

НАСЛІДКИ НАДКОНЦЕНТРАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА І ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті здійснюється спроба обґрунтувати формулу ціни на право оренди землі та висвітлити тенденції концентрації сільськогосподарських угідь і розмірів підприємства.

Ключові слова: концентрація, ціна права оренди землі, конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва, капіталізація сільського господарства.

Summary. This paper is an attempt to justify the pricing formula for the lease of land and highlight trends in the concentration of farmland and company size.

Key words: concentration, land lease price is right, the competitiveness of agricultural production, the capitalization of agriculture.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ціна права оренди землі в сільському господарстві України є запорукою укрупнення сільськогосподарських підприємств. Проте слід запобігати надконцентрації в одних руках величезних площ орендованих земель, що може призвести до монополізму на ринку оренди землі.

Метою статті є висвітлення розвитку агропромислового виробництва і процесів надконцентрації земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування ціни на право оренди землі в агропромисловому комплексі України досліджуються науковцями: В. Г. Андрійчуком, П. І. Гайдучким, П. Лукіновим, М. Й. Маліком, В. Я. Месель-Веселяком, О. М. Онищенко, П. Т. Саблуком, М. М. Федоровим, В. В. Юрчишином та ін., однак ціла низка питань була і є не вирішеними.

Виклад основного матеріалу. Тенденцією розвитку світової економіки є підвищення концентрації як форми організації суспільного виробництва і забезпечення його конкурентоспроможності. Великі корпорації з висококонцентрованим виробництвом спроможні швидше розвиватися на інноваційній основі, забезпечувати високу ефективність діяльності. Великі економічно потужні корпорації відображають процес концентрації виробництва і стають визначальним фактором у досягненні державами конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для економіки розвинутих країн з високими темпами індустріального й технологічного розвитку характерною стала та обставина, що процес концентрації виробництва у них здійснюється безперервно шляхом капіталізації компаніями власних доходів, а також злиття і поглинання інших менш конкурентоспроможних компаній. Результатом цього процесу є збільшення розмірів господарських структур корпоративного типу, створення альянсів, промислово-фінансових груп, ТНК тощо. Вони спроможні накопичувати

великі колосальні ресурси та спрямовувати їх на інноваційний розвиток, утворюючи нерідко власні наукові й експериментальні підрозділи.

Виникає питання: чи можливо через різні правові та економічні важелі зупинити або уповільнити конкуренцію виробництва, що постійно зростає. Світова практика переконує, що процес консолідації (концентрації) — це не тимчасове, а глобальне явище, що характерне для усіх сфер економіки, щоправда, з різними у них формами вияву й темпами розвитку. Зрозуміло, що проблема концентрації виробництва безпосередньо пов'язана з проблемою розмірів підприємств. У цьому зв'язку інтерес викликає погляд зарубіжних учених Г. Дінза, Ф. Крюгера і С. Зайзеля [1]. Вони свідчать, що в конкурентній боротьбі компанії повинні постійно зростати, а тому не існує ні оптимального їх розміру, ні максимального. «Оптимальним», за їхньою думкою, є ще більший розмір, більший ніж у минулому році, більший ніж у конкурентів. Тому стратегія підприємства має бути спрямована на їхнє зростання у майбутньому, на завоювання нових ніш у ринку (компанії, що намагаються залишитися у своїх нішах, ризикують бути поглинутими), на подальшу консолідацію капіталу.

Можливості для такого зростання і завоювання нових ніш на ринку істотно збільшуються під впливом Світової організації торгівлі на подальший розвиток глобалізаційних процесів через усунення торговельних бар'єрів між державами, усунення обмежень на рух капіталів і робочої сили. За даними Г. Паламарчука, у розвинутих країнах більша частина економіки базується на великих інтегрованих транснаціональних корпораціях. За чисельністю зайнятих найбільшими нефінансовими ТНК світу є «Ford Motors Company» (327,5 тис. осіб), «General Elektrik» (305 тис. осіб), «General Motors» (294 тис. осіб). За рівнем концентрації капіталу лідерами є «General Elektrik» (647,5 млрд. дол.), «General Motors» (448,5 млрд. дол.), «Ford Motors Company» (304,6 млрд. дол.), «Voda-fone Grup Pic» (262,8 млрд. дол.) [2].

© О. В. Горпинич, 2014

Українські промислові підприємства за рівнем концентрації виробництва, за показниками чисельності працівників і розміру капіталу значно поступаються закордонним. Так, найбільшими підприємствами за чисельністю працівників є Публічне акціонерне товариство «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» (77,9 тис. осіб), «ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь» (20,5 тис. осіб), ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (14,4 тис. осіб). Разом із тим у промисловості України посилюється тенденція щодо консолідації капіталів через утворення різних об'єднань, а також через поглинання та злиття. Так, у 2010 році кількість асоціацій зросла проти 2000 року на 26,4 %, корпорацій — на 43,2 %, консорціумів. — 61,4 %, концернів — 1,8 %, усього ж кількість добровільних об'єднань підприємств збільшилась на 7,8 %.

За визначенням вітчизняних вчених, у нашій країні не вистачає власних ТНК і фінансово-промислових груп, концернів, холдингів, здатних створити фундамент економіки і стати висококонкурентними на світовому ринку.

Викладені тенденції щодо концентрації виробництва не обминули вітчизняне сільське господарство і переробну промисловість. Історія розвитку світового сільського господарства яскраво демонструє, що у цій галузі уже давно простежується тенденція до концентрації виробництва, формою вияву якої стало скорочення кількості фермерських господарств і збільшення площ землекористувань та обсягу продажу у тих, що функціонують.

Процес концентрації виробництва в АПК України за своїми масштабами є безпрецедентним, і його сміливо можна назвати надконцентрацією виробництва. Цей процес в Україні бере початок з 2000 року після прийняття Указу Президента України щодо трансформації КСП у підприємства ринкового типу. Саме з цього часу почав масштабно вливатися капітал, з різною метою, в агробізнес різних сфер економіки. Слід зазначити, що чимало компаній і бізнесменів, які вливали свій капітал в агробізнес, швидко «покидали» його через нефундаментальність мотиву (одержання активів аграрних підприємств для погашення боргів, надія дешево купити й дорожче продати, очікування швидкого прибутку будь-якою ціною тощо). Тому процес капіталізації сільського господарства за напрямом вливання капіталу з інших сфер економіки на початковій стадії здійснювався нерідко хаотично, нецілеспрямовано, відбувався процес перепродажу активів одними бізнес-групами іншим. Але з часом концентрація агробізнесу стала здійснюватися на певних, достатньо рельєфно окреслених напрямках.

Особливо вдалимими з цих напрямів були й залишаються ті, які супроводжувалися створенням вертикально інтегрованих структур на засадах

єдиної власності. Усі такі структури організують великомасштабне сільськогосподарське виробництво, консолідуючи великі масиви землі. У 2011 році в Україні було 42 АПФ, кожне з яких використовує 30 і більше тис. га ріллі. У сукупності вони контролюють 2,78 млн. га, або 10,7 % посівної площі. Важливо наголосити, що більшість великих компаній інтегрованого агробізнесу планують розширювати землекористування. Так, «Українська група компаній Land West Company» спеціалізується на вирощуванні зернових і олійних культур, орієнтується на вирощування та експорт органічної продукції, використовує нині 164 тис. га ріллі, а планує — 300 тис. га; ЗАТ «Агротрон» прогнозує розширити землекористування з 120 до 200 тис. га; група підприємств «Миронівський хлібопродукт» — відповідно з 97 до 220 тис. га; Агропромислова корпорація «Укррос» — з 75 до 120. Цей факт дає підстави для таких висновків: перший — найближчим часом частка сільськогосподарських земель, що контролюватиметься різними великими компаніями, може істотно зрости і збільшитися в два рази; другий — намагання великого капіталу з інших сфер економіки розширити своє поле діяльності в агробізнесі засвідчує, що нині уже домінуючим мотивом вливання капіталу стає не просто намагання забезпечити себе сировиною (переробний бізнес), набути статус сільськогосподарського виробника, а стати власником нині орендованих земель.

Аргументом на користь зробленого висновку може слугувати діюча сьогодні практика продажу права оренди землі. Йдеться про те, що великі АПФ, намагаючись залучити під свій контроль дедалі більші масиви землі, тим самим посилюють конкуренцію на ринку оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Окремі орендарі, що не розраховують на далекі перспективи розвитку свого агробізнесу, стали продавати своє право на орендовані ними землі за досить високою ціною.

За повідомленням В. Л. Васильчука, вартість права оренди 1 га ріллі у Київській та Черкаській областях найвища і становить у межах 500–550 дол. США, у Миколаївській області — орієнтовно 200 дол., у Полтавській — 300–350 дол.

Очевидним є те, що вартість права оренди землі залежить від чотирьох факторів: місцезнаходження земельних ділянок; їх родючості; розміру за площею; терміну, на який укладено договір оренди (чим довший термін, тим вища ціна).

Попит на ринку оренди землі породив і форми його задоволення. З'явилися фірми, які займаються консолідацією масивів землі. За передання земельного паю в оренду такі фірми пропонують приблизно 1500 грн., а потім така фірма уже продає право на оренду сконсолідованого земельного масиву певній агропромисловій компанії за значно вищою ціною. Саме за схемою консолідації

земельних ділянок компанія «Райз» купила право оренди 30 тис. га ріллі у Сумській і Полтавській областях по 320 дол. США за 1 га.

Слід наголосити, що продаж права на оренду земельних ділянок — це не продаж самих ділянок і не зміна їхнього власника, це зміна лише землекористувача. Але цілком очевидно, що коли ціна такого права зростає, то зростатиме й ціна землі за прямою пропорційною залежністю. Тому слід відкорегувати формулу ціни землі.

Згідно з теорією ренти [3] ціна землі описується класичним виразом:

$$ЦЗ = \frac{ЗР}{Кк} = \frac{Орп}{Кк},$$

де $ЗР$ — земельна рента (економічна рента) — ціна, яка сплачується за використання землі або інших природних ресурсів, що кількісно обмежені; $Кк$ — коефіцієнт капіталізації землі або інших природних ресурсів; $Орп$ — орендна плата за 1 га земельних ділянок, яка є формою вияву земельної ренти.

Ми вважаємо, що в умовах виникнення операцій купівлі-продажу права оренди землі формула ціни матиме вид:

$$ЦЗ = \frac{ЦПо}{Кк},$$

де $ЦПо$ — ціна права оренди землі.

Важливим є питання методики визначення коефіцієнта капіталізації ($Кк$). З урахуванням дії ринкових механізмів, його можна обчислити з виразу:

$$Кк = Дпс - (\Phi i - 0,005...0,1),$$

де $Дпс$ — депозитна процентна ставка в банківському секторі; Φi — фактичний індекс інфляції, коефіцієнт; $0,05...0,1$ — діапазон поправочного коефіцієнта, який дає змогу не брати до уваги помірні темпи інфляції. Відомо, що інфляція до 5 % стимулює розвиток економіки й нерідко навіть є бажаною, інфляція від 5 до 10 % є прийнятною і дає змогу розвиватися економіці без руйнівного інфляційного тиску.

Отже, формула ціни з урахуванням викладеного матеріалу матиме вид [4]:

$$ЦЗ = \frac{ЦПо}{Дпс - (\Phi i - 0,005...0,1)}.$$

За умови, що індекс інфляції 5 % і менше, вираз $0,05...0,1$ прирівнюється до нуля.

За сучасними оцінками, ціна 1 га ріллі в Черкаській і Київській областях може становити в межах 80 тис. грн. без урахування фактора місцерозташування (наближення, наприклад, до м. Києва або м. Черкаси).

Капіталізація сільського господарства через вливання капіталу з інших сфер економіки визначила новий вид бізнесу: продаж доведеного до певного високого рівня розвитку об'єднаного аграрного бізнесу іншим зацікавленим компаніям. Для того щоб агробізнес став товаром, в нього має бути вкладений капітал для формування матеріально-технічної бази, виробничої інфраструктури тощо.

Висновки. Із викладеного щодо надконцентрації земельних ресурсів можна зробити такий висновок. Насамперед, існує загроза виникнення й утвердження латифундизму у двох його формах: приватного та орендного. Недопущення латифундизму може здійснюватися за двома напрямками.

Перший — законодавчо заборонити приватний латифундизм, обмеживши законодавством площу сільськогосподарських земель, що може знаходитися у приватній власності (існуюча в Земельному кодексі України норма приватного землекористування до 100 га має бути переглянута у бік збільшення, але до розумної межі).

Другий — законодавчо обмежити орендний латифундизм — надконцентрацію в одних руках великих площ орендованих земель, що породжує монополізм на ринку оренди землі.

Література

1. Динз Г. К. Победа через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Г. К. Динз. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 17.
2. Паламарчук Г. П. Проблеми концентрації виробництва в Україні / Г. П. Паламарчук // Економіка України. — 2008. — № 11. — С. 39.
3. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан і економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. — К. ; Ніжин : ТОВ Видавництво «Аспект-Поліграфія», 2007. — 216 с.
4. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 3–9.