

10.7. ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Дзусова С.С., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ;

Кулов А.Р., д.э.н., главный научный сотрудник отдела инвестиционно-финансовых и материальных ресурсов в агропромышленном комплексе ГНУ ВНИОПТУСХ

Единственное средство удержать государство в состоянии независимости от кого-либо – это сельское хозяйство. Обладай вы хоть всеми богатствами мира, если вам нечем питаться – вы зависите от других. Торговля создает богатство, но сельское хозяйство обеспечивает свободу!

Жак Жан Руссо

Предлагаемая статья посвящена анализу развития корпоративных отношений в сельском хозяйстве. Для современных условий аграрного производства решение проблемы перехода к корпоративному управлению носит ключевой характер, поскольку открывает возможности для роста привлечения капитала в отрасль, что способствует в свою очередь решению одной из глобальных задач современного развития нашего государства – обеспечению продовольственной безопасности.

Рыночная трансформация агропромышленного комплекса (АПК) России привела к принципиальному изменению экономических основ сельскохозяйственного производства. Но оно продолжает испытывать экономическое и социальное воздействие предыдущего периода, от которого абстрагироваться невозможно. Приватизация смогла изменить формы собственности, но для создания устойчивой тенденции социального развития только ее оказалось недостаточно.

И сегодня, в числе основных комплексных причин низкой эффективности сельскохозяйственного производства можно выделить следующие:

- во-первых, недостаточную развитость законодательно-правовой базы, обеспечивающую сельскохозяйственному производителю чувство полноправного хозяина;
- во-вторых, недостаточную развитость институтов инвестиционного рынка, ориентированных на обслуживание непосредственного аграрного товаропроизводителя, что не позволяет широко использовать механизмы привлечения инвестиций с фондового рынка;
- в-третьих, отсутствие возможности использования научных разработок и внедрения результатов фундаментальных и прикладных исследований в сельскохозяйственное производство;
- в-четвертых, недостаточную развитость налоговых регуляторов обеспечивающих стимулирование активности сельскохозяйственного производителя;
- в-пятых; недостаточное развития механизма государственной поддержки аграрного сектора экономики, в то время, как мировой опыт развития сельского хозяйства свидетельствует, что данный вопрос выступает краеугольным камнем в системе аграрного производства;
- в-шестых, низкий уровень социального обеспечения и развития инфраструктуры села.

В рамках современной структуры экономики АПК для трех ее основных составляющих – государства, крупных корпораций, предприятий среднего и малого бизнеса возникает необходимость их взаимодействия. Как уже отмечалось, нельзя согласиться с часто высказываемым

положением, что основным или единственным эффективным субъектом рыночных отношений будут коммерческие структуры, тяготеющие к свободному рынку.

В настоящее время в аграрной экономике любой страны с различной степенью эффективности функционируют все отмеченные выше организационные формы. Но доминирующее положение в экономическом рыночном блоке с позиции формирования результатов экономической деятельности, в условиях полного дефицита источников финансирования и недостаточной поддержке государства должны занять крупные корпорации в форме акционерных обществ.

С этой точки зрения развитие концентрации капитала имеет огромное значение в развитие сельскохозяйственного производства, так как дает возможность обеспечить:

- наличие постоянно возобновляемых источников основных факторов-ресурсов, в том числе факторов – инноваций, инвестиций;
- развитие интеграции науки, производства и рынка в различных формах;
- постоянно обновляемый инновационный менеджмент;
- возможность создания определенной структуры, в которой производство, наука, инженерные, маркетинговые, малые предпринимательские элементы находятся в определенном пропорциональном соотношении;
- возможность использования разнообразных стимулов нацеленных на воспроизводство инноваций;
- возможность разработки стратегии управления обеспечивающей сохранение и расширение рынков сбыта сельскохозяйственной продукции;
- возможность создания мобильной системы подготовки и переподготовки всех кадров;
- возможность использования разветвленной сети информационного обеспечения по научно-технологическим достижениям, состоянию различных рынков и т.д.

Наиболее общим выражением этой новой направленности можно считать исследование путей совершенствования управления экономическим развитием АПК на всех его уровнях, учитывая специфику российских условий и принимая во внимание зарубежный опыт. Проблема корпоративности и корпоративного управления в АПК требует теоретического осмысления, анализа новых экономических условий, разработки научной базы, методологии и аппарата управления трансформацией социально-экономических процессов. В настоящее время исследованию этих процессов экономической наукой у нас, в Российской Федерации, уделяется еще недостаточно внимания. Для современных условий аграрного производства решение проблемы перехода к корпоративному управлению носит ключевой характер, поскольку открывает возможности для роста привлечения капитала.

Надлежащую практику корпоративного управления следует рассматривать как часть общего процесса модернизации аграрного сферы экономики, который охватывает не только частный, но и государственный сектор, являющийся одним из реально действующих партнеров в корпоративных структурах.

Можно также сказать, что корпоративная система управления отвечает и макроэкономическому подходу, так как реализация последнего связана с необходимостью регулирующего воздействия государства на экономический рост прежде всего через систему стимулирования инновационных процессов, антиинфляционных и антимонопольных мер, регулирование величины продажной цены, осуществление социальной политики, на-

правленной на повышение платежеспособного спроса населения и т.д. через использование всех факторов производства.

Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию можно рассмотреть на основе следующего графика (рис. 1).

Вспомним, что:

D – это спрос;

S – предложение;

P – цена;

Q – объем.

Цена может отклоняться от равновесной P в том случае, если она считается слишком низкой, чтобы обеспечить доход земледельцев или стимулировать рост производства продовольствия. В этих целях государство вмешивается в процесс ценообразования и устанавливает цену P_2 , которая стимулирует рост предложения сельскохозяйственной продукции (от Q_1 до Q_2).

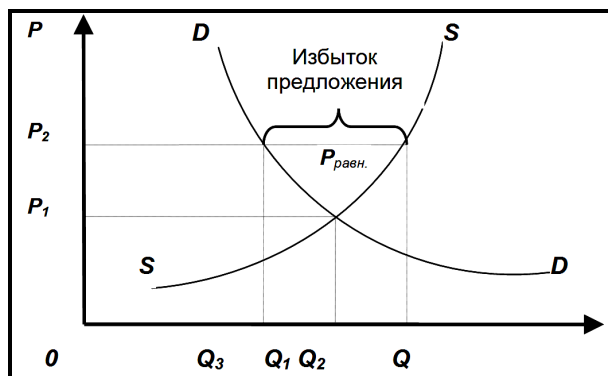


Рис. 1. Государственное регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию

Однако высокая цена может сократить спрос со стороны потребителя до объема Q_3 . Следствием этого является образование избытка предложения сельскохозяйственной продукции. Поэтому система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию, как правило, включает и систему дотаций, которая понижает возрастающие за счет регулирования цены и тем самым восстанавливает экономические условия, приемлемые и для потребителя, и для производителя.

Естественно, что такая роль государства как регулирующего центра требует определенного времени, во-первых, для вживания в новую экономическую систему, во-вторых, для созревания адекватной микроэкономики, построенной на корпоративных принципах, в наибольшей мере обеспечивающих развитие предпринимательской инициативы, коммерческих начал. Следовательно, макроэкономические и микроэкономические подходы, их взаимодействие делают корпоративность АПК экономической необходимостью в рыночных условиях хозяйствования современной РФ.

Теория корпоративного управления в АПК РФ находится в стадии разработки, но уже сегодня имеется определенная теория и практика раскрывающая сущность категории «управления» и категории «корпоративное управление».

Управление, исходя из преобладающего в настоящий момент системного подхода, в общем смысле следует понимать как процесс организации такого целенаправленного воздействия на некоторую часть среды, называемую объектом управления, в результате которого

удовлетворяются потребности субъекта, взаимодействующего с этим объектом и имеющего определенное целеустремление. Управление – это целенаправленное воздействие на объект, в результате которого происходит определенное изменение направления, скорости, интенсивности, а также иных характеристик или параметров его движения или состояния [5].

Корпоративное управление – это управление в определенной социальной среде; это «система или процесс, с помощью которого управляется и контролируется деятельность корпораций, подотчетных акционерам» [4]. Иными словами, это система взаимоотношений между менеджерами компании и ее владельцами по вопросу обеспечения эффективности деятельности компании по защите интересов владельцев, а также других заинтересованных сторон.

Современный мир отличает большая неустойчивость и значительная экономическая неравновесность, которая характеризуется в первую очередь дисбалансом спроса и предложения на рынке товаров, в сфере инвестиций. Основными причинами этого являются действия дестабилизирующих факторов, к которым относятся и волновые циклы развития экономики, и политические и социальные дестабилизирующие процессы. При неравновесном состоянии системы процессы носят несбалансированный характер, а взаимодействие – как правило, синергетический, нелинейный характер. Таким образом, нестабильность экономической системы является серьезным фактором, определяющим стремление предприятий к корпоративным объединениям.

Корпоративные формы хозяйствования создаются с целью сокращения рисков в неравновесной экономической системе, увеличения прибыли и достижения максимального эффекта от хозяйственной деятельности, решения задачи удовлетворения наилучшим образом различных потребностей как населения (домашних хозяйств), так и фирм, корпораций, при этом используются преимущества специализации и кооперации производства.

Самой распространенной формой корпоративных предприятий в аграрной сфере экономики, на наш взгляд, стали агрохолдинги. Проект федерального закона №99049555-2 «О холдингах» определял холдинг как совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять принимаемые ими решения. А управление в холдинге как осуществление головной компанией действий по управлению собственностью, контрольными пакетами акций (долей), инвестиционной и производственно-хозяйственной деятельностью юридических лиц, входящих в холдинг, а также иных предусмотренных нормативными правовыми актами РФ.

Холдинги являются механизмом управления собственностью, который принято сводить:

- к управлению пакетами акций (долями участия в уставном капитале) дочерних обществ;
- к управлению производственно-хозяйственной деятельностью дочерних обществ, включая инвестиционную, технологическую, кадровую, сбытовую и пр.;
- к управлению финансовыми потоками дочерних обществ.

Соответственно, агрохолдинг – это группа юридически самостоятельных сельскохозяйственных, перера-

бывающих и обслуживающих организаций, контрольные (наибольшие) пакеты уставных капиталов которых принадлежат одному лицу (головной организации, собственнику), управляющему (организующему управлению) деятельностью группы.

Для оценки роли агрохолдингов в сельском хозяйстве были использованы показатели, характеризующие удельный вес сельскохозяйственных организаций (СХО), входящих в агрохолдинги, в общих показателях по крупным и средним СХО: в использованной площади сельскохозяйственных угодий, в численности среднегодовых занятых, в стоимости товарной продукции, работ и услуг, в прибыли.

В РФ в среднем за 2005-2009 гг. было 413 государственных и муниципальных агрохолдингов и 318 негосударственных. В указанные агрохолдинги входили 3491 крупных и средних СХО. На их долю в среднем за анализируемый период приходилось 26,5% товарной продукции крупных и средних СХО.

Государственные и муниципальные агрохолдинги преобладали как по числу входящих в них СХО, так и по численности занятых и площади сельхозугодий. Однако они значительно отставали от негосударственных агрохолдингов по доле в выручке и, особенно, по доле в прибыли (21,1% – негосударственные агрохолдинги и лишь 3,9% – государственные).

В 318 российских частных агрохолдингов входит только 1 089 крупных и средних СХО (6,5% общего количества СХО). В СХО, входящих в эти агрохолдинги, занято 8,5% работников, используется 8,1% сельскохозяйственных угодий, закрепленных за сектором крупных и средних СХО.

Значительно выше доля российских агрохолдингов в товарной продукции и прибыли (соответственно 10,8% и 12,5%).

Для более объективной оценки роли агрохолдингов в сельском хозяйстве в табл. 1 приведены данные по удельному весу российских негосударственных агрохолдингов в основных показателях по всем категориям хозяйств. Негосударственные агрохолдинги занимают 2,6% в общей численности занятых товарным сельскохозяйственным производством. Они используют 3,6% сельскохозяйственных угодий, закрепленных за сельхозпроизводи-

телями. Даже в стоимости товарной продукции сельского хозяйства их доля составляет лишь 7,3%.

Таблица 1

РОЛЬ АГРОХОЛДИНГОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ (В СРЕДНЕМ ЗА 2005-2009 гг.)

Показатели	Среднегодовая чис-ть занятых с/х производством		Площадь с/х угодий		Выручка от реализации с/х продукции	
	Человек	%	Млн. га	%	Млрд. руб.	%
Все категории хозяйств	7 100	100	191,5	100	799,7	100
В том числе: крупные	2165	30,5	86,0	44,9	478,0	59,8
Из них: негосударственные	183	2,6	6,9	3,6	58,1	7,3

По формам производственно-хозяйственной интеграции традиционно различают горизонтальные и вертикальные холдинги.

Горизонтальный холдинг имеет место в случаях, если его участники интегрируются в одной сфере деятельности, в одном секторе рынка. Целью горизонтальной интеграции являются уменьшение издержек производства, максимальное задействование производственных мощностей, мобильность в использовании ресурсов, установление ценового или сбытового контроля на рынке.

Горизонтальный холдинг является объектом пристального внимания антимонопольных органов, поскольку по степени опасности для конкуренции объединения горизонтального типа превосходят вертикальные и могут явиться самым крупным после традиционной монополии источником антиконкурентного поведения, ведь в данном случае хозяйствующие субъекты, которые должны конкурировать между собой на рынке, согласовывают внутри компании свое поведение и фактически выступают на рынке как один поставщик или покупатель, как показано на рис. 2.



Рис. 2. Горизонтальный тип производственно-хозяйственной интеграции в сельском хозяйстве

Вертикальный холдинг представляет собой объединение участников, осуществляющих разнопрофильную деятельность в единой технологической цепочке производства продукта. В состав вертикального холдинга входят поставщики сырья, производители готового продукта, сервисные центры, т.е. субъекты хозяйствования, находящиеся на разных уровнях производства и распределения. Вертикально интегрированный холдинг, по сути является производственно-хозяйственным комплексом с разветвленными связями между производителями и потребителями продукции (услуг) внутри холдингового объединения.

Исходя из этого определения, был выявлен перечень агрохолдингов РФ и состав сельскохозяйственных организаций в каждом из них. При этом:

- во-первых, если входящие в агрохолдинг СХО имели свои дочерние предприятия, то «дочки» тоже включались в агрохолдинг;
- во-вторых, если у двух или более учредителей был общий учредитель, то все СХО этих учредителей объединялись в один агрохолдинг. (Например, открытое акционерное общество (ОАО) «Мострансгаз» является учредителем девяти СХО, а общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Астраханьагрогаз» учредителем пяти СХО, но у этих головных организаций есть общий учредитель – ОАО «Газпром». Все СХО, вкладчиками которых является дочерние предприятия ОАО «Газпром», объединены в один агрохолдинг);
- в-третьих, если первым вкладчиком в уставный капитал СХО является государство в лице федеральных агентств или других ведомств, имеющих жесткую вертикальную структуру, то СХО, учрежденные федеральными, региональными и районными комитетами включены в один агрохолдинг.

Крупнейшим федеральным государственным агрохолдингом РФ, несомненно, является агрохолдинг Федерального агентства по управлению федеральным имуществом (Росимущество РФ). В него в 2009 г. входило 824 СХО, из них:

- 266 находились в федеральной собственности;
- 350 – в собственности субъектов РФ;
- 208 – в собственности муниципалитетов.

За этим агрохолдингом было закреплено почти 4 млн. га сельхозугодий. В его хозяйствах работало более 135 тыс. чел. Агрохолдинг сформирован головными организациями, подчиненными одному лицу – федеральному агентству Росимущество. И в этом смысле данный агрохолдинг соответствует определению, приведенному выше. Что касается единого управления, то право организовать его Росимущество РФ имеет, однако на деле осуществить его очень сложно. Остается неясным также, почему столь значительная часть сельскохозяйственных организаций РФ отдана на попечение Министерства экономики РФ, в то время как в стране имеется профильное министерство, которому сподручнее было бы управлять государственными предприятиями отрасли.

Федеральные государственные агрохолдинги существуют и при отдельных естественных монополиях. Так, «Газпром» имеет в своем составе 55 крупных и средних СХО. За ними закреплено 290 тыс. га сельхозугодий, в них работает 12,5 тыс. чел. «Газпром» от сельскохозяйственной деятельности получает убытки, но не решает на продажу непрофильных активов.

Региональные государственные агрохолдинги. К этому классу отнесены агрохолдинги, собственниками (первыми вкладчиками) головных компаний которых являются региональные органы власти. Уставные капиталы СХО, входящих в такие агрохолдинги, сфор-

мированы преимущественно за счет вкладов органов власти субъектов.

Органы власти многих субъектов РФ поручают управление агрохолдингами одному или нескольким региональным ведомствам. Например, судя по регистрационным документам, Министерство сельского хозяйства Республики Дагестан является учредителем 38 СХО (7% всех крупных и средних СХО республики). Кроме того, в республике сформирован агрохолдинг из 19 СХО, контрольные пакеты уставных капиталов, которых принадлежат Комитету по виноградарству и алкогольной промышленности Республики Дагестан. В Ингушетии вкладчиками СХО является республиканская администрация, в Башкирии и многих других субъектах РФ в качестве вкладчика в уставные капиталы СХО выступают региональные комитеты Росимущества РФ.

Несмотря на принадлежность различным ведомствам, все хозяйства, находящиеся в собственности субъекта РФ, образуют региональный государственный агрохолдинг, управление которым должны обеспечить власти субъекта РФ.

Особенно много хозяйств входит в государственные агрохолдинги Чеченской Республики (150), Дагестана (59), Якутии (41), Башкортостана (37).

Единое управление региональными государственными агрохолдингами не налажено. Во многих случаях целесообразность сохранения государственной собственности на коммерческие СХО вызывает сомнение.

Справедливости ради отметим, что постепенно Газпром сокращает и число СХО и площадь сельхозугодий. В рейтинге за 2001 г. (см.: Рейтинги наиболее крупных и эффективных производителей сельскохозяйственной продукции (1999-2001). М., РосАгроФонд, 2002 г.) в составе «Газпрома» было 76 крупных и средних СХО и за ними было закреплено 507,4 млн. га сельскохозяйственных угодий. В них работало более 25 тыс. чел.

В качестве вкладчиков в уставные капиталы муниципальных предприятий выступают районные комитеты по управлению муниципальным имуществом, районные управления сельского хозяйства или непосредственно администрация района. Однако независимо от конкретного вкладчика управление муниципальным агрохолдингом осуществляет, как правило, администрация района.

Муниципальные агрохолдинги. К этому классу отнесены агрохолдинги, собственниками (первыми вкладчиками) которых являются муниципальные органы власти. Уставные капиталы СХО, входящих в муниципальные агрохолдинги, сформированы преимущественно за счет вкладов муниципальных органов власти (код формы собственности учредителя – 14). Как правило, 100% уставного капитала принадлежат муниципалитету. СХО, входящие в муниципальные агрохолдинги, имеют в большинстве случаев организационно-правовую форму – муниципальное унитарное предприятие (МУП).

Муниципальные агрохолдинги получили широкое распространение в отдельных районах. В некоторых из них основная часть сельхозпредприятий включена в состав муниципальных агрохолдингов. Можно говорить о ренессансе популярной на закате советской власти идеи создания районных агропромышленных объединений (РАПО), в состав которых включались сельскохозяйственные, перерабатывающие и обслуживающие предприятия.

В свое время РАПО создавались с целью объединения управления всей агропромышленной системой района,

координации и дальнейшей централизации управления. Муниципальные власти, сосредоточив в своих руках уставные капиталы СХО, став собственниками сельскохозяйственных предприятий, получили широкие большие, чем при создании РАПО юридические права по управлению ими. В состав РАПО входили юридически самостоятельные предприятия с обособленной государственной или коллективной собственностью, обремененные централизованными плановыми заданиями по производству и реализации продукции, лимитами на материально-технические ресурсы и т.д. Все это ограничивало влияние местной власти на функционирование РАПО. В муниципальных агрохолдингах все обстоит иначе. И это может обеспечить более успешное функционирование муниципальных агрохолдингов по сравнению с РАПО. Однако негативные последствия концентрации производства (рост издержек управления, лишение крестьян собственности на средства производства, а зачастую и на земельные доли, превращение их в наемных работников) несомненно, отрицательно сказывается на эффективности муниципальных агрохолдингов.

Кроме того, концентрация сельскохозяйственных угодий района в собственности одного юридического лица, даже если оно является представителем органов власти муниципального образования, нарушает если не букву, то дух ст. 4 (п. 2) закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Самым крупным и эффективным негосударственным агрохолдингом в 2009 г. (по данным рейтинга «Агро-300») являлся «Белгранкорм-холдинг». В его состав входило 5 СХО, которые произвели товарной продук-

ции на 3,7 млрд. руб. Прибыль по холдингу составила 777 млн. руб. Работало в СХО, входящих в агрохолдинг, около 3 тыс. чел. За холдингом закреплено 56,9 тыс. га сельхозугодий.

В первую тройку крупнейших агрохолдингов вошли также группа компаний «Русагро» и агрохолдинг «РАВИС – Птицефабрика Сосновская», реализующие товарную сельскохозяйственную продукцию на сумму по 2 млрд. руб., получающих прибыль – 0,4-0,5 млрд. руб. В «Русагро» входит 30 сельскохозяйственных предприятий. В этих хозяйствах работало 5,2 тыс. чел. За ними закреплено 184 тыс. га сельхозугодий. Агрохолдинг «РАВИС-Птицефабрика Сосновская» включает в себя 6 крупных и средних СХО, имеет 87 тыс. га сельхозугодий, 3,4 тыс. среднегодовых работников.

В целом 100 наиболее крупных и эффективных агрохолдингов в 2009 г. продали товарной продукции на сумму 41,3 млрд. руб., получили 7,8 млрд. руб. прибыли. В указанные агрохолдинги входило 406 крупных и средних СХО, в которых работало около 100 тыс. чел. За этими СХО было закреплено 3,3 млн. га сельхозугодий.

По площади сельхозугодий крупнейшим является агрохолдинг «Татагроэксим», в состав которого входит 21 крупное и среднее СХО с общей площадью 330,2 тыс. га сельхозугодий (табл. 2). Крупными землепользователями являются также агрохолдинги «РВС» (Челябинская область), «Оскольская земля» (Белгородская область), «Юг России» (Ростовская область), «Золотой колос» (Татарстан), «Объединенная сахарная компания» (Пензенская область). В каждом из них 100-272 тыс. га

Таблица 2

РЕЙТИНГ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ АГРОХОЛДИНГОВ ПО ПЛОЩАДИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

№	Название головной компании (первого учредителя)	Субъект РФ	Количество СХО	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Среднегод. числен., чел.	Площадь, га
1	ЗАО «Татагроэксим»	Республика Татарстан	21	1 462 817	1 192	10 052	330 245
2	ООО «РВС»	Москва	18	1 032 760	-52 341	4 749	271 555
3	ООО «Группа компаний «РУСАГРО»	Москва	30	1 958 278	537 681	5 246	183 668
4	ООО «Юг России»	Краснодарский край	13	1 089 173	281 888	2 990	178 920
5	ООО «Оскольская земля» (Стойленская нива)	Белгородская область	34	1 083 937	-83 728	4 488	170 922
6	ЗАО «Холдинговая компания «Золотой колос»	Республика Татарстан	10	1 223 578	-157 168	5 764	148 653
7	ОАО «ОСК»	Республика Алтай	8	1 140 341	316 026	1 612	127 316
8	ОАО «Троицкий комбинат»	Челябинская область	5	214 500	-21 222	1 352	100 263
9	ООО «Фирма «Северо-Кавказский агрохим»	Ставропольский край	9	362 438	76 944	1 603	96 968
10	ОАО «Агроплемсоюз»	Москва	9	591 079	78 579	2 661	93 437
11	ООО «Настюша Черноземье»	Липецкая область	9	325 508	-8 756	2 256	92 438
12	ЗАО «Гелио-Пакс»	Волгоградская область	6	658 057	278 386	962	88 291
13	ЗАО «Равис – Птицефабрика Сосновская»	Челябинская область	6	2 086 710	436 772	3 431	87 353
14	ООО «Агрофест-Орел»	Орловская область	9	91 284	-14 400	1 024	85 375
15	ЗАО «Русагропроект»	Москва	3	524 567	38 026	1 307	79 661
16	ООО «Агрохолдинг Пензенский»	Пензенская область	4	99 051	-3 834	648	71 748
17	ЗАО «Сибагроинвест»	Омская область	3	191 087	45 859	869	70 415
18	ООО «Колосок»	Читинская область	2	57 224	190	386	69 441
19	ОАО «Оренбург-Нефть»	Оренбургская область	5	119 38	-19 671	978	68 323
20	ОАО «Иркутский МЖК»	Иркутская область	7	342 080	14 982	1 315	67 703

Наиболее крупные предприятия и эффективные хозяйства, включенные в Клуб «Агро-300» составляют 2% от общей численности крупных и средних сельхозорганизаций. Имея лишь 5,3% сельхозугодий, в 2006-2009 гг. они дали 31,6% товарной продукции сельскохозяйственных организаций РФ, 50% прибыли. Особенно велика доля хозяйств клуба в реализации продукции животноводства – 39,1%.

Доля товарной продукции, производимой членами Клуба «Агро-300», из года в год возрастает. В 2008 г. члены клуба продали товарной продукции на сумму 237 млрд. руб. Столько же товарной продукции реализовали 7,1 тыс. хозяйств, находящихся в конце рейтинга (83,6% всех СХО). При этом темпы прироста производства наибольшие в агрохолдингах.

Десять крупнейших производителей в 2008 г. имели выручку от реализации продукции 47,5 млрд. руб. Столько же было в 4 тыс. сельхозпредприятиях (46,7%) с наименьшими объемами товарной продукции. Дифференциация успешных и неблагополучных хозяйств из года в год возрастает (табл. 3).

Таблица 3

**СТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В
ХОЗЯЙСТВАХ «АГРО-300» И В ОСТАЛЬНЫХ
КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ХОЗЯЙСТВАХ**

Период	Клуб «Агро-300»		Остальные хозяйства		Клуб «Агро-300» в % ко всем СХО
	Млрд. руб.	В % к 1995-1997 гг.	Млрд. руб.	В % к 1995-1997 гг.	
1995-1997	11,3	100	68,4	100	14,1
1996-1998	13,2	117	77,4	114	14,5
1997-1999	19,6	173	102,8	150	16,1
1998-2000	28,4	251	141,0	206	16,8
1999-2001	41,8	370	194,4	284	17,7
2000-2002	51,6	457	227,2	332	18,5
2001-2003	60,1	532	254,9	373	19,1
2002-2004	74,2	657	279,5	409	21,0
2003-2005	95,0	841	282,8	414	25,2
2004-2006	124,9	1105	347,2	508	28,8
2005-2007	154,7	1369	359,6	526	30,1
2006-2008	189,1	1673	409,2	598	31,6

Стоимость товарной продукции в расчете на среднегодового работника в хозяйствах Клуба в 2,9 раза выше, чем в остальных сельхозпредприятиях.

За 2006-2008 гг. сельскохозяйственные предприятия страны сократили численность занятых на 31,5%, а у членов Клуба сокращения почти не было. За те же годы члены Клуба «Агро-300» увеличили площадь сельхозугодий на 13,3%, посевов на 11,4%, а остальные хозяйства сократили площадь сельхозугодий на 33,1%, а посевную площадь на 26,9%. Главный фактор успеха членов Клуба – это высокая предпринимательская активность руководителя и специалистов, соблюдение трудовой и технологической дисциплины, интеграция производства, переработки и реализации продукции, что позволило приспособиться к рынку, сохранить трудовые коллективы. Средняя численность работников в одном крупном хозяйстве в 2008 г. была в 8 раз больше, чем в остальных СХО России.

Лидером клуба уже второй год является закрытое акционерное общество (ЗАО) «Приосколье» Новосельского района Белгородской области. Прежний лидер ОАО «Омский бекон» в рейтинге 2006-2008 гг. опустился на 7-е место.

Новый лидер в 2008 г. существенно укрепил свои позиции. Он произвел и продал сельскохозяйственной продукции на 11,6 млрд. руб., получил прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции 1,4 млрд. руб. ЗАО

«Приосколье» продало в 2008 г. товарной продукции на такую же сумму, как 2,3 тыс. СХО в конце рейтингового списка по выручке. ЗАО «Агрокомплекс» Краснодарского края вернулся на почетное второе место, а ООО «Белгранкорм» Белгородской области и ООО «Сибирская губерния» Красноярского края перешли, соответственно, на третье и четвертое места. В первую десятку входят также:

- ЗАО «Агрокомбинат Московский» Московской области;
- ОАО «Куриное царство» Липецкой области;
- ОАО «Птицефабрика Северная» Ленинградской области;
- ЗАО «Петелинская Птицефабрика» Московской области;
- ООО «Ариант» Челябинской области.

Все лидеры, входящие в первую десятку, в 2009 г. реализовали сельскохозяйственную продукцию на сумму более 2 млрд. руб., получили прибыль – не менее 312 млн. руб.

Лидеры клуба, входящие в первую десятку, за 2008 год по сравнению с 2006 годом численность занятых увеличили на 6 223 человек, а площадь сельхозугодий на 26,7 тыс. га. При этом ООО «Белгородские гранулированные корма» увеличило площадь сельхозугодий на 11,9 тыс. га, ООО «Ариант» – на 10,3 тыс.га.

В клубе «Агро-300» представлены хозяйства из 55 субъектов РФ. Регионы с наиболее благоприятными для сельского хозяйства условиями представлены в клубе наибольшим количеством сельскохозяйственных организаций.

Большинство входящих в клуб СХО – это акционерные общества (98). Численность обществ с ограниченной ответственностью составляет 73 единиц, сельскохозяйственных производственных кооперативов – 34, государственных унитарных предприятий – 17.

Крупнейшие производители обеспечивали значительно более высокую эффективность производства продукции, чем остальные хозяйства РФ. Уровень рентабельности производства в хозяйствах клуба на 16-48 процентных пунктов выше, чем в остальных хозяйствах РФ. Особенно велика разница в уровне рентабельности животноводческой продукции. Производство свинины, мяса крупного рогатого скота и птицы в хозяйствах клуба рентабельно (18,1-25,8%), а в остальных – убыточно (-7,8%)-(-25,6%).

Сравнительный анализ эффективности крупнейших производителей показывает на сколько процентных пунктов должны повысить эффективность остальные СХО, чтобы стать конкурентными на рынке.

Основными факторами, позволившими хозяйствам отраслевых клубов достигнуть столь высокой эффективности, являются масштаб производства, специализация, высокая урожайность (продуктивность), высокое качество и соответственно, цена продукции, низкие издержки производства.

Таким образом, проведение политики корпоративности как основы рыночной трансформации с использованием государственных резервов может обеспечить рост конкурентоспособности аграрной сферы и тем самым снизить ее зависимость от импорта, который составляет более половины продуктов сельского хозяйства. В тоже время в процессе реализации данной политики, нельзя не учитывать преимущества и недостатки данной модели предпринимательского объединения.

Преимущества организации аграрного производства в холдинговой форме условно можно разделить на две группы. Первая связана с эффектом интеграции вообще (независимо от формы в которой она представлена), поскольку понятно, что в период всеобщей глобализации осуществлять деятельность в автономной, некооперированной структуре, как правило, менее выгодно, чем в интегрированной. Вторая группа преимуществ связана со спецификой именно этой формы предпринимательского объединения.

Холдинги как разновидность предпринимательских объединений обладают следующими преимуществами:

- реализацией масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов, в том числе возможностью привлечения квалифицированного управленческого, производственного персонала;
- минимизация для участников объединения в сравнении с обособленными производителями, не входящими в него, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;
- возможность производства конкурентоспособной продукции, вследствие создания самодостаточной вертикально интегрированной системы;
- значительной централизацией капитала, который в зависимости от экономической конъюнктуры может «перетекать» из одной сферы предпринимательской деятельности в другую;
- возможность диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;
- объединением производства, технического опыта и научно исследовательских разработок, возможностью интеграции науки и производства;
- возможностью осуществлять согласованную финансовую, инвестиционную, кредитную политику;
- имиджем крупной и влиятельной интегрированной структуры;
- возможностью лоббирования в законодательных и правительственных органах.

Также к числу преимуществ, обусловленных структурой холдинга, представляющего собой совокупность самостоятельных юридических лиц, относится устойчивость и стабильность этой формы предпринимательского объединения, заключающейся в отношениях экономического контроля основного общества над дочерними, основанно на отношениях собственности.

Часто в системе холдинга создаются дочерние лизинговые компании, которым передается недвижимое или другое дорогостоящее имущество для последующей передачи в финансовую аренду другим участникам предпринимательского объединения. В результате такого решения помимо ограничения рисков утраты ценного имущества, участники такой лизинговой схемы получают возможность использования налоговых льгот, связанных с лизинговыми операциями, ускоренной амортизации основных средств, переданных в лизинг (п. 7 ст. 259 Налогового кодекса РФ (НК РФ)); возможности отнесения лизинговых платежей к экономически обоснованным расходам (пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ); включения в стоимость предмета лизинга не только расходов на его приобретение, но также и на содержание, доставку и доведения до состояния, в котором лизинговое имущество может использоваться (п. 1 ст. 257 НК РФ).

Холдинговая модель организации аграрной сферы наряду с очевидными преимуществами имеет также определенные недостатки. К ним в первую очередь можно отнести:

- отсутствие внутри холдинга конкуренции, требующей постоянного улучшения качества производимой продукции. В холдинге может иметь место искусственное поддержание нерентабельных производств, что снижает экономическую эффективность объединения в целом;
- холдинг – это сложная иерархическая система, имеющая значительный внутренний бюрократический аппарат с зачастую дублирующимися функциями. При этом аппарат, чтобы оправдать свое существование, имеет тенденцию к разрастанию, стремиться к усилению своего организационного и управленческого влияния, лишая дочерние общества необходимой оперативной хозяйственной самостоятельности;
- двойное налогообложение холдингов. Дочернее общество, получая прибыль, оплачивает налог с дохода и передает эту прибыль основному обществу в качестве дивидендов, которые облагаются также налогом на прибыль

как внереализационный доход основного общества (ст. 284 НК РФ). Это обстоятельство заставляет холдинги искать пути оптимизации внутрихолдинговых доходов.

Умелое сочетание плюсов интеграции при одновременной нейтрализации минусов (построение оптимальной структуры управления) позволяет сделать холдинг эффективной формой предпринимательской деятельности в аграрной сфере.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ ; часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об акционерных обществах [Текст] : федер. закон от 26 дек. 1995 г. №208-ФЗ (с последующими изм. и доп.). – М. : Омега-Л, 2007.
3. Кныш М.И. и др. Стратегическое управление корпорациями [Текст] / М.И. Кныш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютюков. – СПб. : Питер, 2007.
4. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление [Текст] / В.Е. Мащенко. – М., 2007.
5. Росс С. и др. Основы корпоративных финансов [Текст] / С. Росс, Р. Вестерфелд, Б. Джордан ; пер. с англ. под ред. Ю.В. Шлянова. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2008.
6. Сельское хозяйство России [Текст] : официальное издание : Росстат. – М., 2006.
7. Статистический сборник [Текст] / Росстат. – М., 2007.
8. Статистический материалы и результаты исследований агропромышленного производства России [Текст]. – М. : РАСХН, 2009.
9. Узун В.Я. Рейтинг крупных и средних сельскохозяйственных организаций в России за 2004-2006 гг. [Текст] / В.Я. Узун. – М. : ВИАПИ им. Никонова, 2007.
10. Экономика сельского хозяйства [Текст] / Росстат. – 2008. – №9.

Ключевые слова

Корпорация; цена; экономический механизм; государственное регулирование; государственная поддержка; субсидии.

*Дзусова Светлана Созрыковна;
Кулов Аслан Ростиславович*

РЕЦЕНЗИЯ

Выведение аграрной экономики на траекторию устойчивого экономического роста во многом определяется наличием и эффективным функционированием крупных и средних сельскохозяйственных организаций корпоративного типа, к которым авторы статьи относят сформировавшиеся в период рыночных преобразований агрохолдинги. Безусловно, с точки зрения концентрации аграрного капитала сельскохозяйственные организации можно относить к корпоративным объединениям, так как под ним понимают сообщество (организация, объединение, группа и т.д.) лиц, нацеленных на отстаивание или продвижение своих специфических (корпоративных) интересов.

Авторы статьи отмечают, что корпоративные формы хозяйствования создаются с целью сокращения рисков в неравновесной экономической системе, увеличения прибыли и достижения максимального эффекта от хозяйственной деятельности, решения задачи удовлетворения наилучшим образом различных потребностей как населения (домашних хозяйств), так и фирм, корпораций, при этом используются преимущества специализации и кооперации производства.

Поэтому, можно согласиться с авторами работы о том, что выработка проблем корпоративного управления на уровне агрохолдингов будет способствовать повышению эффективности сельского хозяйства и достижению ключевых параметров, заложенных в принятой в январе 2010 г. Доктрине продовольственной безопасности.

Оценивая статью положительно, вместе с тем, следует отметить, что и малые сельскохозяйственные организации и не входящие в агрохолдинги также можно рассматривать как корпорации, и следовательно, предлагаемые меры по развитию корпоративного управления должны распространяться и на них.

Кибиров А.Я., д.э.н., профессор, зав. отделом инвестиционно-финансовых и материальных ресурсов в агропромышленном комплексе Государственного научного учреждения Всероссийского научно-исследовательского института организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве.

10.7. FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX

S.S. Dzusova, Cand. Econ. Sci., Chair «Finance and Credit» of Tax Academy of the Ministry of Finance of Russia;

A.R. Kulov, Doctor of Economics, the Main Research Assistant of Department Investitsionno-Finansivnyh and Material Resources in Agrarian and Industrial Complex of GNU VNIIOPTUSCH

The present paper is devoted to the analysis of the corporate relations in agriculture. As for the modern conditions of agricultural production solution to the problem of transition to corporate governance is a key character, since it opens up opportunities for the growth of capital into the sector, which contributes, in turn, solving one of the global challenges of our modern development – food security.

Literature

1. M.I. Knysh, V.V. Puchkov, Y.P. Tutikov. Strategic management corporations. – S.Pb., Peter., 2007.
2. V.E. Maschenko. System corporate governance. – M., 2007.
3. Tax code of the Russian Federation. Parts 1 and 2. The official text. M., 2005.
4. Rosstat, agricultural economics, 2008 №9, PG. 89.
5. C. Ross, R. Vesterfeld, B. Jordan. Fundamentals of corporate finance / lane. with Ang. pod red. Yulia Slanova, m.: laboratory of basic knowledge, the 2008.
6. Statistical bulletin (2007).
7. Statistical research materials and agro-industrial production in Russia. MOSCOW: RASHN. 2009.
8. Agriculture of Russia. Official publication. M.: State 2006.
9. V.Y. Uzun. Rating of large and medium-sized agricultural organizations in Russia for 2004-2006, M.: VIAPI them. Nikonova, 2007.
10. Federal law «On joint-stock companies» dated 26 December 1995. №208-FL (as subsequently amended and supplemented). – M: Omega-I, 2007.

Keywords

Corporation; the price; the economic mechanism; government regulation; government support; subsidies.