–комерційний процес у цій галузі доцільно страхувати коштами держбюджету.

Третій блок пропозицій. З метою розв'язання головної сучасної проблеми вітчизняного агропродовольчого комплексу – соціального відродження сільських територій є доцільним і правомірним ввести законодавчу норму щодо обов'язкового щорічного спрямування певної частки інвестицій агрохолдингів на розвиток тих адміністративних одиниць, які є територіально–просторовою базою розміщення їхніх підприємств із

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

виробництва сільськогосподарської сировини. Безпосереднє визначення подібних відрахувань може бути предметом подальших розробок, однак як вихідний показник буде обґрунтованим прийняти позначку у 3–5% від обсягу щорічних сукупних інвестиційних вкладень холдингових формувань. Правовою основою практичної реалізації даної пропозиції можуть бути Угоди державно–приватного співробітництва між агрохолдингами і органами виконавчої влади регіонального й районного рівнів відповідних територій (з метою ефективного використання коштів, які будуть спрямовуватися холдингами на соціальну сферу сільських територій, слід запобігти використанню зрівняльного підходу щодо розподілу зазначених коштів між адміністративними районами регіонів).

У сучасних умовах для господарювання лише одиниць вітчизняних великотоварних агроформувань є притаманними тією чи іншою мірою риси соціальної спрямованості. Це – холдинги «Агропродінвест» та «Світанок». Реалії є такими, що на селі найбільшим дефіцитом стає високопрофесійний фізично здоровий механізатор, тваринник та інші кваліфіковані робітники. Тому запровадження даної пропонованої норми вже незабаром має супроводжуватися оптимізацією професійно–кваліфікаційної структури робочої сили сільськогосподарських виробничих підрозділів агрохолдингів, покращенням статево–вікової структури населення територій просторового розміщення цих виробництв тощо. Таким чином, зазначена норма (в межах середньострокової перспективи) буде економічно вигідною для агрохолдингів та сприятиме формуванню їх більш позитивного сприймання місцевим населенням.

Задля стимулювання заохочення агрохолдингів до підтримання даної пропонованої норми для таких підприємницьких структур є доцільним прийняття таких заохочуючих заходів:

1. Гарантоване право агрохолдингів на державні закупівлі за біржовими цінами виробленої ними сільськогосподарської продукції в обсязі 100% (ведення даного механізму потребуватиме кардинального вдосконалення діяльності установ Держрезерву та регіональних аграрних фондів). Це дозволить:

- зняти на ринкових засадах проблеми збуту (а отже, й маркетингового забезпечення з відповідними витратами) для агрохолдингів;

- сформуванню надійний механізм забезпечення продовольчої безпеки України.

2. Гарантоване право на самостійне здійснення агрохолдингами експортних поставок виробленої сільськогосподарської продукції з наданням державою підтримки стосовно оформлення зовнішньоекономічних операцій (реалізація цього механізму потребуватиме внесення змін до Розділу XIV Податкового кодексу України «Спеціальні податкові режими»). До того ж стимулювання таким чином агрохолдингів сприятиме формуванню основ руїнації монополізму зернотрейдерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, який у сучасних умовах є суттєвою перешкодою розвитку українського агропродовольчого комплексу.

3. Звільнення агрохолдингів від сплати послуг регіональних органів Держспоживстандарту України щодо сертифікації систем ISO, Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), Ecological Management Systems (EMS) та Good Manufacturing Practice (GMP) (ці витрати установам Держспоживстандар-

ту має компенсувати держава). При цьому витрати стосовно запровадження даних систем на підприємствах мають залишатися за агрохолдингами; безпосередньо для сировинних формувань, перш за все – їх тваринницьких підрозділів, найбільш актуальним є впровадження систем GMP.

Відсутність зазначених систем якості, безпеки харчових продуктів та добросовісної господарської практики на багатьох вітчизняних підприємствах агропродовольчого комплексу є неприпустимою особливо в контексті підписання Україною в 2014 році економічної частини Угоди про асоціацію з Євросоюзом.

4. За заявками агрохолдингів та відповідних органів влади першочерговий розподіл випускників аграрного, медичного та педагогічного профілів Вищих навчальних закладів IV рівня акредитації, які отримали освіту за державною формою навчання, в населені пункти сільських територій тих адміністративно–територіальних районів, що будуть зазначені в пропонованих Угодах державно–приватного співробітництва регіонів та холдингів. Забезпечення житлом зазначених випускників аграрних, медичних та педагогічних ВНЗ має здійснюватися за кошти державного бюджету (відповідні статті витрат мають отримати категорію захищених).

У контексті реалізації наведеної пропозиції, спрямованої на соціальне відродження українського села, стосовно агрохолдингів окрім зазначених стимулюючих заходів є сенс запровадити також і обмежуючий захід – законодавче закріплення норми щодо виключно грошової сплати оренди земельних паїв (у разі її введення, така норма має бути внесена до Угод про державно–приватне співробітництво агрохолдингів з органами виконавчої влади регіонального та районних рівнів). Запровадження цієї норми певним чином зменшить загальні обсяги тінювих, або так званих «напівлегальних» операцій холдингових формувань. Однак у даному відношенні існує ще й інша – більш ґрунтовніша обставина (попри безумовну важливість приборкання тінювих оборудок).

Вважаємо, що використання механізму сплати оренди паїв у натуральній формі суттєвим чином призвело до обезземелення українського села. Вагомість «внеску» агрохолдингів стосовно обезземелення селянства певною мірою відображається обсягами контрольованих ними земель сільськогосподарського призначення: понад 40–50% в областях Західної України, від 20 до 40% в центральних регіонах та 10–30% у регіонах Південного Сходу країни.

Висновки

Агрохолдинги фокусують всі аспекти та сфери функціонування вітчизняного агропродовольчого комплексу. Такі структури в межах щонайменше середньострокової перспективи будуть суттєвим чином визначати тенденції та перспективи його розвитку. Отже, питання господарювання формувань такого типу, насамперед – їхнього організаційно–економічного механізму, мають бути однією з головних складових опрацювання і реалізації державної регуляторної політики в агропродовольчій сфері.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у розробці аспектів практичного застосування стимулюючо–стримуючих заходів щодо регулювання виробничо–комерційної діяльності українських агрохолдингів.

Список використаних джерел

1. Agroton [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroton.com.ua>
2. Astarta [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.astartakiev.com/en/for_investors/financial_results.htm
3. Mriya [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mriya.ua/en/investor>
4. Myronivsky hleboproduct [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua/en/home>
5. Совершенствование управления в агрокомплексе ОАО «Ма-риупольского металлургического комбината имени Ильича». Со-вершенствование организационного механизма управления Ч. II / В.Н. Попов, С.А. Цыганкова, В.И. Бондаренко, Н.Н. Кальченко и др. – Луганск: ЛНАУ, Элтон–2. – 2003. – 139 с.
6. Чеботарьов В.А. Формування корпоративних структур в агро-промислому виробництві регіону / В.А. Чеботарьов // Економіка АПК. – 2003. – №5. – С. 28–31.
7. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: іденти-фікація і мотиви здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 40–54.
8. Гуторов А.О. Агрохолдинги як ефективна форма концентрації сільськогосподарського виробництва / А.О. Гуторов // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 102–107.
9. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському гос-подарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
10. Яців І.Б. Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурен-тоспроможності сільськогосподарських підприємств / І.Б. Яців // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №39(142). – С. 105–110.
11. Чеботарьов В.А. Державна регуляторна політика інновацій-ної структурної трансформації харчової та переробної промисловості моногр. / В.А. Чеботарьов. – Луганськ: ДЗ «Луганський національ-ний університет імені Тараса Шевченка», 2011. – 448 с.
12. Положення «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» №224/94 від 11.05.94 [Електрон. ре-сурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.
13. Указ Президента «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» №224/94 від 11.05.94 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.
14. Закон України «Про акціонерні товариства» // Офіц. вісн. України. – 2011. – №16 від 11.03.2011. – Ст. 649.
15. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 №3528-IV. – Ст. 291 [Електрон. ресурс]. – Режим до-ступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
16. Родионова О. Крупный агробизнес в АПК: Современные формы и эффективность / О. Родионова, Н. Борхунов // АПК: экономика, управление. – 2006. – №4. – С. 28–30.
17. Методические рекомендации по созданию продуктовых компаний / В. Г. Гусаков, М. И. Запольский. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 155 с.
18. <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. ТОП–100. Рейтинг лучших компаний Украины: 100 крупней-ших агрокомпаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – №3. – 96 с.
20. ТОП–100. Рейтинг лучших компаний Украины: 200 крупней-ших агрокомпаний Украины // delo.ua. – 2014. – №3. – 115 с.
21. Nestle [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua/aboutus/globalnestle>
22. Kraft Foods [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mondelezinternational.com/ua/uk/About/KraftFoodsinUkraine.aspx>.
23. Deutsches Milchkontor [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmk.de/en/company>

*К.В. ПОГРІБНА,
студентка 2-го курсу ОКР «магістр», Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
З.С. ВАРНАЛІЙ,
д.е.н., професор кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка*

Холдингова структура об'єднання підприємств

У статті визначається роль, що грають холдингові об'єднання у порівнянні зі звичайними корпораціями для забезпе-чення фінансової стійкості підприємств. Аналізуються основні концепції холдингу, а саме: формулювання цілей, визна-чення складу та моделі, аналіз альтернативних варіантів побудови холдингу. Розкривається питання про вибір організа-ційної структури для певного типу холдингу, розглянуто типи інтегрованих холдингів; структура управління. Розглядається ситуація щодо розвитку дочірніх підприємств та виявлені основні напрями їхнього розвитку в Україні.

Ключові слова: холдинг, холдингові об'єднання, корпорації, концепції та моделі холдингів, дочірні підприємства, інте-граційні процеси.

*К.В. ПОГРЕБНАЯ,
студентка 2-го курсу, ОКУ «магістр», Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
З.С. ВАРНАЛИЙ,
д.э.н., профессор кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко*

Холдинговая система объединения предприятий

В статье определяется роль, которую играют холдинговые объединения в сравнении с обычными корпорациями для обеспе-чения финансовой устойчивости предприятий. Анализируются основные концепции холдинга, а именно: формулирование целей, определение состава и модели, анализ альтернативных вариантов построения холдинга. Раскрывается вопрос о выборе орга-низационной структуры для определенного типа холдинга, рассмотрены типы интегрированных холдингов; структура управления. Рассматривается ситуация по развитию дочерних предприятий и выявлены основные направления их развития в Украине.

Ключевые слова: холдинг, холдинговые объединения, корпорации, концепции и модели холдингов, дочерние пред-приятия, интеграционные процессы.