

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Шагайда Н.И., Узун В.Я., Гатаулина Е.А.
Шишкина Е.А.**

**Агрохолдинги России и их роль
в сельском хозяйстве**

Москва 2020

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы формирования агрохолдингов; сформулированы определения агрохолдинговой структуры, агрохолдинга и агропродовольственного холдинга; изложена разработанная авторами методика выделения агрохолдингов; дана классификация агрохолдинговых формирований в сельском хозяйстве, проанализирована степень концентрации ресурсов и эффективность их использования в агрохолдинговых и независимых сельхозорганизациях; оценена значимость этой формы организации бизнеса для сельского развития.

Шагайда Н.И., директор Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Узун В.Я., главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Гатаулина Е.А., старший научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Шишкина Е.А., младший научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2019 год

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
4	1 Методические подходы к выявлению агрохолдингов
5	1.1 Обзор определений и уточнение понятий.....5
	1.2 Методика выявления перечня агрохолдингов России и состава входящих в них сельскохозяйственных организаций.....16
	2 Классификация агрохолдингов и их роль в производстве сельхозпродукции
21	2.1 Виды агрохолдингов в зарубежном сельском хозяйстве.....21
	2.2 Классификация российских агрохолдингов.....39
	2.3 Роль агрохолдингов в производстве сельскохозяйственной продукции в России и субъектах РФ.....48
	2.4 Значимость агрохолдинговых формирований в отдельных подотраслях сельского хозяйства.....49
	2.5 Отраслевое и территориальное распространение агрохолдингов в России.....51
	3 Труд, земля и капитал в российских агрохолдингах
56	3.1 Производительность труда в агрохолдингах.....56
	3.2 Перераспределение земли холдингам и эффективность ее использования.....59
	3.3 Концентрация капитала и эффективность его использования.....65
	4 Влияние агрохолдингов на занятость и доходы сельского населения
70	4.1 Влияние на численность и занятость сельского населения.....70
	4.2 Влияние на доходы сельского населения и уровень бедности.....72
	Заключение
76	

Список использованных источников

85

ВВЕДЕНИЕ

В России получила развитие особая холдинговая форма организации производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Ее формирование началось в конце 90-х гг. XX века, что имело институциональные и экономические предпосылки: слабое состояние правопреемников колхозов и совхозов, возникших при приватизации, введение сельскохозяйственных земель в рыночный оборот, бедность и низкая предпринимательская активность сельского населения, отсутствие работающих механизмов, препятствующих концентрации земли, и др. Руководители-собственники агрохолдингов в абсолютном большинстве случаев не были связаны с сельским хозяйством, имели капиталы из других отраслей экономики. В настоящее время отсутствует официальное определение агрохолдингов, нет ясного представления о том, какую роль и в каких отраслях они играют, насколько они эффективны и оправдана ли ставка государства на их поддержку. В этой связи работа, имеющая целью разработку методики выявления и классификации агрохолдингов, анализ распространенности агрохолдингов по территории страны, их роли в производстве, росте доходов и расходов сельхозпроизводителей и потребителей продовольствия, оценку эффективности агрохолдингов, является актуальным экономическим исследованием, не имеющем аналогов в России.

Информационной базой исследования послужили: сельскохозяйственная статистика Росстата, материалы Всероссийских сельскохозяйственных переписей 2006 и 2016 гг.[1]; базы данных СПАРК, Руслана; данные Минсельхоза РФ (база показателей индивидуальных годовых отчетов сельхозорганизаций; сводные годовые отчеты сельхозорганизаций (далее СХО), формы 10-АПК), др. материалы.

Авторы отчета благодарят к.э.н. Рея И.А. и Д. С. Терновского за методическую помощь и выполненные расчеты при проведении исследования.

1 Методические подходы к выявлению агрохолдингов

1.1 Обзор определений и уточнение понятий

Формировать эффективную агрополитику возможно, если есть ясное представление об объекте управления. Сейчас органы управления АПК не имеют сведений об аграрной структуре, формируемой крупными объединениями. Составлением рейтингов агрохолдингов и их анализом (на не регулярной основе и по не полным

сведениям) занимаются союзы сельхозпроизводителей [2], ученые [3], журналисты [4], но не Минсельхоз РФ, на который возложены «функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере АПК»[5].

Холдинги в РФ контролируют целые отрасли с/х производства: «25 лидеров рынка (холдинговые структуры) произвели около 50% общего объема производства мяса» [4], «20 компаний - 46% комбикормов» (2017 г) [6]. При этом это практически одни и те же компании. Эксперты считают это естественным, - «животноводческие холдинги стремятся обеспечивать себя комбикормами для лучшего контроля качества. В 2003 г. 72-73% комбикормовых заводов были независимы, сейчас - 10-12% и уменьшится до 5–7%». [6] Таким образом, концентрация и холдинговая организация в одной отрасли определяет такую же концентрацию и структуру в смежных отраслях, оставляя на долю малого бизнеса нишевое производство. Так эксперты видят возможность выжить для независимых комбикормовых заводов – в освоении «рецептуры кормов для аквакультуры, мелкого рогатого скота, с ориентацией на КФХ и ЛПХ» [6]. Высоко концентрированным было и тепличное овощеводство. Тепличные комплексы, производящие более 10 тыс. т овощей в год, давали не многим менее 50% от их производства (2017 г.) В основном они также входят в холдинги, с усиливающейся «тенденцией к организации собственных торговых домов и распределительных центров, что позволяет им объединить весь сбыт своих предприятий» [7].

Итак, в РФ развилась особая форма организации аграрного производства, - через группы связанных компаний, по существу, контролирующих рынок отдельных видов продукции, оказывающих подавляющее влияние на малый бизнес в этих и смежных отраслях, т.е. меняющих структуру сельского хозяйства. В то же время эти структурные изменения не нашли отражения ни в отчетности, ни в практике управления АПК. Органы власти не имеют базы для анализа холдинговых структур в АПК, нет их оценок доли производства сектора независимых СХО, их эффективности в сравнении с входящими в холдинг. Аграрная политика не дифференцирована в отношении независимых сельхозпроизводителей и холдинговых структур.

Несоответствие изменившейся аграрной структуры управлению в рамках старой парадигмы трех секторов, - индивидуальных СХО, КФХ и ИП, хозяйств населения, чревато тем, что государство начинает работать в интересах нескольких человек, - конечных собственников крупнейших холдингов. При этом негативный эффект от банкротства хотя бы одного крупного холдинга имеет региональный, а иногда и на-

циональный масштаб (Вамин, Евродон, и т.д.). Из-за масштабов государство вынуждено участвовать в минимизации последствий («too big to fall»). Так, в случае с Вамин, оставившем 12,6 млрд. руб. долга [8], большую часть активов на одном из этапов выкупил правительственный «Татагролизинг»[9].

Налаживание ежегодного мониторинга числа, состава, производственных и финансовых показателей агрохолдингов давно назрело. Пока, имеются отдельные публикации исследователей, журналистов, осуществляемых на основе «ручного» сбора данных. Так, Рейтинги «Агроинвестора» были составлены «на основе ответов компаний на запросы или в отсутствии ответа по «средним арифметическим оценок экспертов» [4]. При этом отмечалось, что «рейтинг не претендует на безоговорочную полноту и допускает, что на рынке есть и другие крупные игроки, по тем или иным причинам не попавшие в анализ» [4].

Из органов власти, курирующих АПК, по крайней мере, в Белгородской области Департамент АПК собирает информацию и анализирует производственно-экономические показатели СХО в разрезе наиболее крупных агрохолдингов на основе перечней предприятий, предоставляемых самими компаниями. Но это отдельная инициатива региональных властей, информация не находится в открытом доступе.

Всероссийская сельскохозяйственная перепись давала, казалось бы, уникальную возможность по выяснению принадлежности СХО, КФХ и ИП к агрохолдингам, но этот показатель не был включен из-за отсутствия официально принятого определения холдинга, неясности, как определить входит ли в него сельхозпроизводитель.

Таким образом, на первый план выходят проблемы методики, в первую очередь, определения понятий «холдинга» и «агрохолдинга». Многие исследователи как российские (Узун, Шагайда, Сарайкин) [10], так и зарубежные указывали на размытость в понимании и определении холдинга. В. Kuns, O. Visser указывали что термин 'агрохолдинг' используется в качестве общего термина (blanket term), охватывающего самые разные типы организаций [11]. Такая неясность в определении происходит по тому, что фактически под «холдингом» понимается «определенный способ организации бизнеса» [10], которому сейчас не соответствует однозначно закрепленная в законодательстве организационно-правовая форма. В ГК РФ понятия холдинга нет, как и в Общероссийском классификаторе организационно-правовых форм [12].

Организационно-правовая форма (ОПФ) – условие существования юрлица. При этом каждая ОПФ имеет законодательно установленные атрибуты и регулирование (кроме статей в ГК РФ, есть фед. законы, например, N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" и т.д.) Юрлицом является головная компания холдинга, также как и входящие в него компании, и они существуют в одной из ОПФ, определенной ГК РФ, но холдинг в целом юрлицом не является, т.е. нет и требования его регистрации в определенной ОПФ, нет законодательно определенных его характеристик. В нормативно-правовых актах, словарях, где сделаны попытки определить понятие, можно найти указание на преимущественно акционерную форму существования холдингов. Так, Российский энциклопедический словарь дает следующее определение: "холдинговая компания — *акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний для установления контроля над ними*" [13], т.е. понятие холдинговой компании связывается с акционерной формой. Из определения выявляется основная цель создания холдинга, - *контроль* над другими компаниями. Акционерная форма значительно облегчает его осуществление и в то же время регулирует его.

Отсутствие понятия холдинга транслируется в отсутствие оценки рисков, преимущественно холдинговой организации производства. При концентрации контроля над целыми отраслями, ресурсами есть риск монополизации, что особенно опасно в сфере производства продовольствия. В начале 90-ых об этом еще помнили.

В РФ понятие «холдинг» впервые появилось в Законе РСФСР от 3.07.1991 г. N 1531-1. Цель создания холдинговых структур виделась не в интродукции способа построения крупного бизнеса путем контроля одной компанией сети других, а как «*содействие кооперации предприятий – смежников*» [14]. Кооперация предусматривает равноправие членов, в т.ч. в управлении, т.е. кооперативный способ организации бизнеса скорее противоположен холдинговому, и вряд ли поставленная Законом цель могла быть достигнута намеченным путем. Однако опасность монополизации при создании холдингов законодателями осознавалась: особо отмечалось, о «*недопущении создания холдинговых компаний, приводящее к монополизации производства тех или иных видов продукции, работ, оказания услуг*» [14]. Закон не содержал определения холдинговых компаний, но указывал на возможность их создания.

Сформулировано понятие холдинговой компании было в 1992 г. в Указе Президента РФ от 16.11.1992 N 1392: как «*предприятия, независимо от его ОПФ в*

состав активов которого входят контрольные пакеты акций других (дочерних) предприятий. Под "контрольным пакетом акций" понималась любая форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия/отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления» [15, п.1.1.ст.1]. Не смотря на то, что в определении допускалась любая ОПФ холдинговой компании, п. 1.3 ст. 1. содержал требование чтобы «холдинговые компании и их дочерние предприятия создавались в форме АО открытого типа». Целью организации холдингов снова декларировалось «содействие кооперации предприятий-смежников и осуществление ими согласованной инвестиционной политики» [15, п.2.1. ст. 2]. Указом вводилось и понятие *финансовой холдинговой компании*, - как компании, более 50% капитала которой составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы» [15, п.3.1. ст. 3]. Такие компании могли вести только инвестиционную деятельность, остальные виды запрещались [15, ст. 3.]

Указ прописывал жесткую процедуру учреждения холдинговых компаний: предусматривал обязательное согласование с Госкомитетом РФ по управлению госимуществом (ст. 4.), Госкомитетом РФ по антимонопольной политике, содержал иные ограничения для предотвращения монополизации. Так, есть прямой запрет на создание холдинговых компаний в «с/х производстве, переработке с/х продукции и производственно-техническом обеспечении сельского хозяйства». [15, ст. 2. П.2.4].

Указ действующий. Остается под вопросом сфера его применения. В самом акте она ясно не прописана. Из названия следует, что его сфера - приватизация госкомпаний, однако в самом Указе декларирована его цель: «создание интегрированных производственно-технологических комплексов при приватизации крупных госпредприятий и преобразовании добровольных объединений предприятий, составляющих основу промышленного потенциала РФ» [15, ст. 2. П.2.4], т.е. сфера Указа шире, чем приватизация госпредприятий. Правоприменительная практика относительно недавняя (п.3а Указ Президента РФ от 12.05.2016 N 221 (ред. от 21.12.2017)).

Запрет на образование холдинговых компаний в сельском хозяйстве и переработке его продукции имел под собой серьезное основание, - «ограничение монополистической деятельности и развитие конкуренции» [15, ст. 2. П.2.4]. Сейчас холдинги в с/х широко распространены. С помощью административного ресурса малый бизнес выдавливается из таких отраслей как свиноводство, птицеводство в областях концентрации крупных комплексов, принадлежащих агрохолдингам. Так, в Белгородской

области у населения и фермеров НЕТ НИ ОДНОЙ СВИНЬИ. Если в 2000 г. по данным ЕМИСС Росстата в области было 469,1 тыс. гол. свиней, причем, хозяйства населения держали 159,8 тыс. гол., КФХ и ИП, - 18,7 тыс. гол., СХО – 290,6 тыс. гол., то в 2018 г. – поголовье выросло в 9,6 раз до 4527 тыс. гол., сосредоточившись исключительно в сельскохозяйственных организациях, крупнейших комплексах.

Агрохолдинги представляют собой самостоятельное значительное явление, отличное от индивидуальных сельхозпроизводителей, формирующее современное сельское хозяйство РФ. Однако его суть не улавливается современными регулятивными нормативно-правовыми актами. Это указывает на необходимость разработки и принятия Закона об агрохолдингах.

В отличие от «холдинговой компании» понятие «холдинг» в российском законодательстве не встречается (за исключением банковского холдинга). Наиболее доступное определение сформулировано в Википедии как «*структуры [коммерческих организаций](#), включающей в себя [материнскую \(головную\) компанию](#) и ряд более мелких [дочерних компаний](#), которые она контролирует*» [16].

Приведенные определения оперируют термином «компания», и не рассматривают физлиц в качестве конечных учредителей. В то же время прослеживание отношений собственности до конкретного физ. лица, если ему принадлежит контрольный пакет (доля в УК) очень важно. В случаях крупнейших компаний, особенно в сфере продовольствия, это вопрос национальной безопасности. Анализ агрохолдингов в таком разрезе должен не только иметь место, но быть ежегодно обновляемым.

Рассмотренные определения холдингов, холдинговых компаний включали в себя такие ключевые элементы как «*головная (основная) компания/организация*», «*контроль*», «*дочерние компании*». Термины «под контролем», «значительным влиянием» в определениях часто не разъясняются. Возможно, потому, что в отсутствии определения холдинга в нормативно-правовых актах отношения между головной организацией и дочерними в основных чертах описаны в ГК РФ (см. ст. 67.3. ГК РФ), ФЗ от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) (ст. 6), ФЗ от 08.02.1998 N 14-ФЗ, (ред. от 23.04.2018) (ст. 6) в зависимости от конкретной ОПФ головной компании. Дочерние общества в упомянутых статьях определяются одинаково по принципу осуществления контроля: «*Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу:- пре-*

обладающего участия в его УК, - либо в соответствии с заключенным между ними договором, - либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом» (п.1 ст. 67.3 ГК РФ).

Итак, если рассматривать только организационно-правовой аспект, можно сказать, что хозяйственные общества, товарищества, имеющие дочерние общества и есть холдинги, причем, это определение практически полностью совпадет с определением Указа Президента РФ от 16.11.1992 N 1392 и определением Википедии. Наличие структуры «головная организация (учредитель) – дочерние общества (контролируемые образования)» можно считать одним из основных черт холдинга. Однако, если остановиться только на этом, само масштабное явление холдингизации, вырождается в частный случай организации хозяйственных обществ и товариществ.

Правомерен вопрос, достаточно ли осуществлять контроль одним из указанных в ГК РФ способом, чтобы быть холдингом. Ряд исследователей дают положительный ответ на этот вопрос. В монографии 2009 г. «Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе» [3, с. 126-128], агрохолдинги выделялись авторами по принципу формирования головной компанией уставных капиталов СХО, т.е. в основу брался наиболее формализуемый способ осуществления контроля. Авторы указывали два признака головной компании/учредителя, - основной учредитель должен иметь преобладающую долю в уставном капитале (далее УК) (первый признак) и организовывать управление группой (второй признак), однако критерием отбора служила только доля в УК, т.к. реальное управление отследить невозможно. Авторы полагали, что сам факт владения преобладающим пакетом уже накладывает обязательства по управлению. Однако, собственник может рассматривать вложения в УК как портфельные инвестиции. Тогда основной вид деятельности будет связан не с получением прибыли от организации сельскохозяйственного производства, переработки его продукции, как следует по смыслу термина «агрохолдинг», а с получением прибыли от вложений.

Рассмотрим пример. Преобладающая доля в УК крупнейшего тепличного предприятия России Агрокомбината «Южный» принадлежит агрохолдингу «Степь», объединяющего ряд компаний разных отраслей сельского хозяйства. Преобладающая доля в УК «Степи» принадлежит АФК «Система», являющейся уже «публичной финансовой корпорацией» [17]. Ее цели – инвестиционные, - максимизация доходности

для акционеров [18]. Согласно сайту компании «АФК «Система» формирует инвестиционный портфель из вкладов компаний самых разных секторов, часто не связанных друг с другом (телекоммуникация, торговля, сельское хозяйство, банковские услуги, медицинские услуги, и др.) При этом АФК «Система» – контролирующий акционер в большинстве своих бизнесов. Основным акционером АФК «Система» является Евтушенков В.П. (59,2% акций)» [17]. Является ли АФК «Система» совместно с дочерними и зависимыми компаниями агрохолдингом? Если следовать методике выделения только по доле в УК, то, ответ положительный, но, с учетом смысла основной деятельности «АФК Система» (инвестиционной), - нет.

Также если следовать методике по доминирующему вкладу в УК, все предприятия АХ «Степь», иные СХО, владельцем которых является Евтушенков В.П., по этой методике должны входить в один агрохолдинг физ. лица – Евтушенкова В.П.

Выделение агрохолдингов только по доле в УК (группу компаний выделенной на этой основе можно назвать имущественным агрохолдингом [16]) – важный аспект анализа, позволяющий определить концентрацию контроля и влияния. Особенно актуально это в отношении земельных ресурсов, массивы которых оказываются контролируемые одним лицом (так, земельный банк АФК «Система» Евтушенкова В.П. составляет более 400 тыс. га [19]).

Итак, под агрохолдингом целесообразно рассматривать не набор отдельных бизнесов из разных сфер экономики, объединенных целями максимизации прибыли от вложений, а группу предприятий, которые управляются как один бизнес, основанный/включающий в себя сельское хозяйство. По этому определению «Степь» будет агрохолдингом, а группа АФК «Система» - нет, хотя по способу организации последний, безусловно, холдинг, что отражено в его отчете¹ [20].

В литературе встречается схожее определение агрохолдинга как системы интегрированных и связанных в производственной цепочке компаний: «агрохолдинги – группа юридически независимых предприятий не только сельскохозяйственных, но перерабатывающих, торговых, обслуживающих последних, иногда из др. сфер деятельности. В большинстве имеется головная компания, наблюдающая и управляющая входящими в структуру юридически независимыми аффилированными

¹ Как следует из Отчета «Финансовые результаты по МСФО за 4 квартал и пол-ный 2018 год», ПАО АФК «Система» совместно с дочерними и зависимыми компаниями является публичной российской диверсифицированной холдинговой компанией.

компаниями через долевое участие. Обычно агрохолдинги образуются не сельскохозяйственными предприятиями, а компаниями АПК (переработчики, торговля)»[21]

Особый случай - так называемые государственные агрохолдинговые формирования - есть один учредитель (госкомпания, гос. орган) совокупности разных не связанных между собой СХО, т.е. не управляемых как один бизнес. Здесь также уместнее говорить об имущественном холдинге.

Еще один аспект, - способ осуществления контроля головной компанией. Согласно [п.1 ст. 67.3](#) ГК РФ контроль может осуществляться и через наличие договора, иными способами определять решения. Среди последних, *«обусловленность корпоративной структурой группы компаний, самим порядком заключения сделок, и т.д.»* [22]. Учесть эти положения при анализе массовых данных невозможно. Они применимы в основном в суде при наличии споров между хозяйствующими субъектами.

В АПК есть целое явление, - «контрактное сельское хозяйство», при котором компания, называемая интегратор, частично контролирует деятельность юридически независимых сельхозпроизводителей через производственные контракты. При этом создаются компании-гиганты с миллиардными оборотами (Tyson Foods, Inc., Smithfield Foods и др.) Контрактники теряют часть полномочий по принятию решений взамен гарантированного сбыта. Обычно «компания-интегратор жестко определяет технологию, предоставляет поголовье и другие оборотные ресурсы (корма, ветпрепараты, др.) Как правило, в структуре компаний есть не только переработка, но и племенфермы, инкубаторы, транспортно-логистические подразделения. Собственность на поставленные контрактникам ресурсы и конечный продукт сохраняется за интегратором. В качестве оплаты контрактник получает вознаграждение, а не полную рыночную стоимость произведенной продукции» [23]. Договора на выращивание составляются компанией, фермер может только или соглашаться на предлагаемые условия или уйти² [24]. Однако, альтернативы остаться независимым в ряде случаев практически нет. Так, по оценкам по данным Census of Agriculture, в 2017 г. 96% всех бройлеров США выращивалось по контракту.

Является ли вертикально интегрированная компания, применяющая контрактное сельское хозяйство агрохолдингом (абстрагируемся от наличия других дочерних СХО в компании, что делает эту структуру автоматически агрохолдингом). Если де-

² В настоящее время имеется практика судебных исков к компаниям-интеграторам от фермеров, требующих большего участия в составлении договоров.

лать акцент исключительно на долю в УК, как на основную черту классического холдинга³, то - нет, - головная компания не является совладельцем хозяйств контрактников, но другая основная черта агрохолдингов – ассиметричный контроль со стороны головной компании есть. Некоторые исследователи предлагают называть такие структуры неполными (частичными агрохолдингами), т.к. не все решения фермеров контролируются интеграторами в отличие от классических агрохолдингов.

Еще один аспект, это вопрос масштабов. Если исходить из методики выделения агрохолдингов, предложенной Узуном В.Я. [3, с. 128], то любая структура не зависимо от размера, состоящая из СХО, контролирующего через преобладание в доле в УК другое СХО, будет считаться агрохолдингом. В то же время в литературе встречаются определения агрохолдингов, накладывающие условия на размеры компаний. Так, в исследованиях ИАМО агрохолдинг определяется как «тип объединенных родительских и дочерних сельскохозяйственных компаний, которые управляют и задействуют в текущих операциях не менее 10 тысяч га» [25]. В другом исследовании определение еще проще, - «агрохолдинги – тип корпоративного сельского хозяйства с огромным землевладением» [26]. Для РФ этот критерий неприемлем, - большинство животноводческих агрохолдингов не имеет сельхозугодий [27]. Однако, учет масштабов деятельности важен. Можно ввести дополнительный критерий отбора, ориентируясь на фед. закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ. Согласно ему «средними считаются предприятия со среднесписочной численностью от 101 до 250 чел и/или доходами до 2 млрд. руб.» [28], т.е. от противного, если группа компаний в совокупности имеет более 250 чел. работников и более 2 млрд. руб. доходов от деятельности в сфере АПК, то такую структуру следует признать агрохолдингом, т.к. это крупное производство. Согласно, ФЗ от 24.07.2007 N 209-ФЗ принимается во внимание больший критерий, т.е. если есть два критерия - число работников и доходы, и при этом только по численности работников предприятие может считаться крупным, а по доходам – нет, то все равно предприятие относится к крупным.

Основываясь на этом, можно примерно оценить, сколько агрохолдингов, выделенных по доле в УК СХО, относится к крупным. По оценкам на базе данных СХО за 2016 г, представивших годовые отчеты в Минсельхоз РФ, и входивших в агрохолдинги (выделены по методике Узуна В.Я.),⁴ можно сделать следующие выводы. Все-

³ Именно вхождение головной компании в УК дочерних компаний мы здесь и далее будем считать признаком классического холдинга.

⁴ Подробнее методику выделения см. раздел 1.2

го выделено 1064 агрохолдинга, объединивших 3204 СХО. Если к холдингу как совокупности выделенных предприятий применить критерии отнесения бизнеса к малому, среднему или крупному, в соответствии с действующим законом, применяемым в отношении одной организации, то к крупным по критерию выручки может быть отнесено 111 агрохолдингов (10,4% от всех выделенных по доле в УК СХО агрохолдингов); по критерию численности работников, - 350 (33% от всех выделенных агрохолдингов); по критерию ИАМО по землепользованию (свыше 10 тыс. га), - 431 агрохолдинг (40,5% от всех агрохолдингов). Однако, именно крупные агрохолдинги аккумулировали подавляющую долю ресурсов (работников, активов, с/х угодий) и давали основную часть выручки всех агрохолдингов. Выделенные по критерию числа работников крупные агрохолдинги, составляя 33% от числа всех агрохолдингов, аккумулировали 55% от объединяемых в агрохолдинги СХО, на них приходилось свыше 90% выручки, прибыли, активов, почти 90% работников всех агрохолдингов. Они же давали 49% всей выручки СХО РФ (2016 г.).

Есть стадии в жизненном цикле предприятий (ликвидация и начальный этап), когда деятельности уже (или еще) нет, однако есть ресурсы (земля, активы), т. е. величина активов также может быть одним из критериев выделения агрохолдингов. В ст. 1. Приказа МНС России от 16.04.2004 N САЭ-3-30/290 (ред. от 28.09.2018) к «организациям, подлежащим налоговому администрированию на федеральном уровне, относятся организации с активами свыше 10 млрд. руб.; к администрированию на региональном уровне, - с активами от 1 до 10 млрд. руб.» Если взять низший критерий – свыше 1 млрд. руб. (агрохолдинг регионального уровня), то только 305 из 1064 агрохолдингов имели в СХО активы более 1 млрд. руб. Обобщая, можно отметить, что критерий по числу работников, более предпочтителен, - дает большую представленность и по выручке, и по активам от общей совокупности выделенных по доле в УК агрохолдингах, по сравнению с другими критериями.

Одной из особых форм организации крупного бизнеса является агрофирма. Понятие «агрофирма» не упоминается в ГК РФ. На практике ими могут быть названы любые организации, как мелкие без филиалов, так и крупные, имеющие многочисленные филиалы. Второй тип был популярен в начале 2000-ых в Орловской области, когда на базе платежеспособной организации объединялось разными способами имущество неплатежеспособных организаций, находившихся на сопредельной террито-

рии. Иногда – почти целого района. Такие компании учреждались администрациями. Однако это не спасло значительную их часть от банкротства.

По итогам рассмотрения совокупности подходов и оценок для определения понятия «агрохолдинг» можно сформулировать следующие определения:

Агрохолдинговое формирование - группа отдельных (не являющихся филиалами или внутрихозяйственными подразделениями) сельскохозяйственных и перерабатывающих, обслуживающих организаций, удовлетворяющих требованиям: (1) функционально связаны между собой и/или (2) являющихся дочерними головной компании в силу контрольного её пакета или договора с головной компанией, определяющего обязательства следовать указаниям головной компании; (3) управляемые как один бизнес (ориентированных на выполнение одной миссии).

Агрохолдинг - агрохолдинговое формирование, в состав которого входят сельскохозяйственные организации. *Агропродовольственный холдинг* - агрохолдинговое формирование, включающее кроме сельскохозяйственных, другие предприятия, функционально связанные с сельским хозяйством – переработка, реализация, обслуживание (полный холдинг). *Неполный (частичный) агропродовольственный холдинг* - агрохолдинговое формирование, осуществляющее взаимодействие с поставщиками сельскохозяйственной продукции на основе *производственной контрактации*, - особой формы контрактов, при которой компания определяет и контролирует технологию производства, поставляет оборотные ресурсы (молодняк, корма, семена), а контрактники предоставляют помещения, труд по выращиванию, утилизацию отходов, получая от компании плату за выращивание. Поставляемая продукция принадлежит компании.

1.2 Методика выявления перечня агрохолдингов России и состава входящих в них сельскохозяйственных организаций

Под *идентификацией агрохолдингов (далее АХ)* понимается совокупность мероприятий по установлению сведений о составе организаций и бенефициарных владельцах сельскохозяйственных и других организаций АПК, подтверждению достоверности этих сведений с использованием имеющихся в государственных и иных информационных системах данных о прямых и косвенных вкладчиках.

Потребность в идентификации вызвана тем, что при всей широте дискуссии об АХ, как отмечалось выше, официальных данных об их числе и перечне нет, как и

оценок их роли в производстве. В экономической литературе имеется большое количество публикаций, посвященных анализу агрохолдингов. Однако в них дается характеристика либо отдельных крупнейших агрохолдингов, либо холдингов на территории отдельного субъекта РФ ([29, 30]) или федерального округа [31]. Работ, рассматривающих методики выявления полного списка агрохолдингов страны и оценки их роли в аграрном секторе практически нет. В данной работе сделана попытка выявить все агрохолдинги, функционирующие на территории России, дать достаточно полную характеристику этого сектора АПК.

Состав организаций, входящих в АХ. Описанные в экономической литературе агрохолдинги, как правило, выделены на основе следующих данных:

-опубликованные на сайте головной компании или других средствах СМИ данные о входящих в АХ организаций. Не всегда из этих данных можно понять, почему та или иная организация включена в АХ. Основанием могут быть отношения собственности (вклад головной компании в УК), либо договорные отношения;

-монографическое обследование АХ с последующим описанием его состава;

-определение состава АХ на основе анализа долей головной компании в УК. При этом организация включается в холдинг только, если доля головной компании в ее УК является наибольшей и значительной (не менее 25%, т. е. головная компания владеет прямо или косвенно блокирующим пакетом). Такой вкладчик именуется бенефициаром, бенефициарным владельцем. Если бенефициаром является физ. лицо, то его именуют конечным бенефициаром (конечным собственником) компании.

Термин бенефициар появился в российском законодательстве относительно недавно (в 2013г.) [32]. В ст. 3 ФЗ N 115-ФЗ бенефициарный владелец определен как «физическое лицо, которое в конечном счете прямо или косвенно (через третьих лиц) владеет (имеет преобладающее участие более 25% в капитале) клиентом – юр. лицом либо имеет возможность контролировать действия клиента» [33]. Этот закон принимался не для выделения холдингов, а для борьбы с отмыванием денег, но его положения приемлемы для целей данного исследования.

При определении бенефициара учитывается как прямое участие в капитале компании, так и косвенное. Под прямым участием понимается доля в УК. Для определения косвенного участия используются положения [п. 3 ст. 105.2 НК РФ](#).

Бенефициар является выгодоприобретателем. Однако выгодоприобретатель не всегда является бенефициаром. Например, владелец 1% акций компании является

выгодоприобретателем, но не является бенефициаром, т.к. его доля меньше 25% и он может не участвовать в управлении компанией (например, не приходиться на собрание акционеров или дольщиков), все решения будут действительны и без его участия. Без участия бенефициара многие решения вообще не могут быть приняты.

Изложенный подход использован при определении состава холдингов информационными базами данных СПАРК и РУСЛАНА, которые собирают информацию не только по деятельности организаций, но и об их учредителях⁵. Данные об учредителях имеются в отчетности ЕГРЮЛ, Росстата и самой компании. Именно этот подход использован в данной работе.

Большинство холдингов включают в свой состав организации, занимающиеся многими видами деятельности. Задачей данного исследования была оценка роли агрохолдингов в производстве сельскохозяйственной продукции и сельском развитии. В связи с этим необходимо было иметь широкий круг показателей, характеризующих сельскохозяйственные организации, входящие и не входящие в АХ. В базах СПАРК и РУСЛАНА круг экономических показателей ограничен показателями баланса, стоимостью товарной продукции и прибылью каждой организации. По сельскохозяйственным организациям широкий круг показателей имеется в их годовых отчетах. Минсельхоз РФ формирует базу данных СХО, получающих господдержку.

Показатели по СХО из этой базы и общие показатели по СХО, опубликованные Росстатом РФ, в основном совпадают или близки к данным Росстата РФ по всем СХО. Отсюда следует, что выбор перечня и состава агрохолдингов на основе базы Минсельхоза РФ допустим, а результаты будут близки или совпадать с теми, которые могли быть получены на основе данных по генеральной совокупности. В связи с этим при определении состава АХ в данной работе рассматривались только те СХО, которые были включены в эту базу. За 2016г. в ней было 19952 СХО.

В данной работе АХ были выделены по максимальной доле в УК. Как правило, она была равна 100% или более 50%. Когда доли учредителей были менее 50%, в качестве первого учредителя выбирался тот, у которого доля была наивысшей.

Конечным собственником чаще всего оказывались физ. лица или иностранные компании, для которых в базах указана только страна регистрации. Подход был продиктован особенностью иерархического строения компаний: при выявлении конечного собственника невозможно выделить одинаковую ступень иерархии для

⁵ В отличие от требований N 115-ФЗ в базе данных СПАРК и РУСЛАНА при определении состава холдинга бенефициаром считается владелец контрольного пакета акций (более 50%).

всех СХО, на которой можно считать компанию или группу СХО агрохолдингом. Попытка выявить головную компанию не привела к адекватному воспроизведению списка собственников: компания, которая обычно ассоциируется с агрохолдингом в медийном пространстве, не всегда имеет основной вид деятельности, связанный с сельским хозяйством. Общим подходом мог стать только конечный собственник, независимо от того владеет ли он только СХО, или и перерабатывающими компаниями, или компаниями из других отраслей. С другой стороны, в защиту метода можно отметить, что если конечный собственник владеет, в основном перерабатывающим производством и не производит сельскохозяйственное сырье, или вовсе является компанией из другой отрасли, то называть такую компанию агрохолдингом не вполне корректно, т.к. она функционирует в отличной от сельского хозяйства сфере.

Из 19952 СХО из базы Минсельхоза были найдены конечные собственники и их ИНН/страна для 4553 СХО – претендентов на вхождение в собственность агрогрупп. Собственники были ранжированы по ИНН (для российских физических и юридических лиц) или по названию (для иностранных физических и юридических лиц). Далее был произведен подсчет количества СХО в собственности каждого конечного владельца (группы СХО), а также суммы по группам СХО следующих показателей: число работников, количество занятых в с/х, чистые активы, чистая прибыль, УК, с/х угодья, общая площадь, выручка от реализации, выручка от реализации с/х продукции, себестоимость реализации, себестоимость реализации с/х продуктов, господдержка, кредиторская задолженность.

В последние годы появились публикации, содержащие списки АХ, составленные отдельными компаниями. Наиболее длинный список из 127 агрохолдингов РФ опубликован компанией BASF [34]. Методика выбора не публиковалась. Хотя компания дала определение агрохолдинга (под ним понимается интегрированная структура, где под руководством головной компании объединены связанные единой технологической цепочкой предприятия по производству, транспортировке, переработке и сбыту с/х продукции). При проверке оказалось, что большинство компаний в списке являются обычными СХО, покупающими продукцию компании BASF.

Компания BEFL составляет список крупнейших агрохолдингов РФ, но отбирает их только по показателю площади земельных активов под контролем (то есть на праве собственности, аренды или ином законном праве) крупнейших агрохолдингов России, имеющих 100 тыс. и более гектаров земли [35]. В качестве источника использу-

ются данные Росреестра, Росстата РФ, а также данные публичных источников на основе мнения участников рынка, результатов запросов, направленных компаниям – участникам рейтинга. В 2017г. было отобрано 50 таких компаний. При этом компания не гарантирует, что в список вошли все компании с площадью более 100 тыс. га. Так как специализированные на производстве животноводческой продукции агрохолдинги, как правило, корма покупают и не имеют земли или имеют небольшие площади, то в список BEFL они не попадают.

Большая часть агрохолдингов списка BEFL имеет конечного собственника – иностранное юр. лицо. Эти компании функционируют на территории РФ, считаются российским производителем, участвуют в поддержании продовольственной безопасности, обеспечивают независимость от иностранных поставок, получают значительную долю гос. субсидий, однако имеют иностранное происхождение и получатель дохода от их деятельности на территории России расположен за ее пределами.

Аналитическим центром журнала «Эксперт» составлен рейтинг 50 крупнейших агрохолдингов России по сумме выручки от реализации сельскохозяйственной и переработанной продукции. Судя по приведенным данным рейтинг составлен не по стоимости товарной продукции СХО, а по всей выручке агрохолдингов. Методика выделения агрохолдингов и расчета соответствующих показателей в публикациях журнала не приводится. Например, выручка сельскохозяйственных организаций, входящих в агрохолдинг «Мираторг», в 2016г. по нашим данным составила 119 млрд. руб., а по данным журнала «Эксперт», выручка от реализации всей продукции, включая и продажи перерабатывающих и других предприятий холдинга, была меньше. В целом 50 крупнейших агрохолдингов, по данным журнала, реализовали продукцию на 1,8 трлн., что превышает объем реализации 50 крупнейших холдингов по нашей версии (0,8 трлн.) более чем в 2 раза.

Основными шагами по выделению агрохолдингов в данной работе являются:

1. С использованием списка СХО базы Минсельхоза РФ осуществлялся поиск кода ИНН и названия первого учредителя (с контрольным пакетом или наибольшей долей в УК) каждой СХО. Сведения об учредителях выбирались из баз Росстата, СПАРК, РУСЛАНА и данных самой СХО. Если несколько учредителей имели равные доли в УК, то их ранжировали по коду ИНН, и первым признавался учредитель с наименьшим значением;

2. Если найти код ИНН для СХО не удавалось, но было название юр. лица - учредителя или ФИО физ. лица – учредителя, то делалась попытка установить ИНН учредителя путем анализа перечня возможных учредителей с совпадающими названиями (ФИО);

3. Все СХО, по которым были найдены первые учредители, группировались по коду ИНН учредителя. Те учредители, которые учредили две или более СХО, включались в список головных компаний или физ. лиц-владельцев первичных агрохолдингов;

4. Остальные учредители, владеющие только одним СХО, проверялись на предмет владения предприятиями переработки АПК и если они являлись учредителями хотя бы одного перерабатывающего предприятия АПК, то тоже включались в список головных компаний или физ. лиц-владельцев первичных агрохолдингов;

5. Для каждого учредителя первичного агрохолдинга осуществлялся поиск учредителя. Если два или более агрохолдинга первичного уровня имели одного учредителя второго уровня, то они объединялись в один агрохолдинг. В него включались также СХО, которыми владеет учредитель второго уровня. Для третьего и последующих уровней учредителей повторялась процедура, описанная для второго уровня. Процесс заканчивался после выявления конечного собственника;

6. На основе окончательного списка агрохолдингов и входящих в них СХО проводился анализ показателей отдельных агрохолдингов и роли всех входящих в агрохолдинги СХО в общих показателях по всем СХО и по всем категориям хозяйств, сравнительный анализ эффективности холдинговых и независимых хозяйств, уровня холдингизации субъектов РФ и его последствий.

В результате применения метода были выделены 1063 агрохолдинговых формирований, в которые входило 3204 СХО.⁶

Оценивая изложенную методику, следует указать и на ее слабые стороны:

- выделенные по ней агрохолдинги включают достаточно полно (в рамках имеющихся информационных баз) СХО, но не могут использоваться для анализа всех организаций, входящих в АХ. В связи с этим упор сделан на анализ сельскохозяйственной деятельности агрохолдингов, а полный состав организаций, входящих в агрохолдинги и результаты их деятельности по переработке сельхозпродукции, торговле и обслуживанию АПК рассмотрены на примере отдельных АХ;

- для выявления и анализа деятельности агрохолдингов во всех отраслях АПК необходимо сформировать базы первичных данных по результатам деятельности организаций всех отраслей АПК (по аналогии с базой показателей по СХО, формиру-

⁶ По сельхозорганизациям – по состоянию на 1.01.2017 г.

емой Минсельхозом РФ). Первичные данные для формирования таких баз в Росстате и профильных министерствах имеются, но они не объединены в большие базы данных.

2 Классификация агрохолдингов и их роль в производстве сельхозпродукции

2.1 Виды агрохолдингов в зарубежном сельском хозяйстве

Развитие крупного бизнеса в сельском хозяйстве и, особенно, в агропродовольственной сфере – естественное явление, имеющее под собой объективные причины. Интернационализация торговли заставляет быстро развивающиеся экономики, прежде всего, КНР, осознанно объявить в качестве направления развития поддержку своих аналогичных компаний [36]. Стране, чтобы конкурировать с иностранными агропродовольственными мега-компаниями на своих и чужих рынках необходимо иметь собственные компании такого же масштаба. Сельское хозяйство – сырьевая база таких компаний. Именно перерабатывающие, торговые, инвестиционные компании, заинтересованные в стабильной и качественной сырьевой базе для переработки, как правило, являются инициаторами создания холдинговых структур в АПК. Обеспечить стабильные и качественные поставки сельскохозяйственного сырья можно через: 1) собственное производство в подразделениях или филиалах (агрофирмы); 2) контролируемые дочерние компании; 3) производственную контрактацию; 4) поставки через кооперативы или закупщиков, объединяющих мелких производителей; 5) закупки у независимых поставщиков и др. У каждого способа – свои преимущества и недостатки. Контроль и гарантированность поставок максимально достигаются при включении производства в собственную структуру, но риски в этом случае ложатся на компанию. С точки зрения разделения рисков, сельского развития преимущества есть у приобретения у независимых поставщиков, и производственной контрактации, но это требует или наличия развитого фермерства с размером ферм не ниже определенного порога (например, для свиноводства, как минимум 200 голов) [23], культурой предпринимательства, развитого законодательства (случай более типичный для развитых стран), или наличия массы компактно проживающих мелких производителей, имеющих навыки производства требуемой продукции, - случай слабо развитых стран, - тогда крупный бизнес идет по пути организации их в кооперативы или создания посреднических структур.

Каждая агропродовольственная компания выбирает собственный способ организации сырьевых поставок, учитывая страновые и отраслевые особенности. Возможны разные сочетания от классических агрохолдингов⁷ до смешанных моделей. Степень контроля поставщиков сырья компанией определяет, может ли структура относиться к агропродовольственным холдингам при смешанных моделях. В случае России, других стран постсоветского пространства, обладающих большими земельными ресурсами, выбор был сделан в пользу классических холдингов с дочерними предприятиями, или агрофирм. Это объяснялось историческими предпосылками: отсутствия к моменту преобразований развитого фермерства, при сложившейся структуре крупного производства в СХО, менталитета наемных работников, а не предпринимателей у массы сельского населения. Выстраивание отношений внутри холдинга требовало меньше затрат и рисков, чем с независимыми поставщиками. Исторические предпосылки определяют начальный выбор, но менее эффективная система в итоге проигрывает. Агропродовольственные холдинги – реальность современного мира, играют важную роль в стабильных поставках продовольствия и агропродовольственном экспорте, однако несут в себе ряд рисков. Среди них:

- экологические (особенно характерны для животноводства),
- концентрации ресурсов, прежде всего земельных, у немногих лиц, как следствие – лоббизм [38], олигархизм; социальная напряженность;
- усиление дисбаланса в экономике, - при не редких случаях банкротства крупных агрохолдингов, эффект носит часто не только районный, но региональный и отраслевой характер с необходимостью гос. вмешательства («too big to fall»);
- неоднозначное влияние на малый агробизнес и сельское развитие (есть работы о вытеснении крупными формами организации бизнеса других форм; [38]);
- транснациональный характер холдингов может входить в противоречие с национальными интересами; многие холдинги зарегистрированы в офшорах. [39]) и др.

Требуется осознанная государственная политика по выявлению этих рисков и разработки мер их нивелирования. Ниже рассмотрены кейсы отдельных мегаагропродовольственных холдингов в разных странах, для выявления способов их организации, рисков, преимуществ и тенденций развития.

2.1.1 КНР

⁷ см. определение в подразделе 1.1

В КНР в последнее время активно действуют крупные пищевые корпорации. Только в сфере переработки молока - China Mengniu Dairy Company Limited, Feihe Dairy Group, and Bright Dairy Group. Они инвестируют и получают продукцию, и от холдинговых компаний-производителей молока. Всего среди ключевых крупнейших компаний КНР в этом секторе выделялось 30 организаций [40]. Среди них такой гигант как *China Mengniu Dairy Company Limited*. К концу 2018 г. годовой объем его производства достиг 9,75 млн. тонн [41], выручка - 68,98 млрд. юаней, прибыль до налогообложения 3,852 млрд. юаней [42]. В структуре компании, - в основном перерабатывающие заводы. Поставщиками молока являются фермы «компаний-агрохолдингов, инвестируемых China Mengniu Dairy Company, в т.ч. China Modern Dairy Holdings, Inner Mongolia Fuyuan Farming Co., YuanShengTai Dairy Farm Limited, и др.» [43].

China Modern Dairy Holdings зарегистрирована на Каймановых островах, т.е. практика регистрации в офшорах далеко не только российская [44]. В состав входит 26 собственных ферм в 7 провинциях по 10 тыс. гол молочных коров каждая. Это делает компанию крупнейшей молочной агрофирмой мира (по численности стада). Всего на конец 2018 г. на фермах содержалось 231,5 тыс. голов молочного стада, в т.ч. дойных коров 134,3 тыс. гол, со средним годовым удоем 10,1 тонн/гол. Доля грантов и субсидий в выручке низкая- 0,9% (выручка в 4,957 млрд. юаней (47 млрд. руб)) (2018 г.) [45; 46, с.6;35] Средняя цена продажи сырого молока составляла 3,83 юаня (33,08 руб) (2017 г.) при себестоимости 2,45 юаня/кг (21,17 руб/кг). (По сводному годовому отчету за 2017 г. в СХО РФ себестоимость реализованного сырого молока была ниже, - 19,3 руб./кг, но закупочные цены были намного ниже: 24,9 руб/кг).

China Modern Dairy Holdings выпускает консолидированную финансовую отчетность. Основанием для включения в нее - наличие и возможности контроля по критериям: «1) контроль инвестиций; 2) компания проявляет/имеет возможность извлекать переменные доходы от взаимодействия с контролируемым; 3) имеет право и возможность влиять на его прибыль. Не контролируемая компанией деятельность в отчет не включается. Все внутренние транзакции исключаются». [46, с.136-138] Эти правила применимы и к другим холдингам КНР.

Еще один крупный молочный холдинг *YuanShengTai Dairy Farm Limited* (зарегистрирован на Бермудских островах) в 2017 г. произвел 262,5 тыс. тонн молока, при этом 95% выручки приходилось на поставки в 3 крупнейшие агрокорпорации, -

China Mengniu Dairy Company Limited, Feihe Dairy Group, и Bright Dairy Group [47]. Таким образом, проблем со сбытом нет. В структуре *YuanShengTai Dairy Farm Limited* (2017 г) было 13 ООО, 7 из которых занимались производством и продажей молока, 1 – только его продажей, 3 – инвест. компании, 2 не вели деятельность. YuanShengTai Dairy Farm Limited контролировала напрямую или косвенно 100% собственного капитала входящих в нее компаний [47-49]. Входящие в холдинг компании по производству молока имели крупные фермы в разных провинциях (рассчитаны на поголовье от 6 до 18 тыс. гол. каждая) при общей вместимости ферм 90 тыс. голов. На конец 2017 г. было 61,2 тыс. гол. КРС, в т.ч. дойных коров 28,2 тыс. гол. Продуктивность - 9,1 тонн/гол. Общая земельная площадь ферм – около 591 га. Было занято 1378 работников [47, с.7,11].

China Modern Dairy Holdings и YuanShengTai Dairy Farm Limited показали убытки на акцию в последние годы: YuanShengTai Dairy Farm Limited -1,46 RMB центов на акцию (2017 г.); 2,27 RMB цента (2016г) [47]; China Modern Dairy Holdings, -13,99, -16,19 и -8,15 RMB цента соответственно в 2016, 2017 и 2018 гг [46,с.277].

Итак, масштаб, высокая продуктивность, новейшие технологии, о чем указывалось в отчетах компаний, не гарантировал прибыльность. Кроме того, сверхконцентрация коров на фермах – источник экологических проблем у компаний. Несмотря на это, курс политики КНР по возрождению молочного скотоводства нацелен во многом на поддержку крупного производства как один из ответов на «тенденцию интернационализации молочной промышленности» [36]. Так, среди основных направлений официальной директивы по возрождению молочной отрасли, разработанной Главным управлением Госсовета КНР от 11.06.2018 г., прямо декларируется: «Повышение конкурентоспособности молочных компаний. Поощрение слияния и поглощения, увеличение концентрации в промышленности, развитие молочных компаний с международным влиянием и конкурентоспособностью... Содействие интеграции молочных компаний, дистрибьюторских компаний и компаний, занимающихся электронной торговлей». [36] Циркуляр носит обязательный характер. Минсельхоз КНР «обязан контролировать его выполнение и отчетываться перед Госсоветом» [36].

Правительство КНР рассчитывает не только укреплять компании с международным влиянием в молочном секторе, но и повысить средний размер молочных ферм: доля ферм с поголовьем в 100 коров и выше должна занять в структуре более

65% к 2020 г. [50], что позволит обеспечить сырьевую базу агрохолдингов. Это достаточно актуально. В исследовании китайско-датского центра молочного развития (2014) отмечалось, что: «выбытие фермеров, сокращение числа коров, мелкий размер семейных ферм вынудил Nestle, -основной компании, работающей в сфере молочной переработки в провинции Shuangcheng с 1990 г., начать рассматривать в качестве поставщиков молока крупные централизованные организации. Ранее молоко поступало через пункты сбора с холодильными камерами, которые строила сама компания вблизи сел, где выращивался молочный скот несколькими фермерами. На пунктах работали сотрудники Nestle. Их функцией было тестирование и сбор молока от местных мелких фермеров (домохозяйств). Каждому фермеру присваивался идентификационный код для ведения учета по качеству и количеству молока и определения закупочной цены. Для расчетов фермеры должны были завести банковский счет, карточку в банке, указанном Nestle. Закупочная цена зависела от объема и качественных характеристик (свежесть, обсемененность, содержание жира, белка, остатков антибиотиков). Фермеры доставляли молоко в пункт сбора, в тот же день молоко отправлялось на переработку в компанию» [51, с. 10-11]

Агрополитика стимулировала рост производства молока, но в последние годы наблюдается его снижение (до 30,8 млн. тонн в 2017 г.) По оценкам USDA это связано с быстрым снижением поголовья прежде всего на малых фермах, из-за их выбытия, не достаточно компенсируемое ростом производства на крупных фермах. [52] Есть результаты политики и в переработке, торговле. Из-за жестких требований к переработчикам даже крупные компании вынуждены были покинуть рынок. Так, в «период с 2008 по 2015 г. из 815 компаний с оборотом более 20 млн. юаней, осталось 638» [51, с.46-48], но по «розничным продажам молокопродуктов КНР в 2017 г. вышла на 2-е место в мире после США: 55 млрд. дол. в 2017 г. против 64.1 млрд. дол. продаж в США» [53].

Выводы. для бурно развивающейся (более 6% в год) экономики КНР характерно быстрое образование и рост транснациональных пищевых корпораций, активно выходящих на рынок акций и соперничающих по обороту и прибыли с компаниями ведущих стран. Согласно рейтингу Rabobank (2019 г.), китайские компании Yili и Mengniu входили в первую 10-ку крупнейших молочных компаний мира (8 и 10 места соответственно с оборотом в 11,2 и 10,3 млрд. дол.) [54].

Обеспечение крупных пищевых компаний сырьем выходит на первый план: мега-корпорации требуют мега поставок качественного сырья. Особенно актуально это для молочной отрасли. Пищевые корпорации задействуют для поставок как классические крупные агрохолдинги, контролирующей сеть дочерних компаний с крупными фермами, или агрофирмы (строительство собственных мега-ферм с высокой концентрацией поголовья). Именно этот тип организации бизнеса поддерживается в КНР как наиболее обеспечивающий безопасность и качество. (На пересмотр аграрной структуры отрасли и курса на крупные стандартизированные фермы повлиял меламиновый скандал 2008 г.) Однако успешность крупных агрохолдингов и агрофирм может быть подорвана не стабильностью, убыточностью, наблюдаемой у ряда таких компаний в КНР, а также экологическими проблемами. С ростом концентрации производства в немногих мегаструктурах вопрос об их финансовой устойчивости выходит на первый план. Уже сейчас «8 крупнейших перерабатывающих молочных компаний (многие из которых в гос. собственности) собирали около 70% производимого в КНР молока» [52]. «В 2016 г. на 3 крупнейшие молочные перерабатывающие компании (Yili, Mengniu, Bright Dairy) приходилось 38% выручки всех молочных перерабатывающих компаний КНР» [55, с.29].

В КНР все еще широко используются кооперативные практики сбора молока от домохозяйств, но идет переориентация на фермы среднего и крупного размера. Сохраняющиеся кооперативные фермы (коллективное доение, индивидуальное кормление) рассматриваются как «промежуточный этап перехода к частным крупным интенсивным молочным фермам» [55, с.7]

Пока в КНР есть разные распространенные практики организации крупного агропродовольственного бизнеса, и есть возможность выбора более эффективных моделей, хотя акцент государства делается больше на крупные компании как наиболее способные отвечать за безопасность и качество при больших объемах поставок.

2.1.2 Агрохолдинги США

В США распространен способ организации крупного агробизнеса на производственной контрактации. Компания контролирует технологию, поставляет молодняк, корма, выставляет требования к помещениям и оборудованию, определяет формулу цены. Фермер-контрактник отвечает за утилизацию навоза, результаты выращивания, получая плату. Поголовье – в собственности компании.

Согласно Census of agriculture 2017 г., в США 34,4 тыс. хозяйств занимались производственной контрактацией, в основном в птицеводстве и свиноводстве (в растениеводстве всего 1763 хозяйства). Стоимость проданной по контрактам продукции составило 67,69 млрд. дол. США (17,5% от стоимости всей проданной с/х продукции; в 2012 г., - 14,4%). Плата контрактникам составила в 2017 г. 7,23 млрд. дол. США (10,6% в стоимости контрактной продукции). По сравнению с Census 2012 г. наблюдается снижение числа контрактных ферм на 8% при росте стоимости контрактной продукции на 20%. При этом плата контрактникам выросла всего на 5%. Соответственно, снизилась и доля оплаты, получаемой контрактниками в стоимости продукции с 12,1 (2012 г.) до 10,6% (2017 г.), что может быть оценено негативно.

Наиболее распространена производственная контрактация в птицеводстве. Бройлеров продавали 32,8 тыс. ферм, в т.ч. по производственным контрактам, - 14,6 тыс. (44,5%); продано 8,9 млрд. шт. бройлеров, в т.ч. по производственным контрактам, - 8,6 млрд. шт. (96,3%) (2017 г.) [56] т.е. не интегрированного производства бройлеров в США практически нет, что порождает возможность диктата компаний. В свиноводстве показатели производственной контрактации ниже: 43% от продаваемого поголовья свиней и 13,2% от числа ферм, имеющих поголовье. [56]

Широко применяет производственную контрактацию *Tyson Foods, Inc.* - крупнейший агропродовольственный холдинг США и мира: 121 тыс. занятых (30.09.2017 г.) [57], объем продаж 40,1 млрд. дол./год, чистый доход – 3 млрд. дол. (2018 г.) [28,с.5] Компания – один из крупнейших производителей животного белка. В линейке – широкий спектр продукции с добавленной стоимостью от мясопродуктов до готовой еды. В структуре продаж продукты из птицы - 30%, говядины – 37%, свинины – 10%, полуфабрикаты, готовая еда - 22%, прочее – 1% [58, с.3]. Производство - в основном в США, КНР, Индии. Рынки сбыта - около 125 стран (2018 г).

Особую важность в отчетах и рекламных материалах *Tyson Foods* уделяется позиционированию компании как производителя безопасной продукции со 100% контролем качества компанией по всей цепочке. Прозрачность и достоверность сведений гарантируют проверки сторонних контроллеров, внедрение видеосистем [58, с.28].

Такое позиционирование абсолютно необходимо для обеспечения сбыта в современном мире. Так, в отчете *Tyson Foods* отмечено, что покупатели «стали более требовательно изучать маркировку, - для них важен состав, страна проис-

хождения, условия производства» [58, с.32]. Согласно исследованиям Nielsen Company 2017 г., «39% покупателей в США склонны переключиться на новые для себя бренды с уже известных им, если на них будет более ясная и исчерпывающая маркировка» [59]. Согласно The Hartman Group's [Sustainability 2017](#) report, «69% покупателей хотели увидеть более расширенную маркировку о процессах, используемых при производстве, включая условия содержания животных» [60]. Согласно ежегодному отчету 2018 г. Foundation for Meat and Poultry Research and Education, если продажи обычного мяса (conventional) в США снижались, то продажи мясной продукции с маркировкой «органическая», «без антибиотиков», «выращенная на зеленых кормах» выросли в долларовом выражении на 25%, а в объеме на 38% по сравнению с 2017 г.» [61].

Таким образом, те компании, которые смогут доказательно убедить покупателей в безопасности своей продукции и экологических условиях ее производства и при этом смогут производить ее дешево и в больших количествах и будут конкурентоспособны на насыщенном рынке развитых и не только развитых стран.

В то же время условия производства с высокой концентрацией поголовья на мега-комплексах противоречат новым трендам потребительских предпочтений. Компании США идут по другому пути. Tyson Foods не концентрирует выращивание основного поголовья на своих предприятиях, - используется или производственная контрактация (бройлеры) или закупки у независимых производителей при контроле качества закупаемой продукции (КРС, свиньи).

В 2018 г. на компанию работало 3564 фермеров-контрактников в птицеводстве, т.е. производство рассредоточено, и компании удается избегать экологических рисков на данном этапе. Контрактники обязаны производить продукцию по стандартам и эко-требованиям, проходят соответствующие тренинги в компании. [62] Соблюдение технологии контролируют специалисты Tyson Foods.

Наиболее полно интегрировано производство бройлеров и продукции из них: несушки выращиваются контрактниками и передаются на собственные или арендованные фермы компании, где происходит инкубация и производство цыплят, затем они передаются контрактникам [58, с.4]. Племярепродукцией занята компания Cobb-Vantress, Inc (100% собственность Tyson Foods), - одна из крупнейших этой специализации в стране [63]. Фермеров снабжают кормами (компания при этом «контроли-

рует качество и безопасность кормов») [58, с.28], услугами ветеринаров и технологов.

Свиньи для переработки закупаются у независимых производителей, - только небольшое поголовье содержится на собственных фермах. КРС закупают нанятые дилеры (их постоянно оценивает компания) [63], посещающие аукционы или откормочники независимых производителей [58, с.4]. Компания стремится использовать уже существующие механизмы верификации качества продукции этих производителей. Так в 2018 г. Tyson Foods объявил о «лицензировании Progressive Beef Program [64] (BP), - цифровой платформы контроля качества, верифицирующей то, что на фидлотах «используются лучшие практики благополучия животных, безопасность, экологическая стабильность» [65]. Применение таких практик удостоверяют дважды в год инспекторы, одобренные USDA [66]. Лицензирование означает, что Tyson Foods признал платформу и открыт для закупок по этой программе, которая, как считают в Tyson Foods, «изменит мясную промышленность» [65].

На определенной стадии BP платформа переносит контроль качества с компании на независимых производителей при участии государства (инспекторы должны быть сертифицированы USDA), *позволяя компании не сосредотачивать производство на своих фермах и не тратя средства на тестирование*. Tyson предпочел «лицензировать платформу», а не покупать ее, чтобы не было впечатления ангажированности, хотя уже является крупнейшим покупателем КРС, выращенного по BP программе (всего по программе выращено около 1 млн. гол. мясного КРС в 2017 г.) В последующие три года Tyson планирует довести долю закупаемого компанией для переработки поголовья по BP программе до 50% от всех закупок мясного КРС» [66].

Tyson Foods собирается сначала «активно продвигать мясные продукты, произведенные по этой программе с соответствующей маркировкой BP, по своим каналам розничной торговли, общественного питания. Когда марка станет узнаваемой, планируется ввести по сути особый сорт мяса «маркировки BP». Марка превратится в товар, а *«продукция из говядины без нее станет исключением»*. [66] Брендинг – еще одна важная часть современного маркетинга. Согласно отчету 2018 г. Foundation for Meat and Poultry Research and Education, «покупатели мясной продукции все больше отдадут предпочтение именно брендированной продукции») [61]. Создание и продвижение брендов, также под силу в основном крупнейшим компаниям, как и финансирование научных разработок. В структуре компании есть научные центры, лабора-

тории; инвестиции в научные разработки - 114 млн. дол. США в 2018 г [58, с.3] Компания активно поддерживает стартапы (фонд 150 млн. дол. США), «которые могут быть в дальнейшем связаны с Tyson Foods и иметь выгоду от масштабной деятельности компании» [58, с.25]).

Согласно отчету Tyson Foods, «качество продукта может пострадать на любой стадии от производства до прилавка» [58, с.28], поэтому компания старается взять под контроль всю цепочку, что легче обеспечить или внутри структуры,- или, через требования соблюдать устанавливаемые компанией стандарты с возможностью контролировать их выполнение. В структуре Tyson Foods - племрепродукторы, предприятия переработки, кормопроизводства, оптовых продаж, транспортировки, производства дополнительной и побочной продукции. Компания регулярно проводит соответствующие тренинги для всех участников процесса, включая сторонние, занимающихся транспортировкой, маркетингом и т.д. Это позволяет компании брать однозначную ответственность за производимую продукцию и транслировать эту уверенность потребителям.

Имидж социально ответственного бизнеса, заботящегося об экологии– важнейшая часть маркетинговой стратегии компаний. Последние идут на значительные расходы по его поддержанию. Участие Tyson Foods в Глобальном Договоре ООН (UN-Global Compact) подразумевает, что компания проводит в своей деятельности 10 принципов ведения ответственного бизнеса, определяемые этим договором. [67]

Экологическая составляющая в Tyson Foods находит отражение в обязательстве снизить парниковые газы на 30% к 2030 г. и сотрудничестве с Environmental Defense Fund. [58, с.8] Компания имеет образовательные программы для сотрудников на 33 своих предприятиях. Есть стратегические планы по вовлечению местных сообществ, где расположено производство Tyson, в сферу его внимания, через: 1) пожертвования, участие в ликвидации последствий погодных катаклизмов; 2) местные рекрутинговые программы; 3) экологический менеджмент и др.». [58, с.16]

Smithfield Foods Inc. - не только пример широкого использования контрактного сельского хозяйства в свиноводстве США, но и яркое свидетельство глобального характера транснациональных корпораций, преодолевающих рамки отдельных государств. Мега-компании развиваются, скупая целые системообразующие предприятия других, в т.ч. сильнейших экономик мира. Smithfield Foods Inc – одна из крупнейших компаний - переработчиков свинины в США, имеющая филиалы и до-

черные компании в Польше, Мексике, Румынии и Великобритании [68], с 2013 г. сама на 100% стала принадлежать WH group limited⁸ –китайской холдинговой компании, зарегистрированной на Каймановых островах [69, с.72]⁹, крупнейшей в мире в сфере переработки и продажи свинины и продуктов ее переработки [70]. В 2018 г. WH group limited [71] было произведено 21 млн. гол. свиней, переработано - 56,1 млн. гол. Выручка составила 22,6 млрд. дол.; операционная прибыль¹⁰ 1млрд. 65 млн., базовая прибыль на акцию, - 7,13 центов США [69, с.4]. Получено субсидий – 43 млн. дол. (2018 г.) [69, с.108] При этом почти 60% выручки и 37,3% операционной прибыли генерировалось в США, в КНР, - 32,4% и 55,9% соответственно, остальное – в Европе [69, с.21]. Занято было 112 тыс. чел, в т. ч. 57 тыс. чел. в КНР, 41 тыс. чел. – в США и 14 тыс. чел. в Европе [69, с.32]. Эти показатели дают возможность оценить масштабы компании.

Сложно однозначно ответить на вопрос о государственной принадлежности таких акционерных мега-компаний, и соответственно, какой должна быть политика национальных правительств в отношении подобных структур. Есть противоречия между транснациональным характером корпораций и протекционистским характером государств, политика которых, прежде всего нацелена на обеспечение продовольственной безопасности и развитие бизнеса собственной страны. Так, благодаря сделке WH group limited¹¹ приобрела 146 тыс. акров земли, принадлежащей Smithfield Foods, став одним из крупнейших зарубежных землевладельцев в США [72].

С другой стороны, важным центром влияния в транснациональных корпораций являются акционеры, инвесторы, и бизнес идет туда, где выгоднее, ориентируясь на их интересы, а не на политику государства. Так, *«при ужесточении требований к компании в США, Smithfield Foods Inc. начала расширять свою производственную деятельность в Восточной Европе»* [73]. Рамки государств становятся препятствием для развития бизнеса - тратятся значительные средства на следование разным режимам налогового и др. регулирования (например, WH group limited вынуждена соблюдать налоговое законодательство КНР, США, Польши, Румынии и др. стран,

⁸ Ранее и в момент покупки, - Shuanghui Group

⁹ Компания также имеет доход и от другой деятельности – выращивание и переработка бройлеров, и др.

¹⁰ Операционная прибыль (прибыль от продаж) – валовая прибыль за вычетом коммерческих и управленческих расходов, до уплаты процентов и

¹¹ Ранее Shuanghui Group

где размещены ее производства [69, с.31]). В глобальной перспективе можно ожидать усиление тренда на унификацию или взаимное признание правил, стандартов.

В организации внутреннего бизнеса Smithfields Foods Inc. и WH group limited следуют общим современным трендам покупательских предпочтений, диктующим необходимость убедительной верификации контроля качества по всей цепочке («от рождения до бекона»)[73], брендинга, разработки новых продуктов, создания благоприятного имиджа (экология, социальная ответственность и т.д.)

Достижение контроля качества, как уже было указано, возможно несколькими путями: 1) усиление централизации, т. е. сосредоточение производства в собственности компании или в контролируемых дочерних структурах, 2) производственная контрактация 3) закупка у независимых производителей, контролируемых сторонними сертифицированными системами.

Smithfields Foods использует все перечисленные способы. Предприятия Smithfield Foods, как правило, в 100% собственности компании. [74] Тренд на единое позиционирование, узнаваемый имидж вылился в новую стратегию: в 2015 г. Smithfield Foods объявила *«об объединении всех компаний в своей структуре, всех занятых, брендов, маркетинга под «один зонтичный бренд» - «One Smithfield»* [75].

Производство, переработка свиней в Smithfields Foods вертикально интегрированы при широком использовании контрактации, как правило, долгосрочной. [76] Всего произведено 20,6 млн. гол. свиней на продажу (market hogs), в т.ч. в США 16,5 млн. гол [77, с. 33]. Выручка в 2018 г.- 15,5 млрд. дол. [77, с.6] В 2018 г. производственные контракты были с 2062 фермерами США и 1430-ю за рубежом. Контрактники обязаны следовать Smithfield's Animal Care Management System [78, с.30]. Компания имела 531 ферму в собственности в США и еще 66 за рубежом [77, с.36]. Всего в 2018 г. контрактникам-свиноводам (в.т.ч. зарубежным) выплатили более 600 млн. дол. США [77, с.34] Примерно половину свиней для переработки Smithfield закупает у независимых производителей, к ним предъявляются строгие требования: возможность отследить происхождение животных от фермы до завода, Сертификация National Pork Boards (NPB) Transport Quality Assurance® (TQA®) и NPB's Pork Quality Assurance® Plus (PQA® Plus), прохождение аудита Common Swine Industry Audit (CSIA). [77, с.36], т.е. контроль качества независимых производителей подтверждается обязательной сертификацией.

Все поставщики, работающие с Smithfield Foods, обязаны следовать Кодексу поставщика компании, устанавливающего принципы ведения устойчивого производства (это условие - часть подписываемого контракта). [77, с.236] В него включены экологические, трудовые, правовые, и др. аспекты. Smithfield Foods ведет мониторинг следования Кодексу, хотя и не проводит формальные аудиты. В случае нарушения контракт может быть не продлен.

В структуре компании имеются собственные кормовые заводы, зерновые ингредиенты для которых компания закупает с широким использованием фьючерсных контрактов, исследовательское генетическое подразделение.

В публично размещаемых ежегодных отчетах об «Устойчивом развитии» Smithfields Foods Inc. уделяет внимание поддержанию имиджа социально ответственной компании, заботящейся о хорошем содержании животных, экологии, соблюдении прав работников, занимающейся благотворительной и образовательной деятельностью. Так, на всех фермах компании применяется 100% групповое содержание свиней благоприятное для самочувствия животных. Переход на эту систему стоил Smithfield более 360 млн. дол. США. [79, с.13] Запущена инновационная платформа Smithfield Bioscience в партнерстве с медицинскими, научными, фармацевтическими организациями для исследования разработки биопрепаратов из побочных продуктов мясопереработки. Компания сотрудничает с Environmental Defense Fund, для оптимизации использования удобрений при выращивании зерновых, закупаемых компанией для производства кормов. [78, с.17] Предоставляются стипендии для детей и внуков сотрудников (в 2017 г. - на сумму около 660 тыс. дол.) [79, с.13] Имеется благотворительная программа по борьбе с голодом Helping hungry homes, - 19,8 млн. дол. (2017 г.) Все вышеперечисленное – только часть деятельности компании в этом направлении.

2.1.3 Бразилия (JBS S.A.)

В Бразилии с начала 2000 г. по сравнению с 70-ми годами прошлого века произошел стремительный рост сельского хозяйства, благодаря расширению экспортно ориентированной специализации (соя, животноводство). Произошло практически удвоение, посевов, - с 35 млн. га (1975 г.) до 70 млн. га (2015 г.) По данным ФАО объем производства продукции растениеводства в стране увеличился в два раза по сравнению с уровнем 1990 г., а животноводства – в три в основном благодаря крупному бизнесу. Концентрация земель очень высокая, - на 5% крупнейших хо-

зайств приходилось 69,3% с/х угодий, в то время как на 50% малых ферм, - 2,3% (2006 г.) [80] Согласно исследованиям F. Filho, C. Vian, развитию крупного бизнеса способствовала аграрная политика, нацеленная на стабильное обеспечение продуктами питания, развитие экспорта. Сделать это быстрее могло именно крупное производство, получившее основную долю субсидированных кредитов [80]. Таким образом, государственная политика повлияла на выбор модели развития с/х.

В растениеводстве как формы организации крупного бизнеса распространены латифундии. Есть примеры контрактного сельского хозяйства, развиты кооперативы [81]. Примеры крупнейших транснациональных холдингов есть в животноводстве.

Так, компания *JBS S.A.* - крупнейший агропродовольственный холдинг в мире (по объему продаж) в сфере мясопереработки [82] (по состоянию на 2017 г.) Имеет более 400 производственных единиц (facilities)¹² и коммерческих представительств в 15 странах. В компании задействовано более 230 тыс. чел¹³. Выручка за 2018 г. выросла за год на 11,3%, составив 181,7 млрд. реалов (46,8 млрд. дол. США,) [83, с.13], что делает ее второй в мире агропродовольственной компанией по объему выручки (после Nestle) [84]. Компания прибыльна. Чистый денежный поток, - около 1,5 млрд. дол. США (2018) [83, с.2]. Акции JBS торгуются на Бразильской бирже B3's Novo Mercado, предъявляющей свои требования к размещающим свои акции компаниям сверх обязательных по законодательству. Так, не менее 25% акций компании должно принадлежать миноритарным акционерам (в JBS 35,64%), не менее 20% директоров правления должно быть независимыми (в JBS 37,5%), акционерный капитал должен состоять только из обычных акций, т. е. все акционеры должны иметь равные права [85, с.26]. По состоянию на конец 2018 г. 40,64% акций JBS принадлежала контролирующей группе (частной семейной бразильской холдинговой компании J&F Investimentos S&A e Formosa), 35,64%, - миноритарным акционерам, 21,32% - государственной корпорации BNDES Participações S.A [85, с.26] и 2,4% - Казначейству [85, с.26].

JBS имеет в структуре 6 сегментов, выделяемых по географически-продуктовому принципу для целей стратегического планирования: 1) JBS Brazil, (включает компании Friboi1, JBS Couros and JBS Novos Negócios и др.), 2) сегмент Seara (представлена одноименной бразильской компанией), 3) JBS USA Beef (деятельность в

¹² Включают фидлоты, инкубаторы, перерабатывающие мощности, кормовые заводы, офисы компании и т.д.

¹³ В отчетах «team members», буквально – члены команды. [85, с.14]

США, Канаде, Австралии и Новой Зеландии), 4) JBS USA Pork и 5) JBS USA Chicken (включает компанию Pilgrim's Pride Corporation, с производством в США, Пуэрто-Рико, Мексике и Европе) [83, с.57], 6) сегмент «Прочие». Дочерние компании в структуре JBS, как правило, в прямой или не прямой собственности [83, с.19]. Все сегменты имели положительную EBITDA. [83, с.16]

Инкорпорируемые в структуру JBS контролируемые (wholly-owned) дочерние компании сами являются одними из крупнейших в своей сфере на национальном уровне (Seara, Pilgrims Pride Corporation, Primo Group и др.). Многие из них – транснациональные и сами владеют крупными дочерними компаниями. Так, Pilgrims Pride Corporation, сама являясь дочерней компанией JBS, в 2017 г. приобрела компанию Moy Park, входящую в топ-15 агропродовольственных компаний Великобритании и являющуюся одним из лидеров по производству и переработке птицы в Европе [87].

Расширяясь, JBS применяет стратегию приобретения крупнейших агропродовольственных зарубежных компаний. Среди них такие как Pilgrims Pride Corporation (США), Tyson (в Бразилии и Мексике), Primo Group (Австралия), Moy Park (головной офис в Сев. Ирландии), Plumrose (США) и др.

В общем случае приобретение компаний такого уровня зарубежными инвесторами становится возможным, т. к. в большинстве своем приобретаемые компании испытывают на тот момент серьезные финансовые трудности. Зарубежный инвестор, как правило, предлагает выгодные условия, - покрытие долгов и склоняет этим на свою сторону лиц, принимающих решения, основных акционеров, которые потом лоббируют сделку. В результате системообразующие компании страны переходят под контроль других держав. Яркий пример - Pilgrims Pride Corporation, одна из крупнейших птицеводческих компаний США (в 2008 г., в год предшествовавший сделке с JBS, имела чистую выручку в 8,5 млрд. дол. США) [88], подавала на банкротство. Сделка с JBS с переходом контрольного пакета акций JBS, предусматривала оплату долгов Pilgrims Pride (около 1,5 млрд. дол. США), [88] и позволяла JBS глубоко внедриться в птицеводческую и птицеперерабатывающую отрасль США [89]. Несмотря на протесты в США, сделка после одобрения US Department of Justice, состоялась. В 2009 г. 64% акций Pilgrims Pride Corporation было продано JBS за 800 млн. дол. (“in cash”). [90] По состоянию на февраль 2019 г. Pilgrims Pride Corporation являлась полностью контролируемым дочерним предприятием JBS, которой принадлежало уже

78,5% ее акций [91]. В 2018 г. операционная выручка Pilgrims Pride Corporation составила 10,9 млрд. дол. США, чистый доход 248 млн. дол. США [92]. Среди крупных акционеров JBS, под контроль которой перешла Pilgrims Pride, не только бразильская семья Батисты, но и гос. организации Бразилии, т.ч., если в случае Smithfield влияние правительства КНР на политику компании не проявлялось через явное владение акциями, то в случае JBS это уже не так.

Двойственный характер транснациональных компаний (иностранное владение при базировании производства в границах иного государства) порождает конфликт интересов с протекционистским характером государственной аграрной политики. Так, в США, фермеры «были возмущены госзакупками USDA от компаний, контролируемых JBS, на средства, выделенными для поддержки отечественных производителей, фермеров, - USDA приобрело свинины на 40,1 млн. долл. США у JBS USA с использованием американских фондов помощи налогоплательщикам, предназначенных для помощи фермерам США, в дополнение к ранее заключенным контрактам на свинину на 22,3 млн. дол. *«Почему USDA спасает заводы, управляемые JBS, крупнейшим переработчиком мяса в мире, средствами программы, разработанной, чтобы помочь отечественным компаниям и производителям под экономическим давлением?»*- спрашивают они» [93] Причем такие случаи не единичны. Контролируемая китайской WH group, Smithfield Foods, также претендует на госзакупки свинины в 240 тыс. дол. США по той же программе [93]. Возникает законодательная коллизия, о том, как определять бенефициара такой господдержки: на основании собственника компании или ориентируясь на страну происхождения товара. Пока USDA и JBS настаивают на последнем. Так, согласно комментариям JBS *«вся продукция JBS USA из свинины, которая поступает для продажи USDA, происходит из американского скота, выращенного на американских семейных фермах, и перерабатываются на предприятиях США в сельских районах США»...* *«Независимо от того, кто является продавцом, приобретенные продукты выращиваются в США и приносят пользу фермерам США, соответственно, JBS «квалифицируется как участник торгов в соответствии с этими критериями, и, по-видимому, имеют право на американские субсидии»*,- отмечают и в USDA [93]. Однако, не все с этим согласны, прежде всего фермеры и их лоббисты. Недавно внесен законопроект в палату представителей, «требующий, чтобы закупки сельскохозяйственной продукции, осуществляемые USDA ..., осуществлялись из «domestically

owned» предприятий [93], т.е. в собственности компаний или резидентов США. Однако, в случае акционерных обществ, с размытой собственностью, это будет сделать не просто.

Транснациональные компании подобные JBS, ее дочерние компании конкурируют на рынке с такими же холдинговыми, вертикально интегрированными компаниями. Так в годовом отчете Pilgrim's Pride в разделе анализа конкурентов прямо указано: «компания конкурирует преимущественно с такими же вертикально интегрированными птицеводческими компаниями» [92] Страна, у которой такие компании менее развиты, проигрывает.

В организационном устройстве агропродовольственные компании исходят из необходимости представить потребителям доказательство контроля качества и безопасности продукции от фермы до прилавка. В JBS применяется, как и у Smithfield, комбинированная стратегия поставок: собственные фермы (на конец 2018 г. в собственности было скота и птицы на 4,36 млрд. браз. реалов (1,123 млрд. дол. США)) [83, с.26]; производственная контрактация (в птицеводстве, свиноводстве) [85, с.126], закупки у независимых поставщиков (в основном КРС, частично в свиноводстве).

Для независимых поставщиков в JBS применяется система сертифицирования и контроля. Так в дочерней компании JBS Seara (Бразилия) есть 300 внешних технических сотрудников и ветеринаров, проводящие на фермах поставщиков все технические и ветеринарные проверки необходимые для соблюдения контрактов и экологического лицензирования [85, с.126]. В Мексике дочерняя Pilgrim's Pride запустила программу мониторинга поставщиков, включающую неоднократные аудиты.

Около 80 тыс. зарегистрированных поставщиков КРС [84] в Амазонии (Бразилия) охвачены JBS Raw material responsible procurement policy (Политика ответственных сырьевых закупок). Компания ежедневно проверяет следование этой политике с помощью спутникового мониторинга лесов Амазонии в зоне расположения поставщиков, дополненное проверкой сторонней компанией DNV-GL [94] (Компании пришлось пойти на эти меры, т.к. в СМИ стали обвинять ее в закупке скота от фермеров, вырубаящих для скотоводства леса Амазонии). JBS применяет Глобальную систему показателей благополучия животных, удаленный видеомониторинг. До 25% независимых поставщиков проходят верификацию контроля качества третьей стороной [94]. Все предприятия компании в США, Канаде, Европе проходят проверки GFSI на пищевую безопасность (2018 г.)

Корпорация идет в тренде современных покупательских предпочтений – производство натуральных продуктов (марка «Bare»), брендинг, производство полуфабрикатов, разработка новинок (грибные бургеры, производство халяльных продуктов). Последнее дало возможность выхода на рынки мусульманских стран.

Большие затраты JBS несет по поддержанию имиджа (экология, социальная ответственность, прозрачность) как важнейшей части современного маркетингового позиционирования. Так, в структуре холдинга компании JBS Sougos и JBS Novos Negócios фокусируются в т.ч. на инновациях по переработке отходов пищевой промышленности [85, с.18]. Инвестиции в экологические улучшения и соответствующий менеджмент компании в среднем за 2015-2018 составили 775 млн. реалов в год [85, с.14] (около 200 млн. дол. США). Из них в 2018 г. 62,5 млн. реалов (16,1 млн. дол. США) инвестировано в утилизацию отходов и водоочистки, в результате компания отчиталась, что 81% воды, используемой на промышленных предприятиях компании, очищается и возвращается в окружающую среду. Было переработано 1,2 млн. тонн отходов (53,6% от их общего объема). [85, с.15] Еще 160 млн. реалов (41,2 млн. дол. США) в этом же году инвестировано в проекты повышения энергетической эффективности. Соответственно 18% используемой энергии в компании, является возобновляемой. Кроме того 88,2 млн. реалов (22,7 млн. дол. США- (2018 г.) было инвестировано в улучшение условий содержания животных. JBS проводит тренинги работников по безопасности, благополучного содержания животных, этике и толерантности¹⁴.

В результате усилий JBS в рейтинге Transparency International (2018) компания вышла на 1-ое место из 100 крупнейших бразильских компаний по прозрачности представления деятельности в отчетности корпораций с общим баллом 8,1 из 10 [95]. Российские крупнейшие агропродовольственные компании сильно отстают по этим показателям. Аналогичный рейтинг для 200 крупнейших компаний РФ включает ряд агропродовольственных компаний. Все они получили крайне низкие оценки: Черкизово (2,5 балла), Агро-Белогорье (0,6), UNICONF (0,4), Aston (0,2), RIF, Мираторг, ЭФКО group, Содружество – по 0. Исключение Русагро (5 баллов). [96]¹⁵

Выводы: Кейсы Smithfield Foods Inc. и JBS раскрывают важность не только изучения внутренней организации агропродовольственных холдингов, с точки зрения

¹⁴ Все вышеперечисленное только часть деятельности компании в этой сфере.

¹⁵ Transparency International включила в агропродовольственные CSC Group с баллом 0. Однако, какая именно компания имелась в виду идентифицировать не удалось.

ее эффективности и встраивания в современные тренды потребительских предпочтений, но и ставит вопросы соответствия деятельности транснациональных корпораций страновой политики продбезопасности. На первый план выходит необходимость выстраивания стратегии аграрной политики РФ с учетом продовольственных интересов других держав, особенно КНР, имеющей в своих стратегических планах расширение ресурсной базы для обеспечения собственной продбезопасности в условиях меняющегося климата и роста населения.

2.2 Классификация российских агрохолдингов

Классификация выделенных агрохолдинговых структур возможна по разным признакам: собственности, юрисдикции, категории первого учредителя, основного вида деятельности, масштаба деятельности и т.д. Она зависит и от цели исследования. Ниже проведена классификация, которая позволяет достаточно полно охарактеризовать такое явление, как российские агрохолдинги.

Классификация по форме собственности: государственные или частные холдинги. Для формирования государственных и муниципальных холдингов выделяется группа сельскохозяйственных и связанных с с/х предприятий, учредителем которых является организация, уполномоченная на управление государственным или муниципальным имуществом. Общая численность выявленных совокупностей СХО, каждая из которых имеет одного учредителя, приведена в табл. 1.

СХО, имеющие одного учредителя в лице федерального, регионального или муниципального учреждения не всегда управляются как один бизнес. Скорее имеется совокупность организаций, отнесенных по кодам экономической деятельности к сельскохозяйственным, которые имеют одного учредителя. Этот учредитель управляет в какой-то мере (через устав, назначение директора, контроль за отчетностью) организацией, но не совокупностью организаций как одним бизнесом.

Роль государства и муниципалитетов как собственников агрохолдингов постоянно снижается. В 2006г. в РФ государственные агрохолдинги явно преобладали как по численности, так и по использованию ресурсов и выпуску продукции. К 2016г. преобладающими стали частные АХ. Общая численность агрохолдингов за этот период возросла на 37%, численность СХО в агрохолдингах осталась примерно на прежнем уровне. В то же время число государственных АХ снизилось более чем в 5 раз, численность входящих в них СХО сократилась более чем в 3 раза. В наибольшей степени снизилось число муниципальных АХ (в 11 раз) и число входящих в них СХО

(в 6 с лишним раз). Численность федеральных АХ изменилась незначительно, но число входящих в них СХО сократилась более чем в три раза.

Таблица 1- Число государственных агрохолдингов и сельхозорганизаций в них

	2006		2016		2016 в % к 2006 г.	
	Число АХ	Кол-во СХО в АХ	Число АХ	Кол-во СХО в АХ	Число АХ	Кол-во СХО в АХ
Агрохолдинги, всего	776	3301	1063	3204	137,0	97,1
в т. ч. государственные	461	2224	85	652	18,4	29,3
федеральные	9	763	7	225	77,8	29,5
региональные	70	700	44	304	62,9	43,4
муниципальные	382	761	34	123	8,9	16,2

*В 2006г. наряду с холдингами, принадлежащими федеральным органам власти, выделялись также АХ естественных монополий (Газпрома, РАО ЕЭС и др.).

В 2006г. государственные АХ использовали около 60% трудовых и земельных ресурсов агрохолдингов. К 2016г. ситуация резко поменялась: на долю госхолдингов приходилось около 14% численности занятых и площади сельхозугодий, 7,6% активов. Наиболее быстро сокращалась ресурсная база муниципальных АХ (табл. 2)..

Таблица 2- Использование ресурсов агрохолдингами разных классов

Показатели	Численность работников				Площадь сельхозугодий				Активы	
	2006		2016		2006		2016		2016	
	тыс. чел	в % к итогу	тыс. чел	в % к итогу	тыс. га	в % к итогу	тыс. га	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу
Агрохолдинги, всего	462,9	100	502,1	100	16394	100	24326	100	2455	100
в т. ч. государственные	280,9	60,7	70,4	14,0	9497	57,9	3504	14,4	183	7,5

федеральные	130,4	28,2	27,3	5,4	4205	25,6	1539	6,3	75	3,1
региональные	102,2	22,1	39,9	7,9	2972	18,1	1714	7,0	102	4,2
муниципальные	48,3	10,4	3,3	0,7	2320	14,1	252	1,0	6	0,3

В 2006г. более 50% товарной продукции агрохолдингов приходилось на государственные АХ (в 2016г. - лишь 6,6%). Еще меньше была их доля в прибыли до налогообложения (3,6%) (табл. 3.).

Таблица 3- Выручка от реализации продукции, прибыль и рентабельность агрохолдингов разных классов

	Выручка от реализации продукции, работ и услуг				Прибыль до налогообложения				Уровень рентабельности, %	
	2006		2016		2006		2016		2006г	2016г
	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу		
Агрохолдинги, всего	132,6	100	1296,5	100,0	6672	100	176996	100	5,3	15,8
в т. ч. государственные	67,3	50,8	85,7	6,6	2740	41,1	6367	3,6	4,2	8,0
федеральные	28,5	21,5	33,6	2,6	1616	24,2	4519	2,6	6,0	15,5
региональные	33,1	25,0	50,4	3,9	1295	19,4	1510	0,9	4,1	3,1
муниципальные	5,7	4,3	1,6	0,1	-171	-2,6	339	0,2	-2,9	26,6

Частные агрохолдинги. В 2006 г. преобладали как по численности, так и по экономическим показателям агрохолдинги российских юр. лиц. За 10 лет произошли кардинальные изменения. Общее число АХ увеличилось, но рост произошел за счет холдингов российских физ. лиц и иностранных компаний (табл. 4)

Таблица 4 -Характеристики частных агрохолдингов

	2006	2016
Количество агрохолдингов	315	978
Количество СХО в АХ, всего	1077	2552
Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	182	432
Площадь с.-х. угодий, тыс. га.	6898	20822
Выручка от реализации, млрд. руб.	65	1211
Прибыль до налогообложения, млрд. руб.	4	171
Рентабельность затрат, %	6,6	16,3

Классификация по юрисдикции головной компании позволяет выделить агрохолдинги под контролем российских или иностранных лиц. Всего выделено 62 агрохолдинга под контролем иностранных лиц – табл. 5 – из 978 частных агрохолдинга

Таблица 5 – Отдельные показатели-характеристики российских и иностранных агрохолдингов

		Российские ¹⁶	Иностранные	Итого
Количество агрохолдингов		916	62	978
Количество СХО в АХ	всего	2300	252	2552
	% к итогу по СХО ¹⁷	11,7	1,3	13
Среднегодовая численность занятых	тыс. чел.	336	96	432
	% к итогу по СХО	26,2	7,5	33,7
Площадь с.-х. угодий	тыс. га	16327	4495	20821
	% к итогу по СХО	19,6	5,4	25
Выручка от реализации	млрд. р.	790	421	1210
	% к итогу по СХО	31	16,5	47,5
Прибыль до налогообложения	млрд. р.	106	64	170
	% к итогу по СХО	29,8	18	47,8
Рентабельности затрат, %		15,5	18	16,3

Если частные агрохолдинги в целом более эффективны, чем государственные, то иностранные в 2016 г. были более рентабельны, чем российские. Можно оценить роль иностранных АХ в агрохолдингах (без учета СХО в государственной и муниципальной собственности) через их долю в выручке частных АХ: 34,8%.

Сопоставление числа агрохолдингов и их характеристик (площадь, выручка, прибыль) в российской и иностранной юрисдикции свидетельствует о том, что иностранные агрохолдинги в среднем крупнее, чем российские.

Агрохолдинги, имеющие иностранного участника, могут быть вполне российскими по сути – иностранная компания-учредитель может быть зарегистрирована

¹⁶ В российские агрохолдинги включены российские агрохолдинги юр. лиц и агрохолдинги физ. лиц (выделить отдельно агрохолдинги иностранных физических лиц невозможно)

¹⁷ В таблице расчет относительно всех СХО, включая государственные и муниципальные

за рубежом российскими физ. лицами. Как показал анализ крупнейших российских агрохолдингов, большая часть из них зарегистрирована в офшорах, но ассоциируется с российскими бизнесменами. Наоборот, агрохолдинги, которые ассоциируются с иностранным бизнесом учреждены в юрисдикциях стран с хорошими практиками ведения бизнеса. Ассоциации российский собственник- офшорная компания не дает полного представления о том, кто на самом деле является собственником их компании: те физ. лица, которые осуществляют управление и имеют российское гражданство или иные лица, которые скрыты под названием иностранной организации в офшоре. Также остается вопрос о переходе собственности на офшорную компанию: учредитель в офшоре остается неизменным для российского государства, интересы компании продолжают представлять российские граждане, а собственник офшора может быть уже давно иностранным лицом. Эти вопросы должны стать объектом внимания, так как (1) в офшорах зарегистрированы многие крупные компании-головные организации агрохолдингов, (2) дочерние компании агрохолдингов являются получателями крупных сумм субсидий, что входит в противоречие с идеей поддержки российских, а не иностранных компаний, которые используют дешевые земельные ресурсы и относительно дешевую рабочую силу для получения доходов, отправляемых за рубеж. Примером крупнейшей офшорной компании является Мираторг, получившей в 2013-2016 г. более 34 млрд. руб. государственных субсидий.

Классификация по категории конечного выявленного бенефициара: физическое или юридическое лицо. Выделены агрохолдинги, в которых конечным собственником является юридические или физические лица – табл. 6. К агрохолдингам юр. лиц отнесены группы компаний, контрольные (наибольшие) пакеты уставных капиталов которых прямо или косвенно принадлежат головной компании –юр. лицу¹⁸, по которым не выявлено конечных бенефициаров-физически лиц из-за отсутствия информации в соответствующих реестрах или из-за того, что компания –учредитель зарегистрирована в зарубежной юрисдикции. Холдинг физического лица представляет собой группу компаний, контрольными пакетами которых прямо или косвенно владеет одно физ. лицо (конечный бенефициар).

Таблица 6 – Классификация агрохолдингов по типу лица, под контролем которого находится группа сельхозорганизаций-участников агрохолдинга, 2016 г.

Показатели	Кол-во АХ	Кол-во СХО
------------	-----------	------------

¹⁸ Если установить физ. лицо, которому принадлежит контрольный пакет в головной компании, невозможно, конечным собственником считается юр. лицо. Для головных зарубежных компаний выявить собственников – физ. лиц, как правило, невозможно, ввиду отсутствия данных об их ИНН.

Частные	978	2552
юр лица	229	531
физ.лица	749	2021

Агрохолдинги физ. лиц были выделены по такой методике. На первом этапе определялась доля участия в СХО. На втором – выделялись компании, где контрольный пакет акций числился за одним физ. лицом. Среди 19,6 тыс. СХО, около 40% находится под контролем физ. лица. Из них объединены в агрохолдинги 2021 СХО (10,3% от всех СХО). Здесь налицо признак агрохолдинга – все предприятия находятся под контролем одного учредителя и управляются как его бизнес. Но здесь нет головной компании. Её функцию выполняет физ. лицо, выступая учредителем с контрольным пакетом (акций, долей участия) в нескольких СХО. Физ. лицо определяет/имеет возможность определять – стратегическую и текущую деятельность каждой отдельной компании. Своего рода это человек-холдинг. Суммарно в СХО, которые принадлежат людям-холдингам, производится более четверти всей выручки СХО при том, что туда входит около 10% СХО РФ.

Люди-холдинги, под контролем которых находится совокупность СХО являются получателями доходов от компаний, которые, будучи сельскохозяйственными, не являются плательщиками налога на прибыль. Такой подход – освобождение от налога – сложился в период, когда СХО были ограничены в инвестициях, имели барьеры доступа к кредитам и были финансово слабы. В настоящее время сельскохозяйственный бизнес является достаточно выгодным, а производство сельхозпродукции имеет тенденцию к концентрации в руках отдельных лиц.

Если выделить группу крупнейших агрохолдингов под контролем физических лиц в целом по России, то она будет иметь вид – см. табл.7

Таблица 7 -Доля крупнейших агрохолдингов в товарной продукции всех сельхозорганизаций России под контролем физических лиц

Показатели	Число СХО	Выручка всего, млн. руб	Выручка от с/х продукции, млн.руб
Все СХО	19592	2548196	2385901
10 крупнейших АХ физлиц	68	193917	176559
Удельный вес в РФ,%	0,3	7,6	7,4
Бобрицкий Геннадий Алексеевич	5	43012	39638
Горбунова Людмила Ивановна	3	26846	22740
Городилов Андрей Викторович	12	26149	24021
Антипов Юрий Васильевич	2	16830	12556
Миновалов Кирилл Вадимович	6	14820	14820
Зотов Владимир Федорович	19	14507	14300
Подвальный Владимир Абрамович	2	13989	13989
Осколков Андрей Эдуардович	6	13165	12243
Рогожин Александр Николаевич	5	12934	12772
Косилов Андрей Николаевич	8	11664	9480

10 крупнейших агрохолдингов под контролем физ. лиц объединяют 10,3% всех СХО РФ при доле в выручке от реализации более чем 7% от товарной продукции СХО РФ. Это крупные сельскохозяйственные бизнесы.

Классификация агрохолдингов по степени интеграции с переработкой. Вертикально интегрированные агрохолдинги, т. е., включающие в свой состав предприятия переработки сельскохозяйственной продукции, получили название агропродовольственные холдинги. Применяют также термин полные холдинги. Кроме агропродовольственных холдингов есть обширная группа агрохолдингов, включающих в себя только СХО, в состав которых входят подразделения по переработке сельхозпродукции. Так, на некоторых территориях переработанная продукция составляет более 80% от выручки продукции растениеводства и животноводства – табл.8

Таблица 8 -Группировка субъектов РФ по доле выручки от переработанной продукции растениеводства и животноводства в выручке от реализации продукции сельского хозяйства в частных агрохолдингах (2016 г.).

Группа, %	число субъектов РФ (примеры субъектов РФ)		число СХО в агрохолдингах группы
80 и больше	4	Челябинская, Брянская, Иркутская обл., Республика Бурятия,	130
<=50<80	7	Ямало-Ненецкий АО. Новгородская, Калужская обл., Камчатский край, Томская обл., Пермский край, Белгородская область	205
<=30<50	16		781
<=10<30	20		994
10<	21		1094
ИТОГО	81*		3024

*исключены Севастополь, Магаданская, Мурманская области

С учетом доходов от переработки Белгородская область стала крупнейшим субъектом РФ по выручке СХО, обойдя даже Краснодарский край (2016 г.). Если продукция переработки составляет или даже превышает стоимость непереработанной сельскохозяйственной продукции, то возникает вопрос о целесообразности распространения на них льготного режима налогообложения СХО. С советских времен в традиционных СХО доходы от переработанной собственной сельхозпродукции были невелики. Несельскохозяйственная деятельность признавалась подсобной. Если в настоящее время доходы от переработки сопоставимы с доходами от реализации непереработанной продукции или даже превышают их, то целесообразно выработать подходы к налогообложению для выравнивания условий функционирования предприятий переработки. Так, если перерабатывающее предприятие является самостоятельным, а не подразделением СХО, то оно платит налог на прибыль в региональный бюджет. Если переработка включена в СХО, а продукты переработки входят в перечень тех, реализация которых не учитывается в доходах от несельскохозяйственной деятельности, то СХО не платит налог на прибыль. При росте доходов от переработки условия функционирования бизнесов - в рамках или вне рамок СХО - должны быть выравнены. Тем более, что это прямая выгода для региональных бюджетов.

Классификация по специализации. Выделены специализированные зерновые и масличные, свеклосахарные, овощеводческие и картофелеводческие, птицеводческие, свиноводческие, по мясному скотоводству, молочные, овцеводческие АХ. К специализированным отнесены АХ, получающие более 50% выручки сельского хозяйства от реализации того или иного сельскохозяйственного продукта. Этот тип классификации давно опробован на обычных СХО и не требует пояснения. Уточнением относительно рассматриваемой темы - может быть следующее: специализация агрохолдинга определяется в целом по холдингу, то есть по совокупности всех СХО, входящих в холдинг. Как будет показано ниже на примерах, есть как специализированные АХ, например, Эконива (производство и реализация молока), так и многопрофильные АХ. К последним могут быть отнесены крупнейшие агрохолдинги: агрохолдинг Агрофирма им. Н.Ткачева или агрохолдинг Мираторг.

Классификация по размеру агрохолдингов. В РФ определение субъекта предпринимательства как малого, среднего, крупного разработано в отношении предприятия. Однако бизнес может быть организован в рамках как одного предприятия, так и

нескольких. Бизнес, как объект, на поддержку или регулирование которого направлено внимание государства, не может быть ограничен рамками отдельного предприятия. Можно подойти к классификации АХ по размерам с позиции критериев, определенных для отдельных предприятий. В качестве примера для оценки размера будет использован один критерий – размер дохода, полученного от предпринимательской деятельности в системе СХО, входящих в один агрохолдинг.

В соответствии со ст. 4 фед. закона N 209-ФЗ, а также Постановления Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 установлены критерии по этому показателю: субъект малого предпринимательства – доходы до 800 млн. руб., средние - 2 млрд. руб. Использование такого критерия для классификации агрохолдингов позволило выделить малые, средние и крупные группы агрохолдингов – табл. 9

Таблица 9 -Группировка агрохолдингов по размеру выручки

Группы холдингов	Число холдингов	СХО в холдингах		Выручка от с/х продукции, млн. руб.	Доля в выручке от с/х продукции, %
		количество	%		
Не входит в АХ		17040	87,0	1337321	52,5
Крупный (свыше 2 млрд. руб.)	100	578	3,0	941115	36,9
Средний (800 – 2 млн. руб.)	97	315	1,6	120636	4,7
Малый (до 800 млн. руб.)	781	1659	8,5	149124	5,9
Итого	978	19592	100	2548196	100

Группировка по размеру показала, что подавляющая часть АХ может быть отнесена к малому бизнесу. В этой связи есть основания вернуться к уточнению понятий агрохолдинг. В обзоре литературы, посвященной уточнению понятий «агрохолдинг» приводилась ссылка на IАМО, где к холдингам относили совокупность организаций с общей площадью более 10 тыс. га. По российским меркам эта граница не отделяет крупный бизнес от малого. Однако применение критерия по выручке может быть полезно для выделения круга компаний, которые могут исказить аграрную структуру в части смещения производства в ограниченный круг компаний. Именно этот круг компаний интересен для наблюдения с целью корректировки аграрной политики. С этой позиции предметом наблюдения могли бы быть только крупные агрохолдинги, - с суммарной выручкой свыше 2 млрд. руб. В состав таких АХ входит менее 3% СХО страны, но они реализуют около 37% продукции СХО.

2.3 Роль агрохолдингов в производстве сельскохозяйственной продукции в России и субъектах РФ

Роль агрохолдингов в сельском хозяйстве. В многочисленных публикациях об агрохолдингах нет обобщенных данных об их роли в сельском хозяйстве. Системное исследование агрохолдингов позволило восполнить этот пробел. В табл. 10 дана обобщенная характеристика роли агрохолдингов в сельском хозяйстве России. Учтены все описанные выше виды агрохолдингов: государственные, российских и иностранных юридических и физических лиц.

Таблица 10-Роль агрохолдингов в сельском хозяйстве России

	СХО в АХ		Независимые СХО		Доля СХО в АХ, %		Доля АХ во всех категориях хозяйств, %	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Количество СХО	3459	3204	13397	16388	20,5	16,4		-
Численность занятых, тыс.	498	502	1667	780	23,0	39,2	7,3	10,3
Площадь сельхозугодий, тыс. га	17246	24326	68770	58963	20,0	29,2	7,8	11,0
Выручка от реализации, млрд. руб.	159,2	1297	377,1	1252	29,7	50,9	-	-
Прибыль, млрд. руб.	8,1	177	41,3	179	16,4	49,7	-	-
Господдержка, млрд. руб.	5,1	27,1	10,4	50	32,9	35,3	24,3	28,3
Уровень рентабельности, %	5,3	15,8	12,3	16,7	-	-	-	-

*Государственная поддержка на растениеводство и животноводство
Источники: расчеты авторов по базам данных СХО за 2006-2016 гг.

Из данных табл. 10 следует ряд выводов, меняющих сложившиеся представления об аграрной структуре России:

- в секторе СХО в 2016 г. агрохолдинги играли ведущую роль: на их долю приходилось более 50% выручки и около половины прибыли до налогообложения. За 10 лет доля агрохолдингов выросла в выручке в 1,7 раза, в прибыли – в 3 раза. Роль независимых хозяйств за анализируемый период падала;

- число хозяйств в агрохолдингах составляла в 2016 г. 16,8%. Доля СХО, входящих в агрохолдинги за 10 лет сократилась. Одновременно увеличился разрыв в размерах независимых и агрохолдинговых СХО. Именно за счет этих хозяйств произошел основной рост производства в секторе СХО;

-доля агрохолдингов в площади сельхозугодий, числе занятых и господдержке за анализируемые годы тоже выросла, но значительно меньше, чем в выручке и при-

были. Холдинговые СХО увеличили число занятых, площадь используемых сельскохозяйственных угодий. Независимые хозяйства сократили численность занятых почти на миллион человек, площадь сельхозугодий - почти на 10 млн. га. Если рассматривать все категории хозяйств, то роль агрохолдингов в использовании сельхозугодий и трудовых ресурсов оставалась относительно небольшой даже в 2016 г.;

-уровень рентабельности реализации товарной продукции и в 2006 и в 2016 гг. в независимых СХО был выше, чем в агрохолдинговых, хотя значительный разрыв, существовавший в 2006 г. сократился в 2016 г.

Важнейшими выводами из анализа данных табл. 11 являются следующие:

- в сельском хозяйстве РФ есть отрасли, в валовом выпуске которых агрохолдинги играют решающую роль. На долю АХ в 2016 г. приходилось 73,7% свинины, 68,7% мяса птицы, 68,1% сахарной свеклы в СХО. По производству этих продуктов агрохолдинги играют решающую роль и в целом во всех категориях хозяйств;

- доля агрохолдингов во всех категориях хозяйств очень незначительна в производстве овощей и картофеля (2,9-3,7%), относительно мала в производстве говядины (12,2%). Независимые СХО, а также КФХ играют решающую роль в производстве молока, зерна, подсолнечника, яиц.

Таблица 11-Роль агрохолдингов в производстве основных видов продукции сельского хозяйства (2016г.).

	Агрохолдинги	Независимые СХО	Доля АХ в СХО, %	Доля АХ во всех категориях хозяйств
Зерно	26501	47779	35,7	22,0
Подсолнечник	2507	4994	33,4	22,8
Сахарная свекла	30507	14282	68,1	59,4
Картофель	1145	2881	28,4	3,7
Овощи открытого грунта	428	1482	22,4	2,9
Молоко	4431	10348	30,0	14,4
Говядина (в живом весе)	345	671	34,0	12,2
Свинина (в живом весе)	2579	919	73,7	59,3
Мясо птицы (в живом весе)	3804	1735	68,7	61,5
Яйцо, млрд. шт.	15,1	18,4	45,2	34,8

2.4 Значимость агрохолдинговых формирований в отдельных подотраслях сельского хозяйства

Роль агрохолдингов в сельском хозяйстве субъектов РФ. Для характеристики роли агрохолдингов в разных субъектах РФ была проведена группировка субъектов по удельному весу агрохолдинговых СХО в выручке от реализации сельскохозяйственной продукции. Были выделены 4 группы субъектов РФ: первая - с долей выручки агрохолдинговых СХО в общей выручке СХО более 60%, вторая – 40-60%, третья – 20-40%, а остальные субъекты отнесены к 4-ой группе. Как видно из данных табл. 12, количество субъектов с высоким уровнем холдингизации (группы 1-2) с 2006 по 2016 гг. резко выросло, а в группах 3 и 4 – сократилось. При этом наиболее резко приросли основные показатели в первой группе. Доля этой группы в выручке выросла примерно в 7 раз, прибыли – в 6 раз, в числе занятых и площади сельхозугодий – в 4 раза. И наоборот, доля тех же показателей в группе субъектов с наименьшим уровнем холдингизации (четвертая), в 2016 г. была в 2-24 раз ниже, чем в 2006 г. (табл. 12).

Таблица 12 -Группировка субъектов РФ по роли агрохолдингов в выручке от реализации продукции СХО

		Группы субъектов РФ по доле АХ в выручке СХО, %				По всем субъектам РФ
		>60	>40≤60	>20≤40	≤20	
Кол-во субъектов РФ*:	2006 г.	11	11	31	25	78
	2016 г.	16	24	21	18	79
Доля групп субъектов РФ с разной ролью агрохолдингов в общих показателях по всем субъектам, %:						
Выручка:	2006 г.	6,6	32,9	44,1	16,3	100,0
	2016 г.	48,9	36,4	12,7	2,0	100,0
Численность занятых:	2006 г.	8,0	27,3	43,0	21,7	100,0
	2016 г.	36,6	42,4	16,6	4,3	100,0
Площадь с/х угодий:	2006 г.	8,7	22,3	45,4	23,6	100,0
	2016 г.	30,5	36,7	25,4	7,5	100,0
Прибыль до налогообложения:	2006 г.	8,3	30,2	42,0	19,5	100,0
	2016 г.	51,0	33,1	15,0	0,9	100,0
Господдержка:	2006 г.	25,0	28,8	33,0	13,2	100,0
	2016 г.	36,5	38,6	18,3	6,6	100,0

* Без Севастополя, Санкт-Петербурга и Москвы

Устойчивость агрохолдингов. Для анализа устойчивости функционирования агрохолдингов была проанализировано 100 крупнейших по стоимости товарной продукции СХО агрохолдингов, выделенных в 2006 г. Из ста крупнейших агрохол-

дингов, сформированных по состоянию на 2006 г. и рассмотренных в работе ВИАПИ им. А.А. Никонова (2009) [3], в 2016 г. 46 ликвидированы или находятся в стадии ликвидации, в т.ч. один холдинг иностранного юр. лица и одна компания, отсутствующая в базе СПАРК. Остальные 54 головные компании АХ были действующими, но 13 из них перестали быть холдингами, т.к. их СХО отсутствовали в базе Минсельхоза РФ за 2016 г. или головные компании уступили наибольшие доли в уставных капиталах СХО другим организациям. В частности, 13 российских агрохолдингов уступили контрольные (наибольшие) пакеты в УК иностранным юридическим и физ. лицам. Приведенные данные свидетельствуют о том, что система агрохолдингов очень динамична, в ней идут активные процессы слияния и разделения, смены собственников, состава СХО и др. входящих в холдинг организаций. Система агрохолдингов неустойчива, что неизбежно в условиях ее быстрого роста и стремлении приспособиться к меняющимся условиям ведения бизнеса.

2.5 Отраслевое и территориальное распространение агрохолдингов в России

Отраслевое распространение агрохолдингов. Наибольшее число агрохолдингов имеют зерновую и молочную специализацию. Относительно много агрохолдингов птицеводческой и свиноводческой специализации. Та же картина наблюдается по численности входящих в агрохолдинги СХО. Наибольшее количество работников занято в птицеводческих и свиноводческих агрохолдингах. На них же приходится наибольшая доля в активах и, в выручке. На специализированные птицеводческие и свиноводческие агрохолдинги приходится около половины всей выручки агрохолдингов. Наиболее прибыльными являются зерновые агрохолдинги (табл. 13).

Таблица 13- Группировка агрохолдингов по специализации

	ичныезерновые и	свекловичные	юкартофельные и овощи	уководственное	свиноводческие	птицеводческие	овцеводческие	молочные	неспциализиров
Количество АХ									
2006 г.	148	7	4	22	20	47	10	100	419
2016 г.	388	14	24	17	54	72	11	187	296
Количество СХО в АХ									
2006 г.	569	27	6	29	57	435	42	217	2077
2016 г.	1101	59	53	40	148	242	25	462	1074
Численность заня-									

	ичные зерновые и	свекловичные	юкартофельные и овощи	тводственное	свиноводческие	птицеводческие	овцеводческие	молочные	неспециализиров
тых, тыс. чел									
2006 г.	54,3	5,8	0,6	2,4	8,6	98,8	1,5	19,5	306
2016 г.	80,3	17,3	2,6	2,0	44,1	130,7	1,1	43,2	181
Площадь с/х угодий, тыс. га									
2006 г.	3865	278	8	77	100	1554	628	516	10219
2016 г.	9447	1263	90	165	1003	1690	387	2195	8087
Доля АХ в активах СХО, %									
2016 г.	15,6	3,2	0,6	0,8	14,4	19,8	0,0	5,3	40,3
Доля АХ в выручке СХО, %									
2006 г.	10,1	2,5	0,2	0,5	3,7	46,9	0,0	2,6	53,5
2016 г.	14,2	3,8	0,4	0,3	13,1	31,8	0,0	3,8	32,5
Доля АХ в прибыли до налогообл., %									
2006 г.	8,3	8,8	0,7	-1,6	7,3	55,3	0,0	0,8	41,5
2016 г.	23,6	9,4	0,3	-0,7	13,3	14,2	0,0	3,1	36,8

Методика выделения аграрной структуры холдингового типа в субъектах РФ.

Кроме анализа аграрной структуры в целом по стране необходим такой же анализ по субъектам РФ и административным районам. Важным направлением структурного анализа является типологизация аграрных структур субъектов РФ и районов. В работе [3] были выделены три типа аграрных структур: корпоративный, смешанный, семейный. К первому типу отнесены субъекты РФ, где более 50% валовой продукции производится в СХО, во втором типе доля СХО составляет 30 - 50%, в третьем — до 30%. Соответственно, доля семейных хозяйств (КФХ и хозяйства населения) в валовой продукции менее 50% в первом типе, 70-50% во втором и выше 70% в третьем типе аграрных структур. Расчеты по данным за 2002 г. показали, что на тот период в стране преобладали семейный и смешанный типы аграрных структур. Только в 9 субъектах РФ основное производство было сосредоточено в СХО.

Интервалы отнесения субъектов РФ к тому или иному типу аграрной структуры были скошены (к корпоративному типу структуры субъекты РФ отнесены, если доля СХО в валовой продукции выше 50%, а к семейному типу, если доля семейных хозяйств выше 70%). Такой подход был продиктован стремлением выделить в тот период более или менее значимую группу регионов с корпоративным типом аграрной

структуры. В последующие годы ситуация изменилась: доля регионов с корпоративной аграрной структурой резко возросла. Исходя из этого в данной работе при проведении аналогичной группировки изменены как интервалы групп, так и подходы к типологизации аграрных структур субъектов РФ.

Типологизация аграрных структур районов была проведена В.А. Сарайкиным на данных Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. [48]. Были выделены 5 типов аграрных структур в зависимости от того, какие классы сельхозпроизводителей дают основную часть (более 50%) стандартизированной выручки (рассчитанный по специальной методике показатель стоимости продукции): районы нетоварного сельского хозяйства, семейного товарного хозяйства, капиталистического, крупного капиталистического и районы со смешанной аграрной структурой, где ни один из классов хозяйств не преобладал. В последней группе были выделены 3 подтипа: районы с преобладанием семейных товарных хозяйств, капиталистических и крупных капиталистических хозяйств.

В связи с кардинальными изменениями аграрной структуры как России в целом, так и отдельных субъектов РФ, в данной работе предложена новая методика выделения типов аграрной структуры и проведена группировка субъектов РФ по выделенным типам. Сохраняя три прежних типа аграрных структур (корпоративная, семейная и смешанная структуры), изменены показатели, по которым субъект РФ относится к той или иной группе. К корпоративному типу отнесены все субъекты РФ, в которых доля СХО в валовой продукции равна или превышает 55%, к семейной – доля хозяйств населения и КФХ превышает 55%. Остальные субъекты РФ отнесены к смешанной аграрной структуре (в них доли корпоративных и семейных хозяйств отличаются незначительно и колеблются в интервале 45-55%).

Для учета резкого возрастания роли агрохолдингов в сельскохозяйственном производстве при формировании аграрной структуры, в первом типе выделен агрохолдинговый подтип. К нему отнесены регионы, в которых входящие в агрохолдинги СХО производят не менее 25% валовой продукции сельского хозяйства. Во втором типе для отражения возросшей роли фермеров, выделен фермерский подтип аграрной структуры. К нему отнесены регионы, в которых фермеры производят не менее 25% валовой продукции сельского хозяйства, и доля фермеров выше доли СХО.

Группировка субъектов РФ по типам аграрных структур (по соотношению основных категорий сельхозпроизводителей). По изложенной выше методике определены типы аграрных структур в субъектах РФ. Группировка субъектов РФ по типам аграрных структур приведена в табл. 14. На основе проведенных расчетов сделан ряд выводов, касающихся типологии аграрных структур регионов:

- в 31 субъекте РФ сложился корпоративный тип аграрной структуры, в т.ч. в 24 сложился агрохолдинговый тип. Вполне ожидаемо, что агрохолдинговая структура сложилась в Белгородской, Брянской, Тамбовской, Липецкой и Курской областях, в Краснодарском и Ставропольском краях. Агрохолдинговая структура является неожиданной в Псковской области, Республике Коми, Чукотском АО. Объясняется это тем что, создавая даже одно или несколько крупных хозяйств в таких регионах, агрохолдинги становятся важнейшими производителями в регионе и на их долю приходится основная часть валовой продукции сельского хозяйства;

- в 36 субъектах РФ сложился семейный тип аграрной структуры, в т.ч. в 6-фермерский тип: (Республики Калмыкия, Алтай, Кабардино-Балкария, Ингушетия, Магаданская и Астраханская области);

- произошел значительный сдвиг в сторону корпоративных аграрных структур: выросло число регионов с таким типом структур (в 2,5 раз), в валовой продукции сельского хозяйства страны их доля возросла с 21,4 до 45,4%, регионы с агрохолдинговым типом аграрной структуры давали 41% валовой продукции;

- в 2006 г. ведущим как по количеству регионов, так и по стоимости валовой продукции был семейный тип. За последние 10 лет уменьшилось как число регионов с таким типом аграрной структуры, так и их доля в валовой продукции страны;

- наиболее высокие темпы развития в 2000-2006 гг. показывали регионы с семейным и смешанным типом аграрной структуры, а в 2006-2016 гг. - регионы с фермерским и агрохолдинговым типами аграрной структуры.

Различия между группами субъектов по аграрной структуре предопределены природными условиями, обеспеченностью землей, этнографическими факторами, эффективностью корпоративных хозяйств, региональной аграрной политикой.

Таблица 14- Группировка субъектов РФ по типам аграрных структур

		Всего по РФ	в т. ч. регионы с разными типами аграрной структуры				
			Корпоративный (ВП СХО >=55%)	в т. ч. *агрохолдинговый	Семейный (ВП ХН +КФХ>55%)	в т. ч. фермерский (ВП КФХ >=25%)	Смешанный (Доля СХО в ВП <55% и >=45%)
Число субъектов РФ	2006	78	12		46	2	20
	2016	81	31	24	36	6	14
Стоимость валовой продукции во всех категориях хозяйств:							
млрд. руб.	2006	1571	336		755	22	480
	2016	5506	2500	2258	1626	132	1379
%	2006	100	21,4		48,0	1,4	30,5
	2016	100,0	45,4	41,0	29,5	2,4	25,1
в т. ч. ВП растениеводства,млрд. руб.:	2006	765	165		353	7	247
	2016	3036	1347	1241	882	60	806
%	2006	100	21,6		46,2	1,0	32,3
	2016	100	44,4	40,9	29,1	2,0	26,6
ВП животноводства: млрд. руб.	2006	806	172		401	15	233
	2016	2470	1153	1016	744	72	573
%	2006	100	21,3		49,8	1,8	28,9
	2016	100	46,7	41,1	30,1	2,9	23,2
Удельный вес в валовой продукции отдельных категорий хозяйств, %							
СХО	2006	44,9	62,7		33,6	15,6	50,1
	2016	52,5	66,3	67,6	28,9	15,8	49,7
хозяйства населения	2006	48,1	31,8		58,1	56,4	43,7
	2016	35,4	27,5	25,7	54,8	49,5	39,5
КФХ и ИП	2006	7,1	5,5		8,4	27,9	6,2
	2016	12,1	6,2	6,8	16,3	34,7	10,8

Источник: данные Росстата РФ по СХО, КФХ и хозяйствам населения, расчеты авторов по СХО, входящим в агрохолдинги

*Государственная поддержка - Форма 10-АПК регион, МСХ РФ

** Валовая продукция СХО агрохолдингов = выручка от реализации продукции, работ и услуг (форма 6 АПК, строка 200 гр. 3)/ долю товарной продукции

3 Труд, земля и капитал в российских агрохолдингах

3.1 Производительность труда в агрохолдингах

В разделе рассмотрена эффективность использования трудовых ресурсов в СХО, включенных в агрохолдинги, и независимых. Ввиду того, что производитель-

ность труда существенно зависит от специализации, анализ проводился по всем СХО и в разрезе групп СХО по специализации.

Основными показателями, которые использованы для сравнения производительности в агрохолдингах и независимых СХО, были:

-стоимость товарной продукции на занятого. Товарная продукция может быть произведена как с использованием собственных кормов, семян, так и за счет покупных. Поэтому кроме отчетного показателя стоимости товарной продукции проанализирована стоимость товарной продукции за вычетом стоимости покупных семян, кормов. Из-за узкой специализации основной части СХО агрохолдингов, многие из них не имеют сельскохозяйственных угодий¹⁹ и все корма покупают. И наоборот, наиболее крупные по площади СХО холдинга не производят продукцию животноводства, а занимаются только растениеводством, в т.ч. производством кормов;

- площадь посевов основной культуры или поголовье скота в расчете на занятого в каждой группе специализированных хозяйств;

-валовое производство основного вида продукции в расчете на занятого в каждой группе специализированных хозяйств.

Производительность труда в агрохолдингах и независимых СХО

Стоимость товарной продукции в расчете на занятого в СХО, входящих в АХ, в 2006 г. была в 1,4 раза выше, чем в независимых СХО. В 2016 г. эта разница возросла до 1,6 раза (табл. 15). Такая ситуация вполне объяснима: в агрохолдинги за прошедшее десятилетие были вложены значительные средства, многие из них были отстроены заново, оснащены новым оборудованием, элитным скотом и семенами.

¹⁹ На долю таких хозяйств в 2016 г. приходилось 27% всей товарной продукции СХО и 43,3% животноводческой продукции. В ряде субъектов РФ, где на агрохолдинги приходилось более 60% товарной продукции, безземельные СХО производят более 80% товарной продукции. [96]

Таблица 15-Динамика стоимости товарной продукции в расчете на занятого

Показатели	СХО в агрохолдингах		Независимые СХО		Отношение показателей агрохолдинговых СХО к независимым, %	
	2006г.	2016г.	2006г.	2016г.	2006г.	2016г.
Численность занятых, тыс.чел.	498	502	1667	780	29,9	64,4
Выручка от реализации, млрд. руб.	159,2	1297	377,1	1252	42,2	103,6
Выручка в расчете на одного занятого, тыс. руб.	319,7	2583,7	226,2	1605,1	141,3	161,0

Источник: расчеты авторов по базе данных Минсельхоза по СХО.

Однако агрохолдинговые СХО использовали для производства товарной продукции гораздо больше покупных кормов. Это способствовало росту стоимости товарной продукции в агрохолдингах. Если из стоимости товарной продукции вычесть стоимость покупных кормов и семян, то различия в производительности труда в агрохолдингах и независимых СХО может оказаться значительно меньше²⁰.

Объяснить это феномен можно следующим. Наряду с техническим и технологическим прогрессом, способствовавшими росту производительности труда в агрохолдингах, на производительность влияли институциональные факторы, которые не позволили в полной мере реализовать потенциал роста. В первую очередь речь идет об изъятии земель у крестьян, превращение их в наемных работников, ослабление стимулов повышения эффективности производства из-за оппортунистического поведения наемных работников по отношению к хозяевам.

Производительность труда значительно различается в зависимости от специализации СХО. В свиноводческих хозяйствах производится более 4 млн. руб. товарной продукции на занятого, а в овцеводческих – в 8 раз меньше (около 500 тыс.). В связи с этим были проанализированы различия в производительности независимых и агрохолдинговых СХО по группам специализированных хозяйств (табл. 16). Если в целом по СХО в агрохолдингах выручка на занятого была в 1,6 раза больше, чем в

²⁰ Подтвердить эту гипотезу расчетами по данным независимых и агрохолдинговых СХО не удалось, т.к. в базе данных не было показателей стоимости покупных кормов, семян, посадочного материала. Для иллюстрации было проанализировано влияние покупной сельскохозяйственной продукции на примере наиболее холдинговой Белгородской обл. В 2016г. стоимость товарной продукции СХО области составила 243,6 млрд. руб. Эта продукция была произведена с использованием покупных кормов на сумму 62 млрд. руб. (91% стоимости всех потребленных кормов). В хозяйствах, не имеющих сельхозгодий, было произведено 95% товарной продукции животноводства. Вполне очевидно, что они все корма покупали. Еще на 2 млрд. руб. были куплены семена и посадочный материал. Основными покупателями были холдинговые структуры. Если из стоимости их товарной продукции вычесть указанные суммы, то производительность труда в них будет на 26% ниже.

независимых, то по группам различия были совершенно иными. В независимых хозяйствах, специализирующихся на производстве плодов, ягод, овцеводстве, производительность была значительно выше, чем в агрохолдинговых спецхозах. По остальным группам спецхозов в агрохолдинговых СХО производительность была выше: в свекловичных, картофелеводческих и свекловичных СХО примерно на 10%, в птицеводческих – на 18%, свиноводческих и молочных – на 30%. Как видим, кардинальных различий между холдинговыми и независимыми СХО по производительности в отдельных группах спецхозов нет. Учет более высокой доли покупных кормов в агрохолдинговых хозяйствах, видимо, еще более снизит эти различия.

Таблица 16 -Стоимость товарной продукции на одного занятого по группам специализированных хозяйств (2016г.)

Группы специализированных хозяйств*	Выручка на одного занятого, тыс. руб.			
	Все СХО	СХО агрохолдингов	Независимые СХО	СХО в агрохолдингах в % к независимым
Растениеводческие:	2008	2314,3	1831,5	126,4
зерновые и масличные	2067	2441,7	1894,9	128,9
свекловичные	3177	3229,6	2935,7	110,0
картофелеводческие и овощеводческие (открытый грунт)	1634	1793,7	1589,7	112,8
овощи закрытого грунта	1739	1935,0	1596,8	121,2
плодово-ягодные (вкл. виноград)	1133	986,3	1170,9	84,2
неспециализированные растениеводческие	1849	1914,4	1788,0	107,1
Животноводческие:	2000	2829,6	1455,2	194,4
мясное скотоводство	1669	1986,2	1282,4	154,9
свиноводческие	4171	4485,4	3473,2	129,1
птицеводческие	3028	3236,8	2741,0	118,1
овцеводческие	506	322,4	574,3	56,1
молочные	1012	1251,0	940,5	133,0
неспециализированные животноводческие	1301	2166,8	981,4	220,8
несельскохозяйственные и прочие	1667	1962,5	1288,0	152,4
Итого	1988	2582,3	1605,1	160,9

* Группы специализированных СХО выбраны по методологии North American Industry Classification System. СХО включены в группы специализированных, если основная продукция дает более 50% выручки.

Источник: расчеты авторов по базе данных Минсельхоза по СХО.

Нагрузка посевных площадей на занятого в независимых СХО в зерновых и масличных спецхозах, свекловичных и картофелеовощеводческих выше, чем в агрохолдинговых. Однако в связи с меньшей урожайности по зерновым производство

зерна и масличных культур в расчете на занятого выше в агрохолдинговых СХО. Производство картофеля и овощей на одного выше в независимых хозяйствах.

По нагрузке поголовья и производству животноводческой продукции в расчете на занятого в агрохолдинговых СХО явно лидируют в свиноводческих, птицеводческих и молочных спецхозах. В овцеводстве, наоборот, выше производительность в независимых СХО.

3.2 Перераспределение земли холдингам и эффективность ее использования.

Перераспределение земли холдингам. С учетом специфики выделения агрохолдинговых структур²¹ можно сделать следующие выводы о перераспределении земли в пользу агрохолдингов с 2006 по 2016 гг. Почти в три раза увеличилась площадь сельскохозяйственных угодий под контролем частных агрохолдинговых структур – табл. 17. К концу 2016 г. площадь сельхозугодий в агрохолдингах достигла 25% от общей площади сельхозугодий в организациях. При этом площадь сельхозугодий в прочих организациях сократилась на 21%.

Таблица 17– Перераспределение сельхозугодий

	2006 г.		2016 г.		2016/2006
	млн. га	в % к итогу	млн. га	в % к итогу	
Сельхозорганизации, входящие в частные АХ	6,9	8	20,8	25	3,02
Прочие сельхозорганизации	79,1	92	62,5	75	0,79
Всего сельхозугодий в СХО	86,0	100	83,3	100	0,97

Происходит перераспределение не только площадей между независимыми сельхозорганизациями и агрохолдингами, но и собственности внутри агрохолдингов. В таблице приведено ранжирование регионов по доле собственной земли в СХО агрохолдингов под контролем российских юридических лиц – табл. 18.

²¹ Не выделялись агрохолдинги под контролем физ. лиц из-за формата существующей в тот момент информации

Таблица 18 -Ранжирование регионов (по данным за 2016 г.) по доле собственной земли в агрохолдингах российских юридических лиц

	% собственной, 2013	% собственной, 2016		% собственной, 2013	% собственной, 2016
Республика Алтай	84	88	Псковская обл.	14	27
Калужская область	74	73	Оренбургская обл.	9	27
Тамбовская область	70	68	Карачаево-Черкесская респ.	15	22
Московская область	56	62	Алтайский край	0	20
Курская область	63	62	Тульская обл.	4	16
Ростовская область	14	59	Ставропольский край	14	14
Кировская область	59	54	Удмуртская респ.	0	11
Брянская область	27	51	Саратовская обл.	0	9
Владимирская область	60	48	Новосибирская обл.	5	8
Пермский край	44	45	Белгородская обл.	0	7
Рязанская область	0	45	Кемеровская обл.	6	7
Иркутская область	44	43	Красноярский край	10	6
Краснодарский край	30	38	Респ. Марий Эл	0	4
Ярославская область	6	33	Самарская обл.	0	4
Чувашская республика - Чувашия	21	33	Респ. Татарстан	1	4
Ленинградская обл.	38	32	Омская область	2	3
Воронежская обл.	37	32	Нижегородская обл.	1	1
Орловская область	31	31	РФ	22	27

В среднем по РФ в СХО агрохолдингов под контролем российских юр. лиц доля собственной земли растет быстро: только за 3 года она увеличилась с 22 до 27%. Если первоначально доля собственной земли была высокой в отдельных субъектах РФ, то в настоящее время уже в 20 субъектах РФ она превышает среднероссийский уровень. Уже в 8 регионах страны доля собственной земли превышает половину угодий в таких холдингах. Даже в таких регионах с развитым предпринимательством сельских жителей (что выражается в широком распространении фермерских хозяйств) как Ростовская обл., идет концентрация собственности на используемую землю в агрохолдингах. Это новое явление – переход от аренды к собственности на землю в агрохолдингах - требует изучения. В качестве гипотезы может выступать гипотеза о низких доходах сельского населения как стимула продажи земельных долей, полученных в ходе приватизации в начале 90-х гг. прошлого века.

Перераспределение земли в пользу иностранных агрохолдингов. Для оценки перераспределения сельскохозяйственных угодий под контроль иностранных агрохол-

дингов из всех субъектов РФ были выделены те, где есть СХО, входящие в такие агрохолдинги, - 34 субъекта. За период с 2013 по 2016 гг. площадь сельхозугодий под контролем агрохолдингов, принадлежащим иностранным лицам (иностранные агрохолдинги), возросла на 21%. В Нижегородской, Калининградской и Брянской обл. за 3 года площади в иностранных агрохолдингах удвоились.

В абсолютных цифрах площади под контролем иностранных агрохолдингов выросли на 0,7 млн. га. Самый крупный переход земель наблюдается в Брянской области – плюс 276 тыс. га сельхозугодий. Десятки тысяч га переходят под контроль иностранных агрохолдингов в самых сельскохозяйственных регионах страны – Курской, Воронежской, Пензенской, Тамбовской и других областей, включая приграничные территории – Калининградскую область²².

Несмотря на механизмы ограничения перехода сельхозземель в собственность иностранцев, в СХО иностранных агрохолдингов увеличивается площадь и доля сельхозугодий в их собственности. За 2013-2016 гг. площадь таких земель приросла на 62% относительно 2013 г. (на 620 тыс. га). Половина из этой площади приходится на Брянскую область.

Рост площадей в собственности иностранных агрохолдингов наблюдается при том, что в России иностранные лица не могут иметь в собственности сельхозугодия:

«Иностранцы граждане, иностранные юридические лица, лица без гражданства, а также юридические лица, в уставном (складочном) капитале которых доля иностранных граждан, иностранных юридических лиц, лиц без гражданства составляет более чем 50%, могут обладать земельными участками из земель сельскохозяйственного назначения только на праве аренды, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным [законом](#) от 1.05.2016 г. N 119-ФЗ. Эти ограничения легко обходятся через создание двухуровневых дочерних компаний: первая компания будет компанией с иностранным участием, а вторая – учрежденная российской компанией с иностранным участием – уже российской, на которую не распространяются запреты по приобретению земли в собственность.

В табл. 19 консолидирована рассмотренная выше информация.

Таблица 19 -Консолидированная таблица изменений в землепользовании агрохолдингов за 2013-2016 гг.

²² Иностранцы холдинги могут быть в собственности граждан с российскими паспортами, которые выступают конечными собственниками. Однако нет гарантий, что те российские граждане, в которыми ассоциируется собственность в холдингах, являются действительно их собственниками, так как переход собственности в офшорах не является прозрачным.

	2016 г. в % к 2013 г.		
	с/х угодия	в т.ч. в собственности	Пл. пашни,
Частные агрохолдинги	122,8	143,0	123,5
Под контролем:			
русские юр лица	109,3	129,9	108,4
иностранцы юр лица	131,3	173,1	129,6
физ.лица	122,7	133,8	124,3
СХО, не входящие в агрохолдинги	92,8	102,8	92,4
ВСЕГО СХО	98,9	113,3	99,4

Земельные ресурсы активно перетекают от самостоятельных СХО в агрохолдинги. Только за 3 года агрохолдинги увеличили землепользование на 23%. Причем, наиболее активны в консолидации земель – агрохолдинги, контролируемые иностранными компаниями. На втором месте – люди-агрохолдинги – владельцы нескольких СХО. Несмотря на то, что в стране принята идеология запрета на передачу сельхозземель иностранным юридическим и физическим лицам, иностранные агрохолдинги активно приобретают/получают землю в собственность, то есть, обеспечивающие механизмы не работают. Кроме того, анализ структуры агрохолдингов показывает, что наряду с СХО в состав многих агрохолдингов входят организации, основные виды деятельности которых – управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом. Эти организации не являются сельскохозяйственными (их нет в базе СХО), но на них могут быть записаны земля и другое собственное имущество, которое затем передается на разных условиях в дочерние организации. В случае, если на такого рода компании покупаются земельные участки, а затем они передаются СХО, то тогда информации о площади собственной земли в собственности занижена, т.к. среди собственных сельхозугодий организаций-пользователей они не числятся. Аналогичная картина по активам: они могут числиться на отдельных компаниях агрохолдингов, которые не занимаются сельским хозяйством, но на которые оформлены здания, сооружения, техника всех СХО холдинга. Это позволяет исказить показатели эффективности работы СХО и создает риски несопоставимости показателей с нехолдинговыми организациями, где земля и имущество числятся за самими СХО.

Эффективность использования земли. Традиционно экономическая эффективность использования земли оценивается системой показателей, в которой есть показатели урожайности, продуктивности сенокосов и пастбищ, выход продукции на

растениеводства на 100 га пашни, а животноводства – на 100 га сельхозугодий, при-
быль на 100 га сельхозугодий, валовая продукция к затратам и т.д.. В советский пери-
од было принято определять долю сельхозугодий в земельной площади и пашни в
общей площади сельхозугодий. Более высокий показатель считался показателем луч-
шего использования. Вместе с тем попытки использовать эти показатели не всегда
успешны. Например, повышение уровня распаханности (пашня/площадь сельхоз-
угодий*100) теперь не является очевидным показателем более высокой эффектив-
ности использования земли, т.к. чрезмерная распашка, скорее, свидетельствует о нега-
тивном отношении к национальному богатству - земле. Или показатель выхода
валовой продукции растениеводства не имеет смысла, если выручка от растениевод-
ства ниже, чем в СХО, где правильно спрогнозировали спрос на продукцию и произ-
вели меньше валовой продукции, но реализовали больше товарной. Таким образом,
круг показателей, с помощью которых может быть оценена эффективность использо-
вания земли, должен быть скорректирован. Кроме того, не все показатели можно
рассчитать из-за ограничений в доступе к информации. В этом разделе эффектив-
ность использования будет оценена с учетом доступной информации и изложенных
выше замечаний. В качестве показателей будут использованы следующие: доля
неиспользуемой пашни; доля неиспользуемых сельхозугодий; выручка от реализации
продукции растениеводства на 100 га посевов; рентабельность затрат товарной
продукции растениеводства. Результаты расчетов приведены в таблице 20.

Таблица 20 -Доля используемых сельхозугодий и пашни в агрохолдинговых и незави-
симых сельскохозяйственных организациях, %

	Доля испол. с/х угодий		Доля испол. пашни	
	2013	2016	2013	2016
Частные агрохолдинги	96,2	96,4	98,1	98,6
под контролем: российских юрлиц	97,2	96,7	98,8	98,5
иностраннх юрлиц	93,1	93,6	96,5	99,2
физических лиц	97,0	97,2	98,5	98,4
Прочие сельхозорганизации	96,7	96,2	98,1	97,9
Все сельхозорганизации	96,6	96,2	98,1	98,1

В 2013 г. СХО под контролем иностранных юр. лиц в меньшей степени исполь-
зовали сельхозугодия, кроме пашни, чем остальные агрохолдинговые и независимые
СХО. По использованию пашни их показатели в 2016 г. были выше, чем в любых
других агрохолдингах и независимых СХО. В целом, нет разницы в доле исполь-
зуемых земель как между агрохолдинговыми СХО, так и независимыми.

Таблица 21 -Выручка от реализации продукции растениеводства на га посевов, тыс. руб.

	2013	2016
Частные агрохолдинги	14,4	26,7
под контролем: российских юрлиц	18,6	33,2
иностраннх юрлиц	18,2	33,1
физических лиц	12,4	23,4
Прочие сельхозорганизации	8,6	15,3
Все сельхозорганизации	9,9	18,5

СХО под контролем российских юр. лиц и под контролем иностранных юридических лиц имеют одинаковые показатели по выручке на га посева. Агрохолдинги под контролем юридических лиц (как российских, так и иностранных) существенно интенсивнее использовали сельхозугодья, чем под контролем физических лиц и независимых СХО табл 21. В 2016 г. сохранился аналогичный разрыв.

Рентабельность по затратам. Агрохолдинги иностранных юр. лиц в 2013 г. имели рентабельность, аналогичную другим агрохолдингам. В 2016 г. их рентабельность (выручка-затраты/затраты) была существенно выше рентабельности СХО других агрохолдингов, и независимых СХО – табл. 22. Независимые организации и агрохолдинги под контролем иностранных юр. лиц почти в 2 раза улучшили этот показатель, в других агрохолдингах рост рентабельности был ниже.

Таблица 22 -Рентабельность реализации в растениеводстве (по затратам), %

	Рентабельность,%	
	2013	2016
Частные агрохолдинги	29,5	50,6
под контролем: российских юрлиц	29,9	47,1
иностраннх юрлиц	29,9	56,4
физических лиц	29,1	48,8
Прочие сельхозорганизации	22,2	39,1
Все сельхозорганизации	24,5	43,5

Таким образом, показатели интенсивности использования пашни, выхода продукции на га посевов, рентабельности (по затратам) выше в СХО агрохолдингов под контролем иностранных юр. лиц. Независимые СХО имеют худшие показатели, однако, динамика показателя рентабельности лучше, чем в агрохолдинговых СХО.

3.3 Концентрация капитала и эффективность его использования

Концентрация капитала оценивается здесь через концентрацию активов, собственных и привлеченных средств в агрохолдингах и независимых организациях.

Структура распределения активов по агрохолдингам и независимым СХО приведена в таблице 23. Как видно по данным за 2013-2016 гг. они активно перераспределяются от независимых СХО в агрохолдинговые формирования: если стоимость активов в текущих ценах выросла в независимых СХО на 22%, то в разных типах агрохолдингов – от 64 до 105%. В результате доля активов в независимых СХО сократилась с 64 до 54%. Наибольший структурный положительный сдвиг по активам СХО наблюдается в агрохолдингах под контролем иностранных юр. лиц. Отрицательный – в независимых СХО.

Таблица 23 -Активы агрохолдингов и независимых СХО, млн. руб., текущие цены

		российские юр лица	иностранные юр лица	физлица	независимые	ВСЕГО СХО
Активы	2013	146855	394984	726684	2227683	3496206
	2016	300814	779245	1192086	2714096	4986242
2016 в % к 2013		205	197	164	122	143
% по группам	2013	4,2	11,3	20,8	63,7	100,0
	2016	6,0	15,6	23,9	54,4	100,0

Структура активов по рассматриваемым категориям различна: в нехолдинговых СХО доля основных средств выше, чем в холдинговых (табл.24). Это связано с особенностями оформления бизнеса, когда имущество может быть зарегистрировано на компании, которые не являются сельхозпроизводителями. Такие сложные формы оформления собственности связаны с минимизацией рисков отъема собственности или минимизации издержек при залоге или продаже имущества. Продажа совокупности объектов в СХО связана с высокими издержками переоформления каждой отдельной единицы, а в случае концентрации движимого и недвижимого имущества в отдельных компаниях требуется оформление перехода права или залога на компанию или отдельные пакеты акций.

Таблица 24 -Основные средства в холдинговых и нехолдинговых СХО

		агрохолдинги			Незави- симые СХО
		российских юр лиц	иностран- ных юр лиц	физ.лиц	
Основные сред- ства, млн. руб.	2013	64578	145519	303477	1030325
	2016	102842	317175	516917	1224720
2016/2013					
в текущих ценах		159	218	170	119
в ценах 2013 г.		120	164	129	90
% по группам	2013	4,2	9,4	19,7	66,7
	2016	4,8	14,7	23,9	56,7
Доля в общих ак- тивах	2013	44,0	36,8	41,8	46,3
	2016	34,2	40,7	43,4	45,1

Несмотря на то, что доля основных средств в агрохолдингах меньше, чем в нехолдинговых СХО, в них идет их активное пополнение. Так, даже в постоянных ценах с 2013 по 2016 г. рост в агрохолдингах российских юр. лиц и так называемых людей-холдингов составил 1,2-1,3 раза, а под контролем иностранных юр. лиц – в 1,6. При этом независимые СХО теряют основные средства.

Капитал организаций и холдингов складывается из собственных и привлеченных средств. За 2013- 2016 гг. рост собственных и привлеченных средств в агрохолдинговых организациях шел намного активнее, чем в независимых. Причем, в агрохолдингах под контролем иностранных лиц – намного активнее, чем в агрохолдингах под контролем российских юридических лиц и физических лиц– табл. 25.

Таблица 25 -Собственный капитал в агрохолдингах и независимых СХО, млн. руб.

Показатели		агрохолдинги			Незави- симые СХО
		рос- сийские юр лица	иностран- ные юр ли- ца	физ.ли- ца	
Собственные и привлеченные средства	2013	143741	28249	77690	329771
	2016	305177	90999	200669	524714
2016/2013 г.					
в текущих ценах		212	322	258	159
в ценах 2013 г.		160	243	195	120
Собственные средства	2013	40526	7347	16693	124832
	2016	151527	30932	88131	279395
2016/2013 г.					
в текущих ценах		374	421	528	224
в ценах 2013 г.		282	318	398	169
Доля в общих активах	2013	28,2	26,0	21,5	37,9
	2016	49,7	34,0	43,9	53,2

При этом доля собственного капитала выше в независимых СХО, чем в любом из представленных в таблице агрохолдингов, т.е. независимым СХО менее доступно привлечение средств со стороны – табл. 26

Таблица 26 -Привлеченные средства в агрохолдингах и независимых СХО, млн. руб.

		агрохолдинги			Прочие
		рос- сийские юр лица	иностранные юр лица	физ.ли- ца	
Привлеченные средства	2013	103215	20902	60997	20493 9
	2016	153650	60067	112537	24531 9
2016/2013 г.					
в текущих ценах		149	287	184	120
в ценах 2013 г.		112	217	139	90

Объем привлеченных средств в целом по всем группам хозяйств растет, но рост самый слабый в независимых СХО даже в текущих ценах. Пересчет в сопоставимые цены показывает, что в 2016 г. привлечение средств сократилось относительно 2013 г. в отличие от агрохолдингов.

В результате разной политики и доступа к кредитам соотношение собственных и заемных средств по типам хозяйств разное. Собственные средства не являются основным источником капитала в агрохолдинговых организациях. Причем, в наибольшей мере это проявляется в агрохолдингах иностранных юр. лиц. Вместе с тем по сравнению с 2013 г. в 2016 г. доля собственных средств в иностранных агрохолдингах – как и в других типах производителей - увеличивается, но все еще составляет только половину от заемных – табл.27. Деятельность независимых СХО основано преимущественно на своем капитале.

Таблица 27 -Соотношение собственных и заемных средств в агрохолдинговых и независимых сельскохозяйственных организациях

		агрохолдинги			Независимые
		рос- сийские юр лица	иностранные юр лица	физ.ли- ца	
Собственные/ привлеченные средств	2013	0,393	0,351	0,274	0,609
	2016	0,986	0,515	0,783	1,139
% привлечен- ных средств в собственным и	2013	72	74	79	62
	2016	50	66	56	47

привлеченным					
--------------	--	--	--	--	--

Несмотря на постоянные разговоры о невозможности возврата заемных средств и полезности реструктуризации задолженности СХО, данные свидетельствуют об ином: все СХО активно сокращают долю заемных средств.

Таким образом, активы все еще преимущественно находятся в независимых СХО, однако они активно перераспределяются в пользу агрохолдингов. Причем, наиболее активно – в агрохолдинги под контролем иностранных юр. лиц. При пересчете в сопоставимые цены видно, что независимые компании теряют активы.

Оценка эффективности концентрации производства. Эффективность традиционно оценивается по широкому кругу показателей. Однако здесь, основываясь на имеющейся базе данных, круг традиционных показателей сужен. В настоящем разделе оценены показатели рентабельности, фондоотдачи, возвратности заемных средств, которые используются для пополнения капитала. Рентабельность независимых организаций ниже, чем в агрохолдингах – табл. 28

Таблица 28 - Рентабельность в агрохолдингах и независимых СХО, %

	По затратам		по EBITDA		Кредиторская задолженность/EBITDA расчет
	2013	2016	2013	2016	
	расчет		расчет		
Независимые СХО:	9,8	21,6	13,3	19,4	5
Агрохолдинги					5
российские юр лица	13,4	33,4	14,3	22,6	6
иностраные юр лица	14,0	26,4	17,0	23,6	5
физлица	13,1	25,3	16,2	20,4	5

Огромные различия в уровнях рентабельности - свидетельство неустойчивости производства и доходов во всех СХО. Несмотря на то, что независимые СХО имеют в рассматриваемые годы меньший уровень рентабельности, его прирост в 2016 г. относительно 2013 г. выше, чем в агрохолдинговых СХО. Среди агрохолдинговых СХО лучшие показатели у агрохолдингов под контролем юридических лиц.

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных средств организаций. В рассматриваемый период она росла в агрохолдинговых и независимых организациях. Однако лучшие показатели – в агрохолдингах под контролем иностранных юридических лиц – табл. 29

Таблица 29 -Выручка на руб. основных средств в агрохолдинговых и независимых организациях

	агрохолдинги			Независимые СХО
	российские юр лица	иностраннне юр лица	физ. лица	
2013	1,06	1,21	1,09	0,90
2016	1,28	1,33	1,27	1,09

Для оценки долговой нагрузки в агрохолдинговых и иных организациях используется отношение суммы долга к EBITDA. Этот показатель позволит оценить сколько лет потребуется для погашения задолженности за счет чистого денежного потока (табл. 30)

Таблица 30 - Задолженность/EBITDA

	Агрохолдинги			Независимые СХО
	российские юр лица	иностраннне юр лица	физ.лица	
2013	9	9	9	10
2016	6	5	5	5

Расчеты срока погашения долга подтверждают выводы о том, что все СХО – независимые и агрохолдинговые – за 3 года существенно сократили долговую нагрузку. Однако в независимых СХО это сокращение произошло в 2 раза. Как видно из расчетов выше, это связано с тем, что в структуре собственных и заемных средств в независимых СХО доля заемных средств всегда была меньше. Ограничение в привлеченных средствах приводит к ограничениям в модернизации основных средств и, как следствие, меньшей фондовооруженности (табл. 31).

Таблица 31 -Фондовооруженность в независимых и агрохолдинговых СХО

		агрохолдинги			Независимые СХО
		российские юр лица	иностраннне юр лица	физлица	
Основные средства, млн. руб.	2013	64578	145519	303477	1030325
	2016	102842	317175	516917	1224720
Число работников чел.	2013	54496	66680	235097	1014124
	2016	64083	95518	272046	850261
Фондовооруженность, млн. руб./чел	2013	1,19	2,18	1,29	1,02
	2016	1,60	3,32	1,90	1,44

Увеличение разрыва между хозяйствами – в первую очередь под контролем иностранных юр. лиц объясняется значительно большей фондовооруженностью этой

группы предприятий. Это обеспечивается лучшим доступом к привлеченным средствам, обеспечивает модернизацию производства.

4 Влияние агрохолдингов на занятость и доходы сельского населения

Холдингизация оказывает существенное влияние на экономическую эффективность входящих в агрохолдинги СХО, способствует привлечению инвестиций, росту производства, повышению конкурентоспособности сельхозпродукции, производительности и оплаты труда занятых в них работников. Наряду с экономическим эффектом в сельском хозяйстве, холдингизация оказывает существенное влияние на развитие сельских территорий. Об этом речь пойдет в данном разделе.

4.1 Влияние на численность и занятость сельского населения

При оценке влияния холдингизации на численность и занятость сельского населения использовались следующие методические положения:

а) оценка проводилась по данным 79 субъектов РФ;

б) рассчитан показатель – уровень холдингизации субъекта РФ. Он определялся как отношение стоимости валовой продукции сельского хозяйства субъекта РФ, произведенной в СХО, входящих в агрохолдинги, к стоимости валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств. Стоимость валовой продукции по всем СХО и по всем категориям хозяйств бралась из данных Росстата, а стоимость валовой продукции агрохолдинговых СХО рассчитывалась пропорционально их доле в стоимости товарной продукции СХО. (Расчет уровня холдингизации субъектов РФ приведен в приложении Д отчета о НИР по этой теме);

в) проведена группировка субъектов РФ по уровню холдингизации (2016г.). Выделено 4 группы субъектов: с долей агрохолдинговых СХО в валовой продукции всех категорий хозяйств менее 10%, 10-25%, 25-50% и выше 50% (табл. 33).

г) сравнивалась динамика численности и занятости сельского населения за 2006-2016гг. в группах субъектов РФ с разным уровнем холдингизации. В основной части субъектов РФ уровень холдингизации в 2016г. не превышал 25%. Только в 5 регионах он был выше 50% (Белгородская, Брянская, Псковская, Новгородская обл., Чукотский АО. В 3-х последних субъектах высокий уровень холдингизации обеспечивался точечным ростом одного входящего в агрохолдинг СХО при деградации остальной сельской территории. В среднем удельный вес холдингов в валовой

продукции первой группы регионов, в которую входят в основном национальные республики), был меньше 5%, во второй -17%, а в четвертой группе он был почти 70%

В выделенных группах регионов существенно различались тенденции развития сельских территорий. Чем выше уровень холдингизации, тем быстрее сокращалось сельское население в регионе. Например, в первой группе, где роль холдингов незначительна, сельское население не только не сократилось, а даже выросло за 10 лет на 7,4%, а в группе, где шел интенсивный процесс холдингизации, численность сельского населения за 10 лет снизилась на 9% (табл. 32).

Таблица 32 - Динамика численности сельского населения и его занятости в сельском хозяйстве в группах субъектов РФ с разным уровнем холдингизации

	Доля АХ в ВП сельского хозяйства субъектов РФ				
	До 10%	10-25%	25-50%	более 50%	Итого
Кол-во субъектов РФ	27	27	20	5	79
Средняя по группе доля СХО АХ в валовой продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, %	4,9	16,9	36,1	68,2	25,6
Сельское население тыс. чел.: 2006 г.	9622	14614	13023	1389	38649
2016 г.	10309	13650	12482	1265	37706
2016 г. в % к 2006 г.	107,1	93,4	95,8	91,0	97,6
Численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.: 2006 г.	1605	2743	2465	305	7118
2016 г.	1434	2029	1783	220	5467
2016 г. в % к 2006 г.	89,4	74,0	72,3	72,2	76,8

Источник: Расчеты по базе данных Минсельхоза РФ и Росстата. Данные по численности занятых по всем категориям хозяйств не совпадают с данными Росстата, так как здесь приведены данные только по сельскому хозяйству, а Росстат приводит данные по сельскому хозяйству, охоте и рыболовству. Данные по сельскому хозяйству рассчитаны путем вычета из общих данных по сельскому хозяйству, охоте и рыболовству численности занятых в коммерческих организациях этих отраслей (см. Росстат национальные счета).

Еще значительнее было влияние агрохолдингов на занятость в сельском хозяйстве. За анализируемый период она снизилась во всех рассматриваемых группах субъектов РФ. Однако, в регионах с высоким уровнем холдингизации снижение составило 37,8%, в то время как в регионах с высоким уровнем развития малых форм хозяйствования - лишь 10,4%. Агрохолдинги модернизируют весь технологический процесс. Механизация, автоматизация едут к резкому снижению численности занятых в СХО. Создавая новые высокотехнологичные рабочие места агрохолдинги вы-

свобождают прежних занятых. Повышая конкурентоспособность своей продукции холдинги вытесняют конкурентов, вынуждая и их закрывать рабочие места.

В странах ЕС, США и многих других странах, где получили развитие кооперация и контрактное сельское хозяйство, кооперативы и частные интеграторы содействуют сохранению и развитию фермерского сектора, передаче ему знаний и инноваций, новых технологий, пород животных, сортов растений, средств защиты растений и животных, способов организации производства (см. раздел 2.1). У российских агрохолдингов во взаимоотношениях с фермерскими и другими малыми формами хозяйствования преобладает стремление изъятия их земель, вытеснения с рынка, превращения самостоятельных хозяев в наемных работников. В результате сельское развитие становится точечным (в агрохолдингах), а на остальных территориях недоиспользуются трудовой потенциал, земля и другие природные ресурсы, ликвидируются сельские поселения. Вокруг точек роста появляются зоны запустения.

Для развивающихся стран сокращение доли занятых в сельском хозяйстве – типичное явление, рассматриваемое как прогрессивное. Но оно может быть таким при условии, если высвободившаяся рабочая сила находит применение в других отраслях, где ее производительность выше, чем в сельском хозяйстве. В данном же случае высвобожденная рабочая сила перешла в хозяйства населения, где производительность в четыре раза меньше, чем в СХО, что привело к существенному падению доходов сельского населения и росту уровня бедности на селе.

4.2 Влияние на доходы сельского населения и уровень бедности

Оценка влияния агрохолдингов на доходы сельского населения и уровень бедности на селе проводилась по следующей методике:

а) субъекты РФ по уровню холдингизации были сгруппированы по методике, приведенной выше (раздел 4.1);

б) по всем группам субъектов РФ по данным Росстата была рассчитана численность населения всего, в т. ч. сельского и городского, расходы сельского населения на конечное потребление, оплата труда работников агрохолдингов, доходы сельского населения без учета сумм оплаты труда в СХО агрохолдингов;

в) определены по всем группам численность и доли населения всего, в т.ч. городского и сельского, живущего за чертой бедности (имеющего доходы ниже прожиточного минимума);

г) для оценки влияния холдингизации на сближение уровней жизни городского и сельского населения рассчитаны соотношения долей малоимущего сельского и городского населения по всем группам. Сокращение разрыва между уровнем бедности сельского и городского населения свидетельствует о положительном влиянии агрохолдингов на доходы сельского населения, а рост – об отрицательном.

Как видно из данных табл. 33, расходы на конечное потребление в группах субъектов РФ с разным уровнем холдингизации различны: в первой группе - 10,7 тыс. руб. на сельского жителя в месяц, в последней – 14,3 тыс. Эти различия лишь частично можно объяснить холдингизацией. Действительно, оплата труда работников в СХО, входящих в агрохолдинги, значительно выше, в районах с высоким уровнем холдингизации (16,8 тыс. руб. в первой группе и 29,3 тыс. руб. в четвертой). Однако даже если вычесть дополнительные доходы в расчете на одного занятого в агрохолдингах из общих доходов населения, различия в доходах по группам субъектов РФ останутся, хотя и несколько снизятся.

Таблица 33 - Влияние уровня холдингизации на доходы сельского населения (2016)

Кол-во регионов	Доля АХ в ВП сельского хозяйства				
	До 10%	10-25%	25-50%	более 50%	Итого
	27	27	20	5	79
Численность сельского население, тыс. чел	10309	13650	12482	1265	37706
Расходы сельского населения на конечное потребление, млн. руб. в год	1322309	2012796	1910538	216529	5462172
Расходы на конечное потребление в расчете на одного сельского жителя, тыс. руб. в месяц	10,7	12,3	12,8	14,3	12,1
Число занятых в СХО АХ, тыс. чел	33	157	272	64	526
Оплата труда всех работников СХО АХ, млн. руб. в год	6630	41875	87045	22535	158086
Оплата труда одного работника СХО АХ, тыс. руб. в месяц	16,8	22,2	26,7	29,3	26,1
Численность сельского населения (за минусом занятых в СХО АХ), тыс. чел.	10276	13493	12210	1201	37180
Расходы сельского населения на конечное потребление (за минусом оплаты труда в СХО АХ), млн. руб. в год	1315679	1970921	1823493	193993	5304086
Расходы на конечное потребление (за минусом оплаты труда в СХО АХ) на одного сельского жителя (за минусом занятых в СХО АХ), тыс. руб. в год	10,7	12,2	12,4	13,5	11,9

Источник: Расчеты по базе данных Минсельхоза РФ (доля агрохолдингов) и данным Росстата (по численности населения и уровню его бедности).

Холдингизация влияет и на уровень сельской бедности (табл. 34). В регионах с высоким уровнем холдингизации доля бедного населения в селе несколько ниже, чем

в регионах с небольшой долей агрохолдингов в валовой продукции сельского хозяйства. Так в первой группе доля сельского населения, живущего за чертой бедности, составляла 26,4%, а группе наиболее холдингизированных регионов – 20,4%. Однако различия имеются не только по сельскому, но и городскому населению. Доля бедных в селе в 2-3 раза выше, чем в городе. В группе наименее холдингизированных регионов это соотношение - 2,1 раза, в наиболее холдингизированных – 2,3 раза. В промежуточных группах оно значительно выше (2,7-2,9 раза). Итак, холдингизация не оказывает существенного влияния на снижение уровня бедности в селе.

Таблица 34 - Влияние уровня холдингизации на уровень сельской бедности (2016г.)

Показатели	Доля АХ в ВП сельского хозяйства субъектов РФ				
	До 10%	10-25%	25-50%	более 50%	Итого
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, тыс. чел.: всего	4950	7427	5164	512	18053
в т.ч. сельского	2717	3769	2627	258	9371
городского	2233	3657	2538	254	8682
Доля населения, живущего за чертой бедности, %: всего	17,5	14,4	11,6	12,5	14,0
в т.ч. сельского	26,4	27,6	21,0	20,4	24,9
городского	12,4	9,6	7,9	9,0	9,6
Отношение доли бедного населения в селе к доле в городе, разы	2,1	2,9	2,7	2,3	2,6

Источник: Расчеты по базе данных Минсельхоза РФ (доля агрохолдингов) и данным Росстата (по численности населения и уровню его бедности).

Этот вывод вытекает из анализа влияния холдингизации на уровень доходов и бедности населения в целом. Если рассматривать отдельные категории участников холдингизации, то выводы оказываются другими. Холдингизация оказывает очень существенное влияние на распределение добавленной стоимости СХО между основными участниками: собственниками СХО, их наемными работниками и государством. Для проверки этой гипотезы использована методика и результаты расчетов распределения доходов между участниками, приведенные в работе, выполненной Центром агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХ и ГС в 2018г. [97]

Доходы собственников СХО рассчитывались как сумма прироста чистых активов хозяйства за год и полученных дивидендов. Из этой суммы вычитались расходы собственника на увеличение вкладов в УК СХО в текущем году и выплаченных налогов по дивидендам. Доходы наемных работников, включая менеджеров и специ-

алистов - это их зарплата с соц. выплатами за минусом НДФЛ. Доходы государства - сумма выплаченных СХО налогов и сборов (минус возвраты), отчисления во внебюджетные фонды, взносы по страхованию травматизма. Из этой суммы надо вычесть субсидии из бюджетов всех уровней на поддержку сельхозпроизводителей. Сумма доходов всех участников – расчетная величина добавленной стоимости, созданной СХО субъекта РФ.

Для анализа результатов все субъекты РФ группировались по уровню холдингизации по изложенной выше методике. Результаты расчетов приведены в табл. 35.

Таблица 35- Распределение добавленной стоимости СХО между собственниками, работниками и государством в группах субъектов РФ с разным уровнем холдингизации (2016г.)

	Доля АХ в ВП сельского хозяйства субъектов РФ				
	До 10%	10-25%	25-50%	более 50%	Итого
Кол-во субъектов РФ	27	27	20	5	79
Средняя по группе доля СХО АХ в валовой продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, %	4,9	16,9	36,1	68,2	25,6
Расчетная добавленная стоимость СХО, млн. руб.	73409	221369	378088	86561	759428
Из них: доходы собственников	28437	87626	179550	59590	355202
оплата труда работников (без НДФЛ)	28115	99665	140519	26724	295024
доходы государства	16857	34077	58019	248	109202
в т. ч.: поступления в бюджет	35732	96697	126075	22739	281243
субсидии из бюджета	-18875	-62619	-68056	-22491	-172041
Удельный вес в добавленной стоимости, %:					
собственников СХО	38,7	39,6	47,5	68,8	46,8
работников СХО	38,3	45,0	37,2	30,9	38,8
государства	23,0	15,4	15,3	0,3	14,4
в т.ч. поступления в бюджет	48,7	43,7	33,3	26,3	37,0
субсидии из бюджета	-25,7	-28,3	-18,0	-26,0	-22,7

Источник: Расчеты по сводным годовым отчетам СХО субъектов РФ.

Анализ приведенных данных позволяет сделать ряд выводов.

- холдингизация способствует резкому повышению доли собственников СХО в добавленной стоимости: в первой группе субъектов собственники получают 38,7% добавленной стоимости, а в 4-ой – 68,8%. В холдингизации заинтересованы прежде всего собственники СХО, она способствует росту их доходов.

- с повышением уровня холдингизации снижается доля работников СХО в добавленной стоимости (с 38,3 в первой группе до 30,9% в 4-ой). Это является одной из причин роста бедности сельского населения при росте объемов производства и доходности сельскохозяйственных организаций.

- доля государства в добавленной стоимости катастрофически снижается по мере роста уровня холдингизации (с 23% в первой группе, до 0,3% в четвертой). Государство активно поддерживает холдингизацию, но этим оно стимулирует сокращение своих доходов от деятельности СХО. Доля выплаченных СХО налогов и сборов (включая отчисления во внебюджетные фонды) в холдигизированных субъектах существенно ниже (в 4-ой группе 26,3%, в первой – 48,7%). Что касается доли субсидий, то ее колебания по группам меньше. При этом в субъектах РФ с высоким уровнем холдингизации сумма субсидий СХО примерно равна их перечислениям в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, в то время как в первой группе перечисления почти в 2 раза превышают субсидии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аграрная политика не может разрабатываться без учета сложившейся аграрной структуры. В настоящее время политика базируется на том, что есть три типа сельхозпроизводителей: СХО, крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства. Официальные статистические наблюдения направлены на почти такие же типы сельхозпроизводителей (вместо личных подсобных хозяйств – хозяйства населения). Ни в мерах государственной поддержки, ни в статистическом наблюдении не выделяются агрохолдинги, хотя в общественной дискуссии и в сводках новостей тема агрохолдингов ключевая. При этом нет официальных данных о числе, типах, размерах агрохолдингов, какую долю СХО они включают, какую роль играют агрохолдинги в сельском хозяйстве РФ, насколько они прибыльны и надо ли их поддерживать. Для ответа на эти вопросы и было проведено настоящее исследование.

Нет официального определения, что такое - агрохолдинг. Традиционно считается, что в агрохолдинге есть головная организация, владеющая контрольными пакетами акций, долей участия в совокупности СХО. Авторами была проведена огромная работа по определению собственников более чем 19 тыс. СХО (по 2016 г.) сопоставлением круга предприятий, сдающих отчеты в Минсельхоз РФ (без указания их наименования) с базой ЕГРЮЛ, Спарк-Интерфакс и Руслана.

Было выявлено 1063 совокупности СХО, в которых их контрольные пакеты акций (долей участия) принадлежали одному лицу. Из выявленных совокупностей 85 были в собственности РФ, субъекта РФ или муниципального образования. Анализ

последних не подтвердил гипотезу, что каждую из совокупности организаций с одним учредителем можно считать агрохолдингом. На примерах было показано, что организации с одним и тем же учредителем не могли быть частью одного бизнеса, так как являлись подконтрольными организациями других государственных образований в далеких от сельского хозяйства бизнесах. Это позволило исключить совокупности государственных и муниципальных организаций из состава агрохолдингов, отмечая, что 85 государственных и муниципальных структур являются учредителями нескольких сельхозорганизаций. Был сформулирован один из принципиальных признаков агрохолдинга: агрохолдинг - это не только тогда, когда у совокупности СХО есть один учредитель, это еще и тогда, когда эта совокупность организаций управляется как один бизнес.

Анализ показал, что агрохолдинг - это не всегда вертикальная структура в смысле управления (не всегда есть головная компания), но всегда горизонтальная (есть несколько СХО) - вертикальная (по встраиванию в продовольственную цепочку). Причем, другие звенья вертикальной продовольственной цепочки могут быть в собственности того, кто является и собственником сельхозорганизаций (т.е., несколько звеньев есть в самом агрохолдинге), а могут быть и в собственности других компаний или физических лиц (другие звенья могут быть вне холдинга). Необходимость встраивания обусловлена местом сельского хозяйства в формировании продукта. Есть случаи, когда вертикальная продовольственная цепочка есть внутри сельхозорганизаций, когда предприятия переработки не выделены в отдельные организации в агрохолдинге, а переработка существует в рамках СХО. То есть, вертикальная интеграция продукта может присутствовать без вертикальной взаимосвязи сельскохозяйственного предприятия и предприятий других отраслей.

Анализ международного опыта выявил продовольственные компании, которые осуществляли вертикальную интеграцию сельского хозяйства в продовольственные цепочки, но сельское хозяйство остается чаще всего в собственности не этих продовольственных компаний, а сторонних физических лиц. Однако вся совокупность – продовольственная компания и независимые сельскохозяйственные фермы, другие сторонние бизнесы управлялась как один продовольственный бизнес. Сторонние фермы и компании выполняют требования единого продовольственного бизнеса компании, юридически оставаясь самостоятельными. Таким образом, было

выявлено многообразие форм организации единого бизнеса. Это позволило уточнить понятие агрохолдинга, используя промежуточные определения:

Агрохолдинговое формирование - группа отдельных (не являющихся филиалами или внутрихозяйственными подразделениями) сельскохозяйственных и перерабатывающих, обслуживающих организаций, удовлетворяющих требованиям: (1) функционально связаны между собой и/или (2) являющихся дочерними головной компании в силу контрольного её пакета или договора с головной компанией, определяющего обязательства следовать указаниям головной компании; (3) управляемые как один бизнес (ориентированных на выполнение одной миссии).

Агрохолдинг - агрохолдинговое формирование, в состав которого входят сельскохозяйственные организации. Они могут быть частью агропродовольственного холдинга. Агропродовольственный холдинг - агрохолдинговое формирование, включающее кроме сельскохозяйственных, другие предприятия, функционально связанные с сельским хозяйством – переработка, реализация, обслуживание (полный холдинг). Неполный (частичный) агропродовольственный или агрохолдинг - агрохолдинговое формирование, осуществляющего приобретение сельскохозяйственного сырья в т.ч. через схемы производственной контрактации с независимыми организациями или фермерами.

Было выделено 978 частных агрохолдингов (по отчетам сельхозорганизаций за 2016 г.), в которые входили 13% всех СХО РФ. По юрисдикции выделяются российские и иностранные агрохолдинги. Последних – 6% от общего числа агрохолдингов (или 35% от агрохолдингов в собственности юр. лиц), в них входит 252 сельхозорганизаций. Иностранные агрохолдинги крупнее, чем российские. В них генерируется 16,5% выручки от всех СХО, сконцентрировано более 5% сельхозугодий и 7,5% трудовых ресурсов. Сопоставление числа агрохолдингов и их характеристик (площадь, выручка, прибыль) в российской и иностранной юрисдикции свидетельствует о том, что иностранные агрохолдинги в среднем крупнее, чем российские.

Агрохолдинги, имеющие иностранного собственника, могут быть российскими по сути – иностранная компания-учредитель может быть зарегистрирована за рубежом российскими физическими лицами. Как показал анализ крупнейших российских агрохолдингов, большая часть из них зарегистрирована в офшорах, но ассоциируется с российскими бизнесменами. Наоборот, агрохолдинги, которые

ассоциируются с иностранным бизнесом учреждены в юрисдикциях стран с хорошими практиками ведения бизнеса.

Из 978 агрохолдингов были идентифицированы конечные бенефициары-физические лица в 749 агрохолдингах (входят 10% СХО). При этом, выручка 10 крупнейших людей-холдингов составляет 7,6% выручки от всех СХО страны. Это крупные бизнесы, но продолжающие пользоваться льготами по налогу на прибыль, возможностями государственной поддержки, разработанной с ориентиром на слабые и зависимые от погодных условий сельскохозяйственные бизнесы.

Для оценки размеров сельскохозяйственного бизнеса был применен подход по оценке размера отдельного предприятия, так как агрохолдинг – форма организации организации бизнеса: можно организовать одно предприятие с многочисленными филиалами, а можно – холдинг. При таком подходе среди всей совокупности частных агрохолдингов выделяется всего 100 агрохолдингов, которые по размеру выручки можно отнести к крупному бизнесу. Они объединяют 3% от сельхозорганизаций и генерируют около 37% всей выручки сельхозорганизаций (2016 г.).

Агрохолдинги играют главную роль среди сельхозорганизаций: на их долю приходилось более 50% выручки и около половины прибыли до налогообложения. За 10 лет доля агрохолдингов выросла в выручке в 1,7 раза, в прибыли – в 3 раза. Роль независимых хозяйств (не входящих в агрохолдинги) за анализируемый период падала. При этом число СХО, входящих в агрохолдинги за 10 лет сократилось. Одновременно увеличился разрыв в размерах независимых и агрохолдинговых сельхозорганизаций. На долю агрохолдингов приходилось 73,7% свинины, 68,7% мяса птицы, 68,1% сахарной свеклы от произведенных в СХО. По производству этих продуктов агрохолдинги играют решающую роль и в целом во всех категориях хозяйств. Доля агрохолдингов во всех категориях хозяйств очень незначительна в производстве овощей и картофеля (2,9-3,7%), относительно мала в производстве говядины (12,2%) и молока (14,4%), меньше, чем в независимых сельхозорганизациях и фермерских хозяйствах по яйцу. Независимые СХО, а также КФХ играют решающую роль в производстве молока, зерна, подсолнечника. Независимые сельхозорганизации, наряду с фермерами, играют большую роль в производстве широко экспортируемых продуктов - зерна, маслосемян (и масле из них). Происходит увеличение числа субъектов РФ, в которых выручка агрохолдингов в выручке сельхозорганизаций состави-

ла больше 40%: свыше 60% (2006 г. было 11 субъектов РФ, а в 2016 г. – уже 16), от 40 до 60% (было 11, стало 24).

Наибольшее число агрохолдингов имеют зерновую и молочную специализацию. Относительно много агрохолдингов птицеводческой и свиноводческой специализации. Наибольшее количество работников занято в птицеводческих и свиноводческих агрохолдингах. На них же приходится наибольшая доля в активах и, особенно, в выручке от реализации продукции птицеводства и свиноводства. На специализированные птицеводческие и свиноводческие агрохолдинги приходится около половины всей выручки агрохолдингов. Наиболее прибыльны зерновые агрохолдинги.

В 31 субъекте РФ сложился корпоративный тип аграрной структуры, из них в 24 субъектах РФ - агрохолдинговый. Вполне ожидаемо, что агрохолдинговая структура сложилась в Белгородской, Брянской, Тамбовской, Липецкой и Курской областях, в Краснодарском и Ставропольском краях. Агрохолдинговая структура является неожиданной в Псковской области, Республике Коми, Чукотском АО. Это объясняется тем, что есть единичные предприятия агрохолдингов при том, что другие сельхозорганизации стагнируют. С 2006 по 2016 г. произошел значительный сдвиг в сторону корпоративных аграрных структур: возросло число регионов с таким типом структур (в 2,5 раза), в валовой продукции сельского хозяйства страны их доля возросла с 21,4 до 45,4%, регионы с агрохолдинговым типом аграрной структуры давали 41% валовой продукции.

В независимых хозяйствах, специализирующихся на производстве плодов, ягод, овцеводстве, производительность была значительно выше, чем в агрохолдинговых спецхозах. По остальным группам спецхозов в агрохолдинговых СХО производительность была выше: в свекловичных, картофелеводческих и свекловичных сельхозорганизаций примерно на 10%, в птицеводческих – на 18%, свиноводческих и молочных – на 30%.

К концу 2016 г. площадь сельхозугодий в агрохолдингах достигла 25% от общей площади сельхозугодий в организациях. Происходит перераспределение не только между независимыми сельхозорганизациями и агрохолдингами, но и собственности внутри агрохолдингов. Только за 3 года доля земли под контролем агрохолдингов увеличилась с 22 до 27%. Если первоначально доля собственной земли была высокой в отдельных субъектах РФ, то в настоящее время уже в 20 субъектах РФ она превышает среднероссийский уровень. Уже в 8 регионах доля собственной

земли превышает половину угодий в таких холдингах. Даже в регионах с развитым предпринимательством сельских жителей (что выражается в широком распространении фермерских хозяйств) как Ростовская область, идет концентрация собственности на используемую землю в агрохолдингах. С 2013 по 2016 гг. площадь сельхозугодий под контролем агрохолдингов, принадлежащим иностранным лицам (иностранные агрохолдинги), возросла на 21%. В Нижегородской, Калининградской и Брянской областях за 3 года площади в иностранных агрохолдингах удвоились. В абсолютных цифрах площади под контролем иностранных агрохолдингов выросли на 0,7 млн. га. Самый крупный переход земель наблюдается в Брянской области – плюс 276 тыс. га сельхозугодий. Десятки тысяч га переходят под контроль иностранных агрохолдингов в самых сельскохозяйственных регионах страны – Курской, Воронежской, Пензенской, Тамбовской и других областей, включая приграничные территории – Калининградскую область²³. Это свидетельствует о том, что механизмы ограничения перехода собственности на землю в иностранных компаниях и концентрации земли во всех компаниях не действуют. Земля вполне легитимно – при плохо проработанных механизмах ограничения – переходит огромными массивами под контроль отдельных организаций, в т.ч. – иностранных. В 2016 гг. площадь в собственности юридических лиц, входящих в иностранный агрохолдинг (учредителем которого является иностранная компания), приросла на 62% относительно 2013 г. (на 620 тыс. га). Половина из этой площади приходится на Брянскую область.

Агрохолдинги наращивают активы. Если за 2013-2016 гг. стоимость активов в текущих ценах выросла в независимых организациях на 22%, то в разных типах агрохолдингов – от 64 до 105%. Наибольший структурный положительный сдвиг по активам СХО наблюдается в агрохолдингах под контролем иностранных юридических лиц. Отрицательный – в независимых сельхозорганизациях. При этом доля собственного капитала выше в независимых сельхозорганизациях, чем агрохолдингах. Это означает, что независимым сельхозорганизациям менее доступно привлечение средств со стороны. Объем привлеченных средств в целом по всем группам хозяйств растет, но рост самый слабый в независимых организациях. Пересчет в сопоста-

²³ Иностранные холдинги могут быть в собственности граждан с российскими паспортами, которые выступают конечными собственниками. Однако нет гарантий, что те российские граждане, в которыми ассоциируется собственность в холдингах, являются действительно их собственниками, т.к. переход собственности в офшорах не является прозрачным.

вимые цены показывает, что в 2016 г. привлечение средств в независимых сельхозорганизациях сократилось относительно 2013 г. в отличие от агрохолдингов.

Рентабельность независимых организаций ниже, чем в агрохолдингах, однако наблюдаются сильные колебания рентабельности по годам, что свидетельствует о неустойчивости производства и доходов во всех сельхозорганизациях. Несмотря на то, что независимые сельхозорганизации имеют в рассматриваемые годы меньший уровень рентабельности, прирост рентабельности в 2016 г. относительно 2013 г. здесь выше, чем в агрохолдинговых организациях. Среди агрохолдинговых организаций лучшие показатели у агрохолдингов под контролем юридических лиц как по рентабельности, так и фондоотдаче. Увеличение разрыва между хозяйствами – в первую очередь, под контролем иностранных юридических лиц – объясняется значительно большей фондовооруженностью этой группы предприятий. Это обеспечивается лучшим доступом к кредитам (государственной поддержке субсидирования кредита), что ведет к модернизации производства и – как следствие – к лучшей производительности и рентабельности.

Наряду с экономическим эффектом в сельском хозяйстве, холдингизация оказывает существенное влияние на развитие сельских территорий страны. Чем выше уровень холдингизации (больше доля выручки сельхозорганизаций региона, приходящаяся на агрохолдинги), тем быстрее снижается численность сельского населения. Еще более значительно влияние агрохолдингов на занятость в сельском хозяйстве. За анализируемый период она снизилась во всех рассматриваемых группах субъектов РФ, различающихся уровнем холдингизации. Однако, в регионах с высоким уровнем снижение составило 37,8%, в то время как в регионах с высоким уровнем развития малых форм хозяйствования – лишь на 10,4%. Уровень холдингизации не влияет на доходы сельского населения, так как рост заработной платы работников холдингов нивелируется сокращением их численности при высоких барьерах доступа к другим местам занятости в селе.

На основе результатов проведенных исследований обоснованы предложения по совершенствованию аграрной политики:

изменить систему наблюдения в сельском хозяйстве (СХО, КФХ, ХН), выделяя среди сельхозорганизаций те, которые входят в агрохолдинги, и суммарная выручка которых по всем сельхозорганизациям холдинга превышает 2 млрд. руб.

Пересмотреть механизмы ограничения концентрации земли (собственность и долгосрочная аренда – до 49 лет) в руках отдельных компаний и холдингов, в т.ч. особенно – в руках иностранных холдингов. В связи с особым механизмом закрепления ресурсов, включая землю, между отдельными организациями холдинга, земля бывает закреплена не за сельхозпроизводителями. В будущем это может привести к передаче земли в аренду и присвоению ренты землепользователем. Нарушаются принципы, заложенные земельной реформой: землю – пользователю. Исходя из этого принципа, был установлен низкий уровень земельного налога. В связи с изменением ситуации полезно ввести нормы, ограничивающие компании, сконцентрировавшие сельхозугодья, в получении земельной ренты: перейти к установлению высокого земельного налога на землю для тех, кто не работает на земле, а также к регулированию уровня арендной платы на территории сельской администрации, района, если более 50% сельхозугодий находится у одной организации или организаций холдинга на праве собственности или долгосрочной аренды (свыше 20 лет).

Политику распределения прямых субсидий сельхозпроизводителям из бюджета предлагается коренным образом изменить. Необходимо ограничить размер субсидий одному получателю как в рамках одной организации, так и холдинга, что соответствует мировому опыту.

Целесообразно пересмотреть подходы к налогообложению сельхозорганизаций. Сельскохозяйственный бизнес теперь в значительной мере – крупный бизнес. Целесообразно обсудить изменение налогообложения – введение налога на прибыль в зависимости от выручки предприятия и выручки всего агрохолдинга от сельхоздеятельности. Одним из вариантов может быть освобождение от налога на прибыль только той части прибыли, которая идет на инвестиции в сельхозорганизации по месту её формирования; введение налога на сумму прибыли, сверх части, направленной на инвестиции.

Если в настоящее время доходы от переработки сопоставимы с доходами от реализации не переработанной продукции или даже превышают ее в сельхозорганизации, то целесообразно обсудить изменения налогообложения доходов от реализации переработанной продукции в сельхозорганизации для выравнивания условий функционирования независимых предприятий переработки. А именно: введение налога на прибыль от реализации переработанной продукции в рамках сельхозорга-

низаций сверх установленного уровня (для поддержки субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве).

Государственная поддержка агрохолдингов позволяет им активнее модернизировать производство, получать больше продукции и прибыли. При этом зарплата работников увеличивается в значительно меньшей пропорции, чем доходы собственников. Учитывая, что целью аграрной политики является не рост доходов собственников, а обеспечение стабильного производства в необходимых объемах, экономическая доступность продовольствия и рост доходов сельского населения, было бы целесообразно установить индикаторы увеличения заработной платы работников в зависимости от роста прибыли организации.

Причины формирования агрохолдингов связаны с экономией транзакционных издержек при такой организации бизнеса в каждой стране и в каждый исторический период времени. Условия создания агрохолдингов в России связаны возможностью дешевого и широкого доступа к ресурсам для создания организаций или доступа к уже существующим организациям. Это и территориальная рассредоточенность бизнеса, привели к тому, что транзакционные издержки организации крупного бизнеса через систему собственных СХО для производителя продовольствия (или другой продукции из сельхозсырья) оказались ниже, чем при организации взаимодействия с многочисленными самостоятельными сельхозпроизводителями на этих территориях. Существует сильный элемент риска такой организации бизнеса: транзакционные издержки могут резко вырасти при изменении политики поддержки (введении ограничений на поддержку в рамках одной организации или агрохолдинга) или отношения государства к концентрации земли и производства на отдельной территории для обеспечения не точек (где существует один производитель), а территорий развития (где существуют много разных бизнесов разных собственников) и т.п.

Агрохолдинги ограничены в росте. В настоящее время следует ожидать их укрупнение за счет перераспределения земли и других активов уже существующих хозяйств холдингов, снижение числа холдингов. Однако рост производства за счет включения в орбиту агрохолдинга новой/новых сельхозорганизаций, в которых глава холдинга/головная компания имеет контрольный пакет акций, не имеет большой перспективы: издержки наблюдения за сохранностью имущества и работниками могут превысить выгоды от масштаба. Как показал анализ агрохолдингов в мире перспек-

тивы быстрого роста наблюдаются в агрохолдингах, выстраивающих контрактные отношения с производителями сельхозпродукции.

Если в течение 30 лет обсуждался вопрос о том, есть ли будущее малых форм хозяйствования, то в настоящее время актуальным становится вопрос о том, есть ли будущее у независимых сельхозпроизводителей, независимо от их размеров

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy
2. Рейтинг крупнейших производителей свинины в РФ ТОП 20 за 2018 год. URL: <http://www.nssrf.ru/documents.php?action=statistics&page=all#> (Дата обращения 25.04.2019 г.)
3. Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: ЭРД, 2009. – (Научн. Тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова; Вып.24).-218 с.
4. Кулистикова Т. 25 лидеров рынка выпускают половину всего мяса в стране //Агроинвестор 13.04.2019 – URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/news/31562-25-liderov-rynka-vypuskayut-polovinu-vsego-myasa-v-strane/>(Дата обращения 24.04.2019 г.)
5. Положение о министерстве сельского хозяйства Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.06.2008 г. N 450 (в ред. от Постановления Правительства РФ от 25.12.2015 N 1435)
6. Кулистикова Т. Топ-20 по кормам. Лидеры рынка за год увеличили производство в сумме на 1 млн. тонн//Агроинвестор. 8.05.2018 URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/article/29787-top-20-porkoram/> (Дата обращения 24.04.2019 г.)
7. Максимова Е. Топ-11 теплиц России. В стране произведен миллион тонн овощей // Агроинвестор. – 12.01.2018 URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/article/29209-top-11-teplits-rossii/>(Дата обращения 24.04.2019 г.)
8. Определение Арбитражного суда 1665/2017-237813(1).
9. Малютин А. Реквием по «ВАМИНУ»: империю Вагиза Мингазова выплеснули вместе с молоком. // URL <https://realnoevremya.ru/articles/72345-kto-i-kak-raskupal-imuschestvo-vamina> Дата публикации 01.08.2017 (Дата обращения 24.04.2019 г.)
10. Узун В.Я., Шагайда Н.И., Сарайкин В.А. Агрохолдинги России и их роль в производстве зерна. ФАО, 2012 г.с. 6
11. Brian Kuns, Oane Visser. Towards an agroholding typology: differentiating large farm companies in Russia and Ukraine. Discussion Paper prepared for presentation at the 90th Annual Conference of the Agricultural Economics Society, University of Warwick, England 4 – 6 April 2016. С. 2
12. "ОК 028-2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм" (утв. Приказом Росстандарта от 16.10.2012 N 505-ст) (ред. от 24.10.2018)
13. Российский энциклопедический словарь. М.. 2001, Т. 2. С. 1728.
14. Закон РФ от 03.07.1991 N 1531-1 (ред. от 17.03.1997) "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" (В ред. Федерального закона от 17.03.97 N 58-ФЗ)
15. Указ Президента РФ от 16.11.1992 N 1392 (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012) "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий" (вместе с "Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества")
16. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>- Дата обращения 7.05.2019 г.
17. Официальный сайт АФК «Система». URL: <http://www.sistema.ru/o-kompanii/>- Дата обращения 13.05.2019 г.
18. http://www.sistema.ru/fileadmin/user_upload/results_disclosure/2018/briefing_book_2018fy_02042019_rus.pdf
19. Официальный сайт Агрохолдинга «Степь». URL: <https://www.ahstep.ru/>- Дата обращения 13.05.2019 г.
20. URL: http://www.sistema.ru/fileadmin/user_upload/results_disclosure/2018/briefing_book_2018fy_02042019_rus.pdf
21. WANDEL, J. (2011): Integrierte Strukturen im Agrar- und Ernährungssektor Russlands: Entstehungsgründe, Funktionsweise, Entwicklungsperspektiven und volkswirtschaftliche Auswirkungen

(Vol. I). Halle (Saale), Germany: Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. (перевод автора).

22. "Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 1 (2019)" (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 24.04.2019) Определение N 9-КГ18-16. Судебная коллегия по экономическим спорам. Практика применения законодательства о юридических лицах. Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <https://vsrf.ru/> по состоянию на 24.04.2019. Консультант-Плюс.

23. Янбых Р.Г., Гагаулина Е.А. Вертикальная координация малого бизнеса в сельском хозяйстве // «Экономист».-2016.-№8-С.78-87

24. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Agricultural_Fair_Practices_Act_of_1967. Дата обращения 15.05.2019.

25. IAMO, Сайт публикации: <https://www.largescaleagriculture.com/home/news-details/what-is-an-agroholding/>

26. Mila Kletsky, Trends in Investments in Large Scale Farming in the World: From Foreign Investments to IPO. Presentation on IAMO Forum 2018. // URL: <https://forum2018.iamo.de/presentations/>

27. Шагайда Н.И., Узун В.Я.(2019). Драйверы роста и структурных сдвигов в сельском хозяйстве России. М.: «Дело». С. 98.

28. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. N 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

29. Борисова Л.И. Агрохолдинги в Белгородской области. Экономика сельского хозяйства России. 2010. № 1. С. 54-57.

30. Epshtein D., Nahlbrock K., Wandel J. (2013) Why are agroholdings so pervasive in Russia's Belgorod oblast? Evidence from case studies and farm-level data // Post-communist economies, 25(1), 59-81.

31. Васильева О.Г., Билько А.М. Производительность сельскохозяйственных предприятий и их участие в агрохолдингах: свидетельство с российского Дальнего Востока. Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 104-120.

32. <http://k-p-a.ru/kto-yavlyaetsya-vygodopriobretatelem-v-ooo/>

33. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 18.03.2019) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" <https://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-07082001-n-115-fz-o/>

34. Интернет ссылка на публикацию BASF: https://www.agro.basf.ru/agroportal/ru/ru/m_news_ru/ps_news_basf_agro_1/press_spisok_agroholdingov_2017-127168.html

35. Рейтинг крупнейших владельцев сельскохозяйственной земли в России на 2016 год - <http://www.befl.ru/news/detail.php?ID=866>

36. URL:http://www.gov.cn/zhengce/content/2018-06/11/content_5297839.htm Дата обращения 14.08.2019

37. В.Я. Узун. Ограничение размера субсидий одному сельхозпроизводителю: необходимость, механизмы, последствия. АПК: Экономика, управление. 2017. №11. С. 12-31.

38. Сиптиц С. О. Гагаулина Е.А. Влияние факторов на формирование аграрной структуры // Экономика сельского хозяйства России. - 2014.- №1'14 -С.44-49

39. Гагаулина Е.А. Аграрная структура крупнокапиталистического типа: состояние, проблемы, возможности – Научно-технологическое развитие АПК: Проблемы и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова: «Энциклопедия Российских деревень», 2016.. (Никоновские чтения).- С. 156-164.

40. Report on Development and Investment of China's Dairy Industry (2018-2019) Proposal. URL:<http://en.cnagri.com/report/dairy/20190121/253018.html>/ Дата обращения 14.08.2019 г.

41. URL: <http://www.mengniu.com/html/> Дата обращения 6.06.2019

42. China Mengniu Dairy Company Limited Annual Report 2018. URL: http://www.mengniu.com/attachment/2019042917450200033480322_en.pdf. Дата обращения 6.06.2019 г.

43. URL: <http://www.moderndairy.com/en/aboutus.htm>

44. The Companies law (2010 revision) of the Cayman islands company limited by shares amended and restated memorandum and articles of association of China Modern Dairy Holdings Ltd. <http://www.ir-cloud.com/hongkong/01117/irwebsite/docs/LTN20120308325.pdf> Дата обращения 14.08.2019 г
45. URL: <http://www.ir-cloud.com/hongkong/01117/irwebsite/index.php?mod=financialhighlights> Дата обращения 6.06.2019 г
46. China Modern Dairy Holdings Limited Annual report 2018. URL:http://www.ir-cloud.com/hongkong/01117/financial/25/EN/E_19020010AR-E-CH%20MODERN%20D-1538-HKEx_GumanKtCNJBe.pdf . Дата обращения 14.08.2019 г
47. URL:<http://www.ystdfarm.com/uploads/soft/collection/en/LTN20180424559.pdf> . Дата обращения 6.06.2019 г
48. В.А. Сарайкин. Малый бизнес и его роль в сельском хозяйстве России. М.:ВИАПИ им. А, А Никонова: ЭРД,2012. 204с
49. «Пшеница-2000»: история рождения и краха http://myorel.ru/2009/08/19/pshenica-2000_istoriya_rozhdeniya_i_kraha/
50. Yilia Ye. China to Revitalize Domestic Dairy Industry. URL: <https://food.chemlinked.com/news/food-news/china-revitalize-domestic-dairy-industry>. Дата публикации 13.06.2018. Дата обращения 14.08.2019
51. White paper on China Dairy. 2014. Under edition of Li Shengli. (p. 129).
52. USDA. China Dairy and Products annual report 2018. China's Dairy Imports Increase to Meet Growing Demand, But U.S.-Origin Products Face Strong Headwinds. Gain report number CH18067. –р 3.
53. URL: <https://www.statista.com/statistics/872094/leading-dairy-markets-based-on-sales-value-global/> Дата доступа 20/08/2019 г.
54. Global Dairy top 20. Raboresearch 2019 URL: https://research.rabobank.com/far/en/sectors/dairy/Dairy_top_20_2019.html?qsl_reqcnt=1 – Дата доступа 22.08.2019 г.
55. White paper on China Dairy. 2016. Under edition of Li Shengli(p. 104).
56. Census of Agriculture 2017.
57. <https://www.tysonfoods.com/investors>
58. Tyson sustainability report 2018 (121 p.)
59. It's clear: transparency is winning in US retail market. P. 3, 4.URL:<https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/nielsen-clean-label-report-aug-2017.pdf>
60. Concern for animal well-being influences meat-buying habits URL:<https://www.smartbrief.com/original/2018/09/concern-animal-well-being-influences-meat-buying-habits-> Дата публикации 12.09.2018 г.
61. The Power of meat 2018. Foundation for Meat and Poultry Research and Education
62. <https://www.tysonfoods.com/who-we-are/our-partners/farmers/contract-poultry-farming/contract-poultry-farmers-bill-rights>
63. Отчет Tyson Foods Inc. по форме FORM 10-K за финансовый год, окончившиеся 29.09.2018 г.
64. G. Henderson Tyson Licenses Progressive Beef Program URL:<https://www.drovers.com/article/tyson-licenses-progressive-beef-program-> Дата публикации August 16, 2018
65. <https://thefeed.blog/2018/08/15/setting-a-new-standard-in-beef-production/>
66. S.Кай Tyson leads transparency push on beef production URL: <https://www.canadiancattle-men.ca/2018/09/27/tyson-leads-transparency-push-on-beef-production/>- Дата публикации 27.09 2018
67. <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>
68. <https://www.smithfieldfoods.com/sustainability/report/2018/smithfield-foods-at-a-glance>
69. WH Group Limited Annual report 2018 (194 с)
70. <https://www.smithfieldfoods.com/investors/relations>
71. Smithfield Foods Inc с 2016 г. <https://www.smithfieldfoods.com/investors/relations>
72. https://en.wikipedia.org/wiki/Smithfield_Foods#cite_note-2016-10-K-3- Дата доступа 10.09.2019 г.

73. https://en.wikipedia.org/wiki/Smithfield_Foods#cite_note-Diamond18Jan2018-6
74. <https://www.smithfieldfoods.com/pdf/sustainability/smithfield-2019-sustainability-executive-summary.pdf>
75. Smithfield 2015 Annual Sustainability and Financial Report (с. 219)
76. Form-10 K Smithfield Foods Inc. за 2015 г. С 5. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/91388/000009138816000064/a201510k.htm>10-K 1 a201510k.htm 10-K
77. 2018 Sustainability report. Smithfield Foods Inc.
78. 2017 Sustainability report. Smithfield Foods Inc.
79. 2016 Sustainability report. Smithfield Foods Inc.
80. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho, Carlos Eduardo de Freitas Vian. Farm size structure and agricultural policies in Brazil / URL: https://forum2018.iamo.de/microsites/forum2018.iamo.de/fileadmin/presentations/Mittwoch/A1_Ferreira_Filho.pdf- Дата обращения 7.05.2019
81. Развитие потенциала сельскохозяйственной потребительской кооперации / Отчет о НИР Центра агропродовольственной политики 2019 г.
82. https://en.wikipedia.org/wiki/JBS_S.A.
83. Management report JBS 2018 г.
84. JBS Institutional presentation 2Q2019 URL: <https://jbss.foinvest.com.br/enu/s-12-enu-2019.html>
85. Annual and Sustainability Report JBS 2018
86. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/investor-relations/corporate-governance/bm&fboves-pas-novo-mercado#/>
87. <https://www.moypark.com/about>
88. <https://jbss.foinvest.com.br/enu/2135/USDepartmentofJusticeapprovesJBSSacquisitionofPilgrimsPride.pdf>
89. Brazil's JBS buys majority stake in Pilgrim's Pride for \$800M URL:<https://abcnews.go.com/Business/brazils-jbs-buys-majority-stake-pilgrims-pride-800m/story?id=8591393>
90. JBS finalizes the purchase of a Controlling interest in Pilgrims Pride Corporation. <https://jbss.foinvest.com.br/enu/s-9-enu-2009.html>
91. Form 10-K 2018 Pilgrim's Pride Corporation. P.
92. Pilgrim's Pride Notice of annual meeting of stockholders. Proxy statement and annual report 2018. URL: <http://ir.pilgrims.com/index.php/static-files/1faf448b-5ab8-4867-ac43-3baf8d02bd8f>
93. M. Papenfuss. Brazil Subsidiary Hoovers Up \$62 Million In Trump Trade War Aid Intended For Farmers URL: https://www.huffpost.com/entry/brazil-jbs-sa-susidiary62-million-us-subsidies_n_5cdf616ae4b09e057804115e
94. <https://jbss.foinvest.com.br/enu/5112/JBS%20Day%20-%20Presentation.pdf>
95. Transparency in Corporate Reporting: Brazil's 100 Largest Companies and 10 Largest Banks" URL: <https://transparenciacorporativa.org.br/TI-TRAC-2018.pdf>
96. Transparency in corporate reporting. Assessing Russia's Largest Companies. "Transparency International Russia-report" URL:<https://transparency.org.ru/special/trac2018russia/docs/report-en.pdf>c. 10;55.
97. Н.И. Шагайда В.Я. Узун Драйверы роста и структурных сдвигов в сельском хозяйстве России. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. -98 с.