

МЕСТО И РОЛЬ АГРОХОЛДИНГОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 182–190

Проводится сравнительный анализ операционных и финансовых показателей деятельности мелких фермерских хозяйств и крупных агрохолдингов с целью установить наиболее эффективную форму деятельности в реальностях аграрного сектора Украины.

“В 2009 году, в разгар мирового финансового кризиса, когда ВВП Украины стремительно обвалился, только одна отрасль осталась в плюсах. Непотопляемым оказался агропромышленный комплекс. В АПК показатель торгового сальдо тогда превысил \$4,5 млрд, в то время как другие отрасли стали сдавать свои экспортные позиции... В этот сектор экономики, словно в тихую гавань, бросилось много инвесторов, а эксперты стали пророчить сельскому хозяйству Украины ошеломляющие перспективы. Как результат — более 12 % мировых инвестиций в АПК в 2009 году было сделано именно в украинский аграрный бизнес” [4, 8].

Каждая сельскохозяйственная страна в зависимости от различных факторов выбирает свой путь развития аграрного сектора. В первую очередь, речь идет об основных игроках: это могут быть мелкие фермеры, средние или крупные холдинги, нередко вертикально интегрированные. Страны применяют разные модели регулирования сельскохозяйственного (с/х) производства, дотирования этой отрасли, ее налогообложения. В Западной Европе, например, преобладают мелкие и средние фермерские хозяйства. Там, несмотря на высокие цены на основные средства производства и сырье (аренда земли, наемный труд, топливо и т. д.), фермеры имеют доступ к сравнительно дешевым заемным ресурсам. В тех странах, где с/х уголья составляют зна-

чительную часть территории, развиваются крупные агрохолдинги, с земельным банком не менее 40–50 тыс. га и часто с вертикальной интеграцией производства (Россия, Аргентина, Бразилия). “Агрохолдинги являются своеобразным феноменом пореформенного развития аграрного сектора экономики Украины, они возникают под влиянием объективных экономических стимулов и не являются исключительно украинским явлением” [2, 5].

Украинским агрохолдингам присущи общие черты: активное наращивание земельного банка (в основном в результате слияний и поглощений), стремление выйти на международные рынки капитала, выстраивание вертикальной интеграции. “Отечественные агрохолдинги делятся на три основных вида: профильные, непрофильные и портфельные” [4, 18]. Прослеживается тенденция перевода непрофильных и портфельных сельскохозяйственных инвестиций в полноценные бизнесы. Причина этому — рост значимости сельского хозяйства как самостоятельного бизнеса в глазах собственников и инвесторов.

Некоторые крупные агрохолдинги выстраивают вертикальную интеграцию, а остальные — не интегрированные, то есть выращивают и продают исключительно сырье. Примером вертикально интегрированного холдинга может служить компания Мироновский хлебопродукт: на 240 тыс. га

земли “предприятия компании самостоятельно выращивают аграрные культуры для обеспечения своих комбикормовых заводов, изготавливают корма для собственных двух родительских и четырех бройлерных птицефабрик. МХП контролирует полный производственный цикл от цыпленка до взрослой птицы и готовой продукции; занимается дистрибуцией с помощью собственного парка грузовых автомобилей. Компания развивает сеть фирменных франчайзинговых магазинов” [11] и сеть фаст-фудов.

Значительной части агрохолдингов присуще стремление диверсификации земельного банка по административным областям и климатическим зонам Украины. Это позволяет минимизировать погодные риски, разнести сроки сева и уборки культур, оптимизировать использование ресурсов, увеличить разнообразие выращиваемых культур исходя из климатических зон.

Украина — молодое независимое государство, аграрная политика которого еще окончательно не сформировалась. После обретения страной независимости, в результате реформы президента Леонида Кучмы, сельскохозяйственные угодья были разделены между сельскими жителями, которые работали в колхозах. В среднем выделялось от 2 до 6 га на один пай. Первыми арендовать и обрабатывать такие наделы стали преимущественно местные фермеры с использованием той тех-

ники, которая досталась им при разделе колхозного имущества на так называемые имущественные паи. В конце 90-х годов XX ст. начали формироваться более крупные хозяйства, но до сих пор компании с земельным банком более 10000 га составляют лишь около 10 % от общего количества хозяйств [8, 11]. 35 % — это фермерства, которые обрабатывают от 1000 до 3000 га. Еще 22 % — хозяйства до 1000 га (рис. 1). Всего в 2010 г. в Украине было зарегистрировано около 56000 с/х предприятий различных форм собственности.

Если посмотреть на земельные банки крупнейших агрохолдингов Украины, то виден потенциал их роста. Вырастет, видимо, и количество игроков, будут созданы новые холдинги. Такой рост может осуществляться за счет увеличения посевных площадей: в Украине пока еще очень значительное количество незанятой, необрабатываемой земли: около 2 млн га не имеют реального собственника, а еще 1,5–2 млн га с/х земель не обрабатываются. По другой статистике [10], из приблизительно 42 млн га пашни в Украине обрабатывается не больше 35 млн га. Также развитие холдингов может происходить за счет вытеснения мелких фермеров в условиях рыночной конкуренции. Весьма вероятно и консолидация мелких предприятий в более крупные. “По данным УКАБ, в период с июля 2010 года по июль 2011 года аграрные компании Украины увеличили земельный банк на

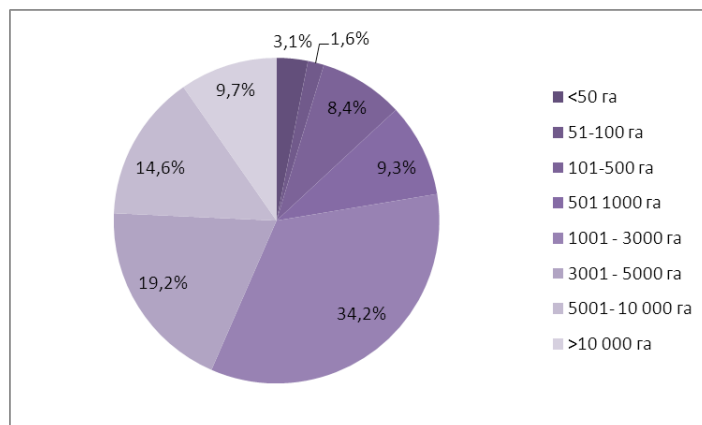


Рис. 1. Объем земельного банка украинских субъектов сельскохозяйственной деятельности (2009 г.)

Источник: Ready to feed the world / Agriculture in Ukraine. — Dragon Capital. — May 31, 2011. — P. 11

1 млн га... При этом увеличилось количество предприятий, в пользовании которых находится более 10 тыс. га” [4, 19].

Если отталкиваться от текущей нормативной оценки, стоимость земли сельскохозяйственного назначения в Украине составляет 62,5 млрд дол., обрабатываемой земли — 48,8 млрд дол. [8, 16]. После отмены моратория рыночные цены на землю могут быть, по одному из сценариев, существенно ниже, чем ее нормативная оценка. Причина — избыточное предложение и зависимость рынка от крупных агрохолдингов, которые выступают покупателями. В то же время, если право преимущественного выкупа арендуемых земельных участков отменяют, землепользователи будут заинтересованы приобрести свои участки как можно быстрее, что будет толкать цены вверх. В этом случае цены могут превысить текущую нормативную оценку приблизительно на 10–30 %, что эквивалентно 1700–2000 дол. за га [8, 16]. Аналитики инвестиционной компании Dragon Capital прогнозируют цены на землю после отмены моратория на уровне 30–50 % нормативной оценки — 1000–1500 дол. за га в среднем по Украине, в зависимости от региона, местной инфраструктуры и продаваемой площади [8, 16]. Исходя из этой оценки, чтобы выкупить весь собственный земельный банк, наименьшему из вышеуказанных агрохолдингов придется выложить 43 млн дол., крупнейшему — 432 млн дол. По прогнозам Минагропрода, с отменой моратория на продажу сельскохозяйственных земель уже в 2012 г. на продажу может быть выставлено 2,75 млн га распаеванных земель (около 10 %) [6]. Существует, конечно, и вероятность (она достаточно высока), что юридическим лицам не будет разрешено владеть сельхозугодьями. Это повлечет за собой усложнения юридических схем, которые будут созданы в интересах конечного владельца земель.

В 1990 г. доля сельского хозяйства в украинском ВВП составляла порядка 24,4 %, а в 1999 г. эта цифра упала до 12,8 %. Без серьезной поддержки государства фермеры и хозяйства старого типа, образовавшиеся на базе колхозов, не сумели выйти на быстрый

рост производства. “Определенные позитивные сдвиги начались в 2000 году, когда на базе бывших колхозов стали создаваться предприятия рыночного типа... Появились крупные частные инвесторы... В 2000 году впервые за прошедшие десять лет увеличилось производство продукции сельского хозяйства — на 7,6 % относительно 1999 года, а производительность труда — на 4,8 %... в 2001-м валовая продукция сельского хозяйства увеличилась на 9,9 %, в том числе в аграрных предприятиях — на 19,9 %... Дальнейшее развитие сельского хозяйства стало возможным благодаря активному кредитованию. Например, в 2008 году по сравнению с 2000 годом кредитование аграрного сектора выросло более чем в сто раз” [4, 9]. Развитие агрохолдингов существенно изменило картину украинского АПК.

Развитие любой компании возможно при активном привлечении либо заемных ресурсов, либо прямых инвестиций. В Украине не создано условий для фермеров ни в обеспечении их банковским кредитованием, ни в создании льготного режима для инвесторов в существующие фермерские хозяйства. Из всех источников финансирования мелким фермерам доступны лишь дорогие банковские кредиты, что в условиях ценовых и погодных рисков, отсутствия у мелких хозяйств залогов, кроме будущего урожая, делает такие заимствования непривлекательными для финансовых учреждений. Украинские банки дают кредиты по процентным ставкам в два раза выше ставок западноевропейских и мировых финансовых организаций. Однако доступ к таким заемным средствам (международных организаций. — *Авт.*) для мелких компаний закрыт. Это одна из главных причин стагнации частных ферм в Украине. “Для получения кредитов от иностранных банков, международных организаций, размещение евробондов и выхода на IPO необходимо выполнение ряда требований, в том числе по составлению финансовой отчетности, которые для мелких и средних агрокомпаний зачастую просто невыполнимы” [4, 48].

Трудность привлечения заемных средств делает развитие мелких и средних ферм в

настоящий момент в Украине проблематичным. Многие крупные компании рассматривают мелкие лишь как площадку под расширение своего земельного банка. “Консолидация земель большим холдингом в целом имеет несколько преимуществ: минимизация издержек, экономия на себестоимости за счет масштабов деятельности, широкий опцион заемных средств, диверсификация рисков (погодных, страновых, экономических, ценовых), большие шансы на дальнейшее развитие..., государственная поддержка, квалифицированный менеджмент, высокий уровень стандартов” [8, 10]. Возможности привлечения заемных средств (зарубежные кредиты, выпуск облигаций, частное размещение акций на биржах) доступны только юридическим лицам — средним и большим компаниям.

“Если крупные агрохолдинги в состоянии решить эту проблему (потребность в финансовых ресурсах. — *Авт.*) с помощью выхода на внешние рынки заимствований, то мелкие и средние аграрные предприятия могут довольствоваться либо государственным финансированием, которое де-факто является недостаточным, либо использовать внутренние финансовые инструменты” [4, 46–47] (например, корпоративные облигации, кредиты). Государственное финансирование в Украине — источник непостоянный и рискованный, поэтому мелким предприятиям следует рассчитывать в первую очередь на самих себя. Государство предложило селу единый сельскохозяйственный налог со специальным режимом использования НДС, который производитель должен аккумулировать на специальном счете и тратить на обновление своей технической базы, на дальнейшую операционную деятельность. “Несмотря на наличие альтернативных инструментов внутреннего финансирования, большинство украинских аграриев предпочитают использовать кредиты, которые направляются как на пополнение оборотных средств, так и для дальнейшего развития” [4, 47–48].

Эффективное развитие, применение новейших технологий — основа конкурентоспособности. В сельскохозяйственном секторе

это не только расширение земельного банка, но и покупка новейшей техники, качественных удобрений, современного посадочного материала, строительство мощностей по хранению, перерабатывающих заводов для создания вертикально-интегрированного производства. Именно таким путем идут крупные сельскохозяйственные холдинги, выполняя роль локомотива аграрного сектора страны. Украина на данном этапе развития — экспортер сырья, а это неэффективный путь. Выращенное зерно лучше оставить для дальнейшей переработки: маслоэкстракционные заводы, мясомолочная промышленность, мукомольная отрасль и др. — создают добавочную стоимость украинской продукции. Но существуют и другие взгляды на суть и значение агрохолдингов для сельскохозяйственной отрасли: “Главным минусом функционирования агрохолдинга является снижение эффективности управления по мере увеличения активов, что в конечном итоге приводит к снижению эффективности бизнеса в целом” [2, 7]. Мы не согласны с такой позицией и данная публикация преимущественно имеет цель доказать обратную позицию, что крупные агрохолдинги — наиболее эффективная форма хозяйствования в Украине. Доказательства будут основываться на сравнительных характеристиках операционной и финансовой деятельности мелких и крупных хозяйств.

В силу отсутствия достоверной публичной информации, мало известно про финансовые и операционные показатели деятельности частных фермеров или мелких хозяйств. Количественно можно оценить размер их земельного банка, качество техники, возможно, урожайность. Другие важные показатели сельскохозяйственной деятельности попробуем определить косвенно и сравнить их с показателями больших украинских аграрных холдингов.

Один из основных нефинансовых показателей эффективности деятельности компании — урожайность. Он отображает и качество семян, и количество, качество и продуманность использования удобрений, оптимальность севооборотов, культуру земледелия.

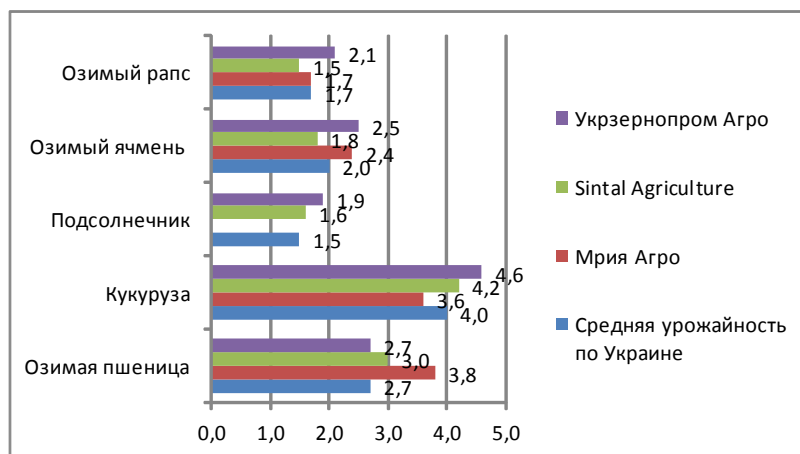


Рис. 2. Сравнительная урожайность по основным культурам (урожай 2010), т/га

Источник: данные компаний

Относительно рис. 2 следует добавить, что средний показатель по Украине значительно выше показателя по мелким частным фермам, поскольку учитывает показатели всех больших украинских компаний. 2010 г. был не самым удачным с точки зрения урожайности. А в 2011 г. одна из крупнейших агрокомпаний Украины, Мироновский хлебопродукт, установила общеевропейский рекорд урожайности кукурузы: 19 т/га [11].

“Отечественные агрохолдинги и крупные хозяйства показывают большую урожайность, чем мелкие и средние хозяйства, однако еще отстают по этому показателю от хозяйств Западной Европы” [4, 19]. Если посмотреть на количество вносимых удобрений, то в среднем по Украине в 2008 г. вносилось 32,8 кг на гектар [9]. Систематически и продуманно они вносятся лишь на 10–14 млн га, то есть на трети территорий. Это мизерный средний показатель, обусловленный очень малым количеством, вносимым мелкими фермами. Зачастую из-за отсутствия средств они просто передисковывают зерноотходы, солому на полях. Как следствие, средние показатели урожайности по Украине из года в год очень волатильны, ведь в значительной степени зависят от погодных условий. Крупные агрохолдинги могут частично компенсировать плохие погодные условия количеством удобрений и качеством семян. На-

пример, компания Укрзернопром Агро при выращивании озимой пшеницы вносит порядка 400 кг/га различных удобрений*.

“Дефицит рабочих рук негативно влияет на работу малоэффективных мелких хозяйств, которые не могут тратить достаточно средств на механизацию производства” [4, 19]. На урожайность и эффективность операционной деятельности влияет качество используемой техники. По данным отчета украинского агрохолдинга Sintal Agriculture, “благодаря применению техники, отвечающей всем требованиям современного сельского хозяйства, удалось значительно сократить парк сельскохозяйственной техники, используемой для выращивания зерновых культур. В дополнение к сокращению парка, можно отметить почти двукратное сокращение расхода топлива (использование ГСМ сократилось с 70 л/га до 25 л/га) и значительное увеличение урожайности культур. В некоторых хозяйствах урожайность пшеницы выросла с 2,7 тонн с га до 5 тонн с га” [12]. Сокращение расхода топлива приводит к повышению эффективности — в структуре себестоимости затраты на ГСМ — это 13–15 % [1, 25].

По подсчетам экспертов Академии аграрных наук, по причине отсутствия у большинства фермерских хозяйств современной

* Данные компании на 2011–2012 МГ.

техники “2 млн т Украина теряет во время проведения посевных работ и в 2 раза больше (до 4 млн т) — во время жатвы” [3].

Инвестиции в обновление и расширение парка техники и оборудования очень высоки. По данным компании Укрзернопром Агро [13], рыночная стоимость необходимой техники составляет около 500 долларов на 1 гектар. Все ведущие агрокомпании Украины активно инвестируют не только в лучшие образцы зарубежного сельхозмашиностроения, но и в техническую модернизацию: применяют GPS-навигацию для контроля за ходом посевных работ, обработкой земли, расходом топлива, качеством зерна, уборочной кампании и т. д. Все это оптимизирует производственные процессы. Также не стоит забывать, что крупные агрохолдинги, головные офисы которых находятся в крупных областных центрах, имеют возможность набирать более квалифицированный персонал, предлагать лучшие условия. Эффективность деятельности агрохолдингов также выше по причине того, что “крупные и средние хозяйства в большинстве случаев для повышения рентабельности производства зерновых и масличных культур предпочитают проводить мероприятия, направленные на повышение прибыли” [2, 62], а не на сокращение издержек, чему отдают предпочтение мелкие предприятия.

“С увеличением размера сельскохозяйственного предприятия увеличивается и себестоимость производства зерновых и масличных культур” [2, 54]. Данная позиция, изложенная в работе “Портрет агропроизводителя Украины”, опровергается рис. 3 и другими сравнениями операционной деятельности агрокомпаний Украины.

Агрохолдингам доступны различные варианты продаж и страхования рисков падения цен на свою продукцию. Чтобы выгодно сбывать продукцию, необходимо иметь собственные мощности по хранению, что позволяет дожидаться более выгодной конъюнктуры рынка без потери качества зерна и заниматься трейдингом, то есть скупать у тех же фермеров урожай сразу после уборки и продавать на пике цен. Все больше крупных украинских компаний-производителей зерновых инвестируют в строительство элеваторов. Среди крупных украинских производителей, которые имеют большое количество мощностей по хранению зерновых: Кернел, Нибулон, Гленкор, Райз. Помимо возможностей придержать собственный урожай и перепродавать чужой, крупные холдинги также имеют возможность страховать свои риски, связанные с падением цен. Речь идет о форвардных контрактах на продажу урожая по ранее установленной цене или о торговле

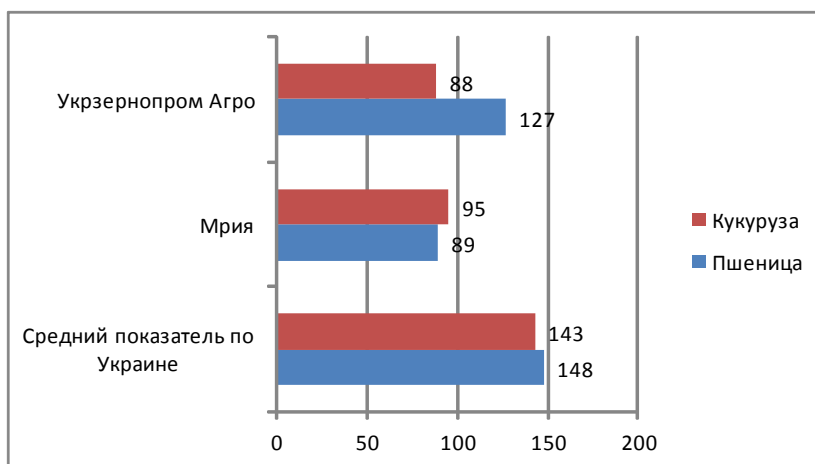


Рис. 3. Сравнительная стоимость производства культур, дол/т (2010)

Источник: данные компаний

фьючерсными контрактами и опционами на них на товарных биржах. Часто при заключении форвардных контрактов агрокомпании получают предоплату, что снижает потребности в заемном оборотном капитале. По форвардным контрактам трейдеры готовы работать только с крупными, надежными производителями с хорошей репутацией, что демонстрирует рис. 4. Средние и большие компании 75 % продукции продают по предварительно заключенным контрактам, что, в свою очередь, означает предоплату 50 % или 100 % и возможность продавать продукцию в иностранной валюте. Предоплата позволяет компаниям планировать цены, уровень доходов, снизить кредитную загрузку, правильно планировать и распределять оборотные средства. У мелких производителей продавать продукцию с предоплатой возможностей практически нет.

Иностранные инвестиции в украинский АПК — это в первую очередь инвестиции в средние и большие аграрные компании. В поисках оборотных средств украинские агрохолдинги продолжают выходить на рынки капитала — с частным, первичным или вторичным размещением, а также привлекать долговое финансирование. “Первое IPO среди украинских компаний провел именно представитель агросектора” [4, 9]. В 2005 г. на альтернативной площадке Лондонской фондовой биржи (AIM) разместились компания

молочной отрасли — “Укрпродукт”. Следом разместилась “Астарта” (Варшавская фондовая биржа). “С тех пор наибольшее количество публичных украинских компаний сосредоточилось именно в агросекторе” [4, 9]. Согласно оценке компании Dragon Capital в 2010 г. общий объем инвестиционно-банковских сделок в украинском агросекторе составил 618 млн дол., при том, что 289 млн дол. привлеченного капитала пришлось на две компании, которые провели транзакции практически одновременно. В конце апреля 2010 г. крупнейший отечественный производитель яиц — компания “Авангард” привлекла 208 млн дол. через IPO (продажа 21,7 % акций на Лондонской бирже). В то же время на Варшавскую биржу с SPO (вторичное публичное размещение. — *Авт.*) вышел Kernel Holding, ведущий производитель подсолнечного масла в Украине. За 6,25 % акций компании инвесторы согласились заплатить 81 млн дол. Еще один представитель отечественного агросектора — “Мироновский Хлебопродукт” в прошлом году также осуществил SPO (на Лондонской бирже), в ходе которого привлек 190 млн дол.” [8, 63]. В июле 2011 г. украинский холдинг “Укрлендфарминг” привлек у Deutsche Bank AG и Сбербанк РФ пятилетний синдицированный кредит в размере 600 млн дол. под ставку Libor + 8 %. Это крупнейшая сделка по привлечению капитала украинской аграрной компанией. “В укра-



Рис. 4. Каналы реализации продукции по размерам компаний

Взято с: АПК-Информ / Портрет агропроизводителя Украины. — Исследование. — 2011

инских банках ставка зачастую выше в два раза (то есть Libor + 12 %. — *Авт.*)” [4, 48]. Однако в силу ряда негативных факторов “в течение июля-августа текущего (2011) года капитализация 14 украинских агропромышленных компаний, которые котируются на международных фондовых биржах, уменьшилась на 1,4 млрд дол.” [4, 20]. Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве Украины в 2010 г. составили лишь 40 млн дол., для сравнения, в Бразилии — более 20 млрд дол.

Рис. 5 подтверждает положение о том, что мелкие производители могут полагаться только на свои силы, а если и используют заемные средства, то в виде кредитов украинских банков с высокими процентными ставками.

На рынке M&A заметной сделкой была покупка Kernel Holding сразу двух отечественных компаний — масличного холдинга “Олсидз” с показателем EV (Enterprise Value) — 230 млн дол. (минус долг) и четвертого по величине производителя сахара “Укррос”, с EV — 147 млн дол. (минус долг).

На данном этапе развития АПК Украины, практически во всех его отраслях лидирующие позиции занимают именно крупные агрохолдинги. Исключение составляет мясное и молочное производство (КРС), а также

производство некоторых овощей: картофеля, бахчевых культур и других овощей, — в общей доле их производства крупные компании пока не играют доминирующую роль. Но и это вопрос времени и инвестиций. Динамика прослеживается уже сейчас. Из года в год соотношение мяса и молока, выработанного частными хозяйствами и крупными компаниями, меняется в пользу крупнотоварного производства.

Разумеется, государство должно существенно увеличить свою роль в поддержке фермеров и мелкотоварного производства. В отсутствие такой поддержки агрохолдинги — это пока наиболее эффективный путь для украинского АПК. При этом “развитие крупнейших игроков АПК сдерживается введением экспортных пошлин на основные зерновые культуры и невозмещением НДС, что негативно сказывается на финансовых результатах их работы” [4, 20]. Все же, только они в настоящий момент по совокупности факторов — доступу к капиталу, инвестициям в современную технику, применению новых агротехнологий, широкому использованию удобрений и СЗР, подбору высокопрофессиональных кадров, ведению финансовой отчетности по международным принципам, — способны вывести украинский АПК на мировой уровень.



Рис. 5. Источники финансирования мелких, средних и крупных предприятий

Взято с: АПК-Информ / Портрет агропроизводителя Украины. — Исследование. — 2011



Литература

1. АПК-Информ // № 44 (779) от 7 ноября 2011.
2. АПК-Информ // Портрет агропроизводителя Украины. Исследование. — Ноябрь, 2011. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.apk-inform.com/ru/consulting/portrait_ukr
3. Закревский Н. Мировой рынок зерна — за Украиной? // Обозреватель. — 30 августа, 2011. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://finance.obozrevatel.com/есопому/mirovoj-rezerv-zerna-za-ukrainoj.htm>
4. Инвест-Газета // Топ-100. Рейтинг лучших компаний Украины. — № 3. 2011. — Октябрь. — 96 с.
5. Роджерс Д. Товарные биржи: Самые горячие рынки в мире. — М.: Олимп-Бизнес, 2010. — 256 с.
6. Сколотяный Ю. Самый стратегический ресурс // Зеркало недели. — 22 июля, 2011. — № 27. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zn.ua/articles/84945>
7. Fastovets Konstantin. Ukrainian agriculture Outlook for 2011 // Report. — Renaissance Capital. — February 2011. — 54 p.
8. Levchenko T. Ready to feed the world // Agriculture in Ukraine. — Dragon Capital. — May 31, 2011. — 134 p.
9. Количество вносимых удобрений на гектар земли // База данных Всемирного Банка. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/AG.CON.FERT.ZS>
10. Украина: сколько стоит гектар земли // 16.07.2011. — [Электронный ресурс]. — Агентство “Деловой Мир”. — Режим доступа: <http://ukrbuid.dp.ua/2011/07/16/ukraina-skolko-stoit-gektar-zemli.html>
11. Агрокомпания Мироновский Хлебопродукт. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mhp.com.ua/ru/node/1222/>
12. Агрокомпания Синтал. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sintalagriculture.com/about-strategy>
13. Агрокомпания Укрзернопром Агро. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uzp-agro.com.ua/ru/agri/tech>

В аграрном секторе Украины после обретения независимости прослеживается тенденция развития крупных, вертикально-интегрированных агрохолдингов. Именно агрохолдинги должны стать ведущими игроками сельскохозяйственного рынка Украины в силу большей эффективности операционной и финансовой деятельности по сравнению с мелкими фермерствами. Также именно агрохолдингам доступны международные рынки капитала, позволяющие интенсивно развивать производство.

В аграрному секторі України, з часів здобуття незалежності, прослідковується тенденція розвитку великих, вертикально-інтегрованих агрохолдингів. Саме агрохолдинги мають стати провідними гравцями сільськогосподарського ринку України в силу більшої ефективності операційної та фінансової діяльності порівняно з дрібними фермерствами. Також саме агрохолдингам доступні міжнародні ринки капіталу, що дають можливість інтенсивно розвивати виробництво.

In Ukrainian agricultural sector there is a current trend of large, vertically integrated holdings development. Agricultural holdings should be the key players on Ukrainian agricultural market because of the highest efficiency of operational and financial indicators as compared to small farmers. Also only agricultural holdings are able to become players on international capital markets, that allows them to develop their production effectively.

Надійшла 24 січня 2012 р.