

УДК 338.439:339.727
© 2011

Д.Ф. Крисанов,

*доктор
економічних наук*

*Державна установа
«Інститут економіки та
прогнозування НАН України»*

О.М. Варченко,

*доктор
економічних наук*

*Білоцерківський національний
аграрний університет*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ВІТЧИЗНЯНИЙ АГРОПРОДОВОЛЬЧИЙ КОМПЛЕКС

Розкрито проблеми залучення і наслідки використання іноземного капіталу у вітчизняному агропромисловому комплексі, узагальнено способи, методи, форми та інструменти входження закордонних інвестицій в аграрний сектор економіки і, зокрема, в харчову промисловість.

Досвід залучення іноземних інвестицій в АПК України за роки незалежності представлено у роботах провідних учених-економістів [1, 7, 9, 12]. Очевидно, що крім економічних аспектів для успішного використання іноземного капіталу в країні, мають велике значення й організаційно-правові аспекти [8].

Заслугує на увагу практика роботи іноземних інвесторів у молочній промисловості, які не спромоглися своєчасно і об'єктивно оцінити діючі в молокопродуктовому підкомплексі тривалий час негативні тенденції і спрямовували зусилля на купівлю акцій приватизованих підприємств, їхню технологічну модернізацію або спорудження нових молокопереробних потужностей. Оскільки сире молоко є основною сировиною для молокопереробних підприємств, то для організації стабільного надходження молокосировини успішно формувалися і розширювалися зони її заготівлі в радіусі 200—300 км. Молочне поголів'я має сталу тенденцію до зменшення (1990 р. — 8378 тис. гол., 2000 р. — 4958, 2008 р. — 2919 тис. гол.), частка корів на фермах аграрних підприємств скоротилася з 73,8 до 21,3%, а виробництво молока — з 24508 до 11762 тис. т. При цьому частка молока, виробленого в господарствах населення зросла з 24 до 82,2% [5]. Це загострило боротьбу між переробними підприємствами за сировинні зони і молоковиробників. Однак тривалою була практика формування мінімальних цін на сире молоко, які ледве компенсували затрати на його виробництво, і це змушувало власників селянських господарств збувати худобу.

В останні 2—3 роки загострення ситуації з виробництвом сирого молока привертає увагу до цієї проблеми і переробників, і держави. Щодо підприємств з іноземним капіталом, то вирішення цієї проблеми включає реалізацію першочергових заходів і таких інструментів: упровадження технологій та обладнання, які унеможливляють погіршення якісних характеристик молокосировини від господарств населення шляхом передачі їх індивідуальним товаровиробникам; здійснення

жорсткого контролю з боку молокопереробників за умовами утримання худоби в господарствах населення, захистом її від захворювань, дотриманням санітарно-ветеринарних умов, підтриманням належного мікроклімату, використанням кормів згідно раціонів; контроль стану здоров'я худоби, упередження симптомів хвороб та інфекцій; недопущення лікування худоби гормональними препаратами та незареєстрованими лікувальними засобами; проведення подвійної пастеризації молокосировини тощо.

Одночасно набуває поширення практика придбання молокопереробними підприємствами молочних ферм, спорудження в аграрних підприємствах, які мають прямі договори на постачання молокосировини партнеру — молокозаводу, сучасних доїльних установок, установлення холодильного обладнання, забезпечення іншими матеріальними ресурсами, інвестування створення індустріального кормовиробництва тощо. Це дає змогу сформувати стабільний канал надходження сирого молока, підвищити коефіцієнт використання переробних потужностей, забезпечити більш повну зайнятість персоналу.

Висока залежність *плодоовочевоконсервного виробництва* від обсягів надходження та якості сировини, змусила іноземних інвесторів зі входженням у цю галузь турбуватися і за цей сектор аграрної діяльності. Ситуація ускладнювалася тим, що основне виробництво овочів і баштанних культур зосереджено в господарствах населення — протягом 2004—2009 рр. їх частка в загальному обсязі становила 85—90% [6]. Показовим є приклад вертикальної інтеграції шляхом співпраці з фермерськими господарствами або створення власної сировинної бази (група компаній «Верес», ЗАТ «Чумак», ТОВ «Сиверфуд») [6]. Зокрема, українсько-шведське спільне підприємство ЗАТ «Чумак» діє на теренах України з 1996 р. і досягло високих результатів. Це стало можливим тому, що поряд із модернізацією овочепереробних підприємств та організацією власного аграрного підприємства значні зусилля, кошти і різна допомога спрямовувалися на підтримку

фермерських та особистих господарств населення, які вирощували і поставляли овочі на переробку. Допомога включала своєчасне надання розсади високопродуктивних та стійких до захворювань і шкідників сортів рослин, агрохімікатів, тари для збирання вирощеної продукції, транспорту для вивозу та своєчасної її оплати, а в окремих випадках і авансування агровиробників. Компанія розширює свою діяльність з метою скорочення міжсезонних перерв шляхом цілорічного випуску продукції, яка менше залежить від сезонного чинника (продукція соусної групи, гриби). Нині до її складу входять два овочеконсервних заводів, підприємство з виробництва майонезу та кетчупів, маслоекстракційний завод, макаронна фабрика, аграрне підприємство, транспортна компанія, торгова фірма, що реалізує продукцію під торговими марками «Чумак» і «Дарина».

У плодоовочевоконсервному комплексі завдяки притоку іноземного капіталу сконцентровано виробництво і сформовано 3 рівня діяльності підприємств і компаній. Найбільшу частку на ринку плодоовочевоконсервної продукції займають 4 потужні компанії: «Верес» (27—30% ринку), ЗАТ «Чумак» (20—25), ЗАТ «Крафт» (10) і ЗАТ «Ніжинський консервний завод» (5%), які разом охоплюють 65—70% усього обсягу реалізованої консервації [6]. Це фактично національний рівень. Регіональний рівень представлено кількома десятками середніх підприємств, включаючи й з іноземним капіталом, які на ринку консервованої продукції становлять 20—25%, і місцеві — дрібні виробники з національним капіталом, зони реалізації продукції яких обмежуються кількома адміністративними районами. Практика останніх років свідчить про те, що вітчизняні підприємства у боротьбі за споживача лише за рахунок використання власних можливостей у перспективі вижити не зможуть. Посилюється роль тих підприємств, в які інвестують кошти зарубіжні інвестори, зокрема, компанія «Фоззі» — в Ніжинський консервний завод, «Адамс» — у Кам'янець-Подільський консервний завод та низка інших. Отже, без іноземного інвестора гальмування деструктивних процесів у плодоовочевоконсервній промисловості не мало б належного ефекту, а технологічна модернізація підприємств без зарубіжного капіталу взагалі була б неможливою. Однак скорочення кількості підприємств із національним капіталом, що займалися виробництвом консервації у 80—90-і роки, це також об'єктивний наслідок входження в галузь іноземного інвестора. Але без його участі процес її структурної трансформації затягнувся б на десятки років і не виключено, що закінчився б повною деградацією галузі.

Порівняно менш проблемним та без помітних негативних наслідків було залучення іноземного капіталу в *кондитерську промисловість* та галузі з виробництва алкогольних і безалкогольних напоїв. Цьому сприяла низька вартість підприємств і робочої сили, відносно невисокі ціни на вітчиз-

няну сировину (цукор, спирт, хміль, вода, борошно, молоко та інші складники), незадоволений попит на цю продукцію, прозорі мотиви іноземних інвесторів шляхом викупу запропонованих для продажу акцій не тільки ввійти на вітчизняні підприємства, але й закріпитись тут надовго. Така мета реалізовувалася шляхом проведення докорінної реконструкції проамортизованих і технологічно застарілих потужностей, впровадження на них сучасних технологій та обладнання, спорудження нових підприємств, що базуються на технологіях, які використовуються на підприємствах материнських компаній. Зокрема, нідерландська компанія «Кока-Кола» збудувала одноіменний завод у Київській області, французька «Мальтюр» — солодові заводи в Харківській і Чернігівській областях, датська «Імідж холдинг» — завод з виробництва горілчаних напоїв у м. Запоріжжі (торгова марка «Хортиця»). Прихід іноземного інвестора на підприємство супроводжувався впровадженням нової виробничої культури, підвищенням рівня професійної майстерності технологічних працівників, інженерного й управлінського персоналу та менеджерів. Іноді це відбувалося шляхом стажування на материнських компаніях за кордоном.

Упровадження сучасних технологій виробництва кондитерських виробів і напоїв передбачало постачання сировини, яка б відповідала вимогам європейських і світових стандартів, оскільки іноземні інвестори, зазвичай, орієнтувалися на випуск високоякісної та безпечної продукції, значна частка якої експортується. Цьому передувало впровадження систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління, сертифікованих на відповідність європейським і міжнародним нормативним документам у європейських центрах сертифікації, імпорту відсутніх або дефіцитних в Україні складників (какао-боби, пальмова і кокосова олія, хміль та ін.), активне використання каналів реалізації продукції за кордоном, сформованих материнськими компаніями. В результаті вдалося істотно розширити випуск кондитерських виробів і напоїв, збільшити їх експорт, зайняти провідні місця на ринку одноіменної продукції не лише в Європі, але й в інших частинах світу.

Коли період стихійного надходження іноземного капіталу в Україну себе вичерпав, то на початку 2000-х років постала проблема об'єктивної оцінки інвестиційного клімату в Україні. З цієї метою в 2002 р. проведено опитування 122 іноземних інвесторів щодо інвестиційного клімату, з яких його визнали: сприятливим 8%, задовільним — 40, поганим — 47, дуже поганим — 5% [7]. Інвестиційний клімат оцінювали за стабільністю, загальною характеристикою країни, ринковою інфраструктурою, фіскальною системою, земельними відносинами, підприємницьким кліматом, умовами інвестування (загалом 43 показники). Низьку оцінку отримали законодавча і податкова складові, а серед них такі показники: нерозвиненість фондового ринку, ліцензування певних

Масштаби залучення і галузева структура прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в агропродовольчий комплекс України (на кінець року)*

Код і вид економічної діяльності	Рік (у млн дол. США)								Кількість підприємств на кінець 2009 р.			Середній обсяг ПІІ на 1 підприємство, тис. дол. США		Вартість основних засобів виробництва, млн грн	
	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009:2000=% (раз)	Усього, одиниць	у т.ч. з іноземними інвестиціями, од.	%	Усього	На 1 підприємство	
A.01. Сільське господарство, мисливство та пов'язані за ними послуги	78,8	206,0	224,0	309,6	404,3	557,3	813,3	871,4	у 11,1 раза більше	57152	717	1,25	1032,1	94089,0	1,65
DA. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, усього	807,8	1006,3	1123,7	1171,6	1274,6	1564,0	1685,9	1837,2	у 2,3 раза більше	5735	789	13,8	2328,5	82945,9	14,5
Виробництво:															
15.1 м'яса та м'ясних продуктів	19,9	43,7	49,2	50,4	50,4	71,2	57,7	55,0	у 2,8 раза більше	836	100	12,0	657,9	7709,5	9,2
15.2 рибних продуктів	1,4	7,1	7,7	9,1	7,9	7,6	9,0	21,6	у 15,4 раза більше	215	26	12,1	830,8	762,4	3,6
15.3 консервованих овочів та фруктів	28,0	47,2	53,8	65,6	81,0	185,5	212,6	219,2	у 7,8 раза більше	347	72	20,7	3044,4	4918,5	14,2
15.4 олії та тваринних жирів	69,8	89,3	120,4	130,8	128,3	118,2	118,3	118,2	169,3	345	40	11,6	2955,0	12323,0	35,7
15.5 молочних продуктів та морозива	16,5	22,3	29,9	45,5	50,1	65,5	65,6	124,9	у 7,6 раза більше	464	69	14,9	1810,1	10203,5	22,0
15.6 продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів	9,4	15,1	27,4	28,6	30,2	34,8	38,2	27,5	у 2,9 раза більше	639	54	8,5	509,2	3827,5	6,0
15.7 готових кормів для тварин	17,9	18,3	18,9	19,2	19,9	3,2	32,3	35,6	у 2,0 раза більше	193	24	12,4	1483,3	1781,9	9,2
15.8 інших харчових продуктів	109,7	141,9	154,8	174,0	180,2	190,6	187,9	192,7	175,7	1894	257	13,6	749,8	19868,9	10,5
15.9 напоїв	423,3	493,2	519,0	512,3	588,9	717,7	795,0	872,2	у 2,1 раза більше	790	135	17,1	6460,7	18024,3	22,8
16 тютюнових виробів	111,9	124,8	142,6	134,2	137,7	169,8	169,3	170,3	152,2	12	12	100	14191,7	3526,4	294,0
Довідково: Агропродовольчий комплекс	886,6	1212,3	1347,7	1481,2	1678,9	2121,3	2499,2	2708,6	у 3 рази більше	62887	1506	2,4	1798,5	177034,9	2,81

* Складено і розраховано за даними Держкомстату України за відповідні роки.

* Складено і розраховано за даними Держкомстату України за відповідні роки.

видів економічної діяльності, забюрократизованість дозвільних процедур, корупційність владних структур, низький рівень захисту інтелектуальної власності, відсутність офіційного ринку землі тощо, що в сукупності сформувало низький інвестиційний імідж України за кордоном.

Як свідчить досвід, привабливість інвестиційного середовища забезпечується через *державні гарантії захисту іноземних інвестицій*: гарантії від зміни законодавства, від примусових вилучень, переказу і використання прибутку на випадок припинення інвестиційної діяльності, компенсації та відшкодування збитків, скасування обмежень на вивезення прибутку та розмір інвестицій [8]. Це регулятивні фактори, на які може і повинна впливати держава [9]. З часу проведення опитування іноземних інвесторів минуло 8 років, але вагомих зрушень в інвестиційному законодавстві, оподаткуванні, ліцензуванні, реєстрації підприємств і сертифікації різних видів діяльності поки що не відбулося. Отже, наведені пропозиції мають бути запроваджені в законодавство та/або через прийняття рішень набути адміністративного характеру.

Макроекономічні показники (стан внутрішнього ринку, потенціал країни) відображають ситуацію в країні і є важливими для інвестора, хоча й не піддаються швидкому регулюванню. Водночас такі чинники, як відсоткова ставка, валютний курс, рівень інфляції, величина грошової маси тощо, піддаються регулюванню і можуть прискорювати чи гальмувати економічні перетворення [9].

Наведені в таблиці статистичні дані показують, що перший мільярд доларів у вітчизняну харчову промисловість було залучено за перші 12 років (1992—2003), а за наступні 6 (2004—2009) — ще понад 830 млн дол. США. Отже, в другому періоді залучення іноземного капіталу було в 1,6 раза більше. Щодо сільського господарства, то в першому періоді було залучено майже 200, а в другому — понад 660 млн дол. США, тобто майже у 6 разів темпи були вищими. Але в сукупності за роки незалежності це вдвічі менше, ніж інвестовано в харчову промисловість. Отже, нерозвиненість ринкових відносин, збитковість сільського господарського виробництва в 90-і роки та дискримінаційний характер цін на промислову і аграрну продукцію за відсутності прозорого ринку землі фактично значно ускладнювали входження іноземних інвесторів в аграрні підприємства. Помітний прогрес в останні 4—5 років свідчить про позитивні зрушення, але зменшення притоку зарубіжного капіталу в сільське господарство в 4,4 раза в 2009 р. порівняно з 2008 р. (відповідно 58 і 256 млн дол. США) свідчить про те, що вони не були своєчасно забезпечені ні законодавчо, ні економічно.

За оцінками фахівців [10], найбільш гнучкою і мобільною формою зовнішньоекономічної діяльності, що довела свою дієвість та перспективність у світовій практиці і сприяє залученню в сільськогосподарське виробництво внутрішніх і зовнішніх

інвестицій, є *спільне підприємство* (СП). Головна перевага СП полягає в тому, що матеріально-технічне постачання виробництва, збут продукції, фінансування поточних та інвестиційних операцій, добір персоналу, повне соціальне забезпечення своїх працівників вони здійснюють на основі принципів кооперації, що передбачає комплексне використання зусиль партнерів для взаємодії в усіх виробничих і збутових сферах. Мотивами використання СП як стратегії входження в зарубіжний ринок є такі складові: скорочення капітальних витрат і зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини чи нової виробничої бази, розширення діючих виробничих потужностей; нижча вартість факторів виробництва, особливо трудових ресурсів; можливість уникнення циклічної та сезонної нестабільності виробництва; одержання нових каналів реалізації продукції; можливість проникнення на конкретні географічні ринки та набуття управлінського досвіду на них [10].

Переваги спільного підприємства в аграрній сфері порівняно з іншими формами входження іноземного інвестора в агропродовольчий комплекс (викуп частини акцій, викуп підприємства повністю, спорудження нового підприємства) зумовлені станом законодавчо-нормативної бази, зокрема: земля, яка належить колективним та фермерським господарствам і особистим господарствам населення, не може бути продана, а лише передана в оренду; оскільки земельні ресурси виступають однією з основних складових процесу виробництва аграрної продукції, то вони використовуються СП на умовах оренди, а орендодавцем виступає українська сторона; вітчизняні співзасновники передають СП в оренду землю та майно (будівлі, споруди, техніку) на певний термін, а зарубіжні — поставляють техніку, запроваджують інтенсивні технології, закуповують агрохімікати і високоякісний насіннєвий матеріал для забезпечення виробництва аграрної продукції; статутний фонд СП формується за рахунок внесків співзасновників (затрати на посіви та оранку, насіннєвий матеріал, молочне стадо, техніку сільськогосподарська — з української сторони, енергосилова і збиральна техніка — від зарубіжного учасника) в пропорціях, які ними попередньо узгоджені; отримані за результатами господарювання прибутки за мінусом коштів, що спрямовуються на розширення виробництва, відраховуються до бюджету та на інші цілі, підлягають розподілу між співзасновниками згідно з установчим договором.

Така в загальних рисах склалася модель формування статутного фонду СП та економічних відносин між його співзасновниками. Економічні результати господарювання СП у сільському господарстві, які були висвітлені в науковій літературі, (українсько-німецькі «Агрофірма Текуча» і «Агро-технік Воронівці», українсько-американська «Айова», українсько-французька «Агрофірма Дружба»), довели доцільність та ефективність

такої форми спільного господарювання [8]. Вирощена продукція реалізувалася переробним підприємством на внутрішньому ринку, а також значною мірою експортувалася за кордон. У СП вдалося в основному зберегти колективи, набуті досвіду ведення переговорів із зарубіжним

інвестором та зовнішньоекономічної діяльності. Отже, ця форма господарювання є перспективною і поширюватиметься в сільському господарстві. Проблема полягає лише в пошуку та залученні до спільного господарювання іноземного інвестора.

Висновки

Майже 20-річний досвід входження зарубіжних інвесторів в аграрний сектор економіки України свідчить про те, що поряд з позитивними результатами функціонування підприємств з іноземними інвестиціями, мали місце негативні, які проявлялися через нехтування інтересами власників вітчизняних підприємств, впровадження технологій і обладнання другої хвилі модернізації та екологічно небезпечних, використання прибутків не на модернізацію виробництва, а на викуп акцій у вітчизняних акціонерів тощо.

Присутність і глибоке входження іноземних інвесторів в окремі переробні види економічної діяльності здійснили суперечливий вплив на розвиток вітчизняних рослинницьких галузей: тютюнництво практично припинило своє існування, вирощування олійних культур в обсягах, що вдвічі перевищують потреби країни, наносить непоправну шкоду земельним угіддям, які для цelloго відводяться (засіваються через 2—3 роки проти агротехнічних вимог 7—8 років).

Іноземні інвестори, які заходили в агропродовольчий комплекс надовго, закріплювалися на підприємствах шляхом проведення докорінної інноваційно-технологічної модернізації виробництва, впровадження сучасних систем управління та нової виробничої культури, підвищення про-

фесійного рівня персоналу, використання тих каналів реалізації продукції за кордоном, які були сформовані материнськими компаніями.

Найбільш доступною й ефективною формою залучення іноземного інвестора в сільське господарство виявилось спільне підприємництво. Воно включає формування статутного та резервного фонду, передачу майна і землі агро-виробника в оренду спільним підприємством, сільськогосподарської техніки та інтенсивних технологій — від зарубіжного співвласника. Механізм і пропорції розподілу прибутків закріплюються в установчому договорі. Вирощена продукція реалізується переробним підприємством, на внутрішньому ринку та значною мірою експортується за кордон.

Розширенню притоку іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки сприятиме поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом удосконалення нормативно-правової бази у цій сфері, підготовки реципієнтом необхідних матеріалів з характеристикою визначених функціональних зон, куди передбачено спрямовувати іноземні інвестиції, проведення цілеспрямованої рекламної компанії в Україні і за кордоном з метою надання потенційним інвесторам повної інформації про наявні об'єкти інвестування тощо.

Бібліографія

1. Економіка контролю над табаком в Україні с точки зрения общественного здоровья. Отчет об исследовании. — К., 2002. — 145 с.
2. Михайлов С.А. Економічний механізм функціонування ринку тютюну в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. — 19 с.
3. Контроль над тютюном в Україні. Національний звіт. — К., 2009. — 127 с.
4. Крисанов Д.Ф., Варченко О.М., Рогоза М.Є. Формування собівартості продукції і прибутків товаровиробників у харчовому ланцюзі//Економіка і прогнозування. — 2009. — № 2. — С. 52—70.
5. Протасова Л.В. Аналіз виробництва молока та молочних продуктів в Україні//Міжнар. зб. наук. праць. — 2009. — № 1 (16). — С. 229—234.
6. Антофій Н.М. Розвиток виробництва плодово-овочевої консервної продукції: проблеми і перспективи. — Херсон: Айлант, 2009. — 308 с.
7. Іноземні інвестиції в Україні. — К.: УкрІНТЕІ, 2004. — 248 с.
8. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій/В.Г. Федоренко, Т.О. Проценко, В.В. Солдатенко, Д.В. Степанов та ін. — Ірпін: Нац. акад. ДПС України, 2004. — 398 с.
9. Мацибора Т.В. Іноземні інвестиції в АПК України. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. — 186 с.
10. Дмитрук Б.П., Питель Н.Я., Подзігун С.М. Спільне підприємство в сільському господарстві. — К.: Центр учб. літ-ри, 2007. — 228 с.
11. Збарський В.К., Збарська А.В., Величко В.А. Стан аграрного виробництва і продовольча безпека України//Вісн. аграр. науки. — 2010. — № 10.
12. Крисанов Д.Ф., Варченко О.М. Іноземні інвестиції в агропродовольчому комплексі України//Вісн. аграр. науки. — 2011. — № 1.