

*Диспуты, дискуссии, круглые столы*

**ОБЗОР 144-ГО ЗАСЕДАНИЯ ДИСПУТ-КЛУБА «УЗЛЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ» АССОЦИАЦИИ  
НЕЗАВИСИМЫХ ЦЕНТРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА  
НА ТЕМУ «СПОСОБСТВУЮТ ЛИ АГРОХОЛДИНГИ  
ДОСТИЖЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ  
РОССИИ?»**

**Зубова Екатерина Андреевна**  
*Аспирант*  
*МГУ имени М.В. Ломоносова,*  
*Экономический факультет*  
*(г. Москва, Россия);*

**Измайлов Александр Александрович**  
*Аспирант*  
*МГУ имени М.В. Ломоносова,*  
*Экономический факультет*  
*(г. Москва, Россия);*

**Тутов Леонид Арнольдович**  
*Доктор философских наук, Профессор*  
*МГУ имени М.В. Ломоносова,*  
*Экономический факультет*  
*(г. Москва, Россия)*

**Аннотация**

*Работа посвящена обзору итогов 144-го заседания диспут-клуба «Узлы экономической политики» Ассоциации независимых центров экономического анализа (далее по тексту АНЦЭА) на тему «Способствуют ли агрохолдинги достижению национальных целей развития России?». Целью мероприятия было обсуждение вопросов развития агрохолдингов и их влияния на развитие сельского хозяйства в России. В качестве диспутантов выступали Василий Якимович Узун, главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС, и Евгения Викторовна Серова, директор по аграрной политике НИУ*

---

Зубова Е.А., e-mail: [catherine.fys13@yandex.ru](mailto:catherine.fys13@yandex.ru)  
Измайлов А.А., e-mail: [izmaylov571@gmail.com](mailto:izmaylov571@gmail.com)  
Тутов Л.А., e-mail: [l.tutov@yandex.ru](mailto:l.tutov@yandex.ru)

*ВШЭ. В обзоре представлены ключевые идеи диспутантов, а также кратко изложены основные результаты их ответов на вопросы.*

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, аграрная политика, агрохолдинг, фермерское хозяйство.

**JEL коды:** F40, G18, O16.

## Введение

20 февраля 2020 г. прошло очередное 144-е заседание Диспут-клуба «Узлы экономической политики» АНЦЭА<sup>1</sup>. Темы заседаний Диспут-клуба связаны в первую очередь с различными социально-экономическими проблемами. Тема 144-го заседания – «Способствуют ли агрохолдинги достижению национальных целей развития России?». Такая постановка вопроса видится актуальной, особенно для исследователей, занимающихся вопросами сельского хозяйства, а также непосредственных участников этой сферы хозяйства.

В качестве диспутантов на данном заседании выступили Василий Акимович Узун и Евгения Викторовна Серова. Первым выступающим оказался В.А. Узун, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, лауреат премии П.А. Столыпина, главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС, имеющий огромный опыт работы в этой области и ведущий свою исследовательскую деятельность с 70-х гг. XX в., когда он стал старшим научным сотрудником Молдавского института экономики сельского хозяйства. Тема выступления – «Холдингизация АПК России: оценка динамики и последствий»<sup>2</sup>. Его оппонент – Е.В. Серова, доктор экономических наук, профессор, директор НИУ ВШЭ по аграрной политике, член Ученого совета НИУ ВШЭ, имеющая опыт работы в научных институтах Президиума Всесоюзной академии сельскохозяйственных наук, являющаяся советником министра сельского хозяйства РФ и активно принимавшая участие в проведении аграрной реформы, а также занимающая пост руководителя московского офиса Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, лауреат премии П.А. Столыпина. Тема ее выступления – «Устойчивость агрохолдингов»<sup>3</sup>. Далее перейдем к более подробному освещению содержания выступлений диспутантов<sup>4</sup>, а также их дискуссии.

---

<sup>1</sup> Это заседание стало 144 по счету, первое же состоялось еще в марте 2006 г., и с тех пор диспуты проводятся ежемесячно, за исключением июля и августа. Сама же АНЦЭА (<http://www.aret.ru/>) была основана в 2002 г., тогда она объединила 15 ведущих аналитических центров, деятельность которых связана с проведением исследований в области экономической политики. На сегодняшний день число участников АНЦЭА достигло 36, среди них различные исследовательские лаборатории университетов, исследовательские центры, консалтинговые компании и другие организации. Кроме этого, партнерами АНЦЭА являются такие вузы, как ВШЭ, РЭШ, экономический факультет МГУ, высшая школа экономики и менеджмента УрФУ. К ключевым целям ассоциации относятся содействие социально-экономическому развитию России и росту общественного благосостояния, а также развитие высоких стандартов качества социально-экономических исследований.

<sup>2</sup> Видео выступления В.А. Узун: <https://www.youtube.com/watch?v=PCXPANLtmOo&feature=youtu.be>

<sup>3</sup> Видео выступления Е.В. Серовой: <https://www.youtube.com/watch?v=SNFIhpZnRp0&feature=youtu.be>

<sup>4</sup> Презентации докладов участников диспута: <http://www.aret.ru/.files/74/file/Presentations%202020-02-20.rar>

## **Холдингизация АПК России: оценка динамики и последствий. В.Я. Узун**

В начале своего выступления Василий Якимович Узун отметил, что Центр агропродовольственной политики РАНХиГС детально занимается тематикой агрохолдингов на протяжении последних двух лет. И первая проблема, с которой они столкнулись, это определение самого агрохолдинга, которое фактически нигде не зафиксировано, в том числе и в законодательстве.

В.Я. Узун предложил следующее определение. Агрохолдинг – это группа компаний АПК (агропромышленный комплекс), которые контролируются одним лицом, юридическим или физическим, и это лицо организует управление группой на праве прямого или косвенного владения наибольшим пакетом уставного капитала.

Ученый говорил о том, что в России отсутствует статистика по агрохолдингам, поэтому в ходе исследования, проводившегося Центром агропродовольственной политики РАНХиГС, была разработана новая методология выявления агрохолдингов и сбора информации о них. В распоряжении исследователей была база данных Министерства сельского хозяйства (*далее по тексту Минсельхоза*) по 20 000 сельхозорганизаций. По этой базе выявлялся учредитель каждой организации, затем происходила группировка учредителей, и если какой-либо учредитель имел 2 или более организаций, то это и есть агрохолдинг. При этом В.Я. Узун заметил, что исследователи выявляли именно конечного собственника.

Первый полученный результат показал, что холдинги производят свыше 50% от всей произведенной сельхозорганизациями продукции. За последние 10 лет выручка холдингов резко возросла, прибыль утроилась, значительно увеличилась численность занятых в холдингах на фоне ее снижения в нехолдинговых организациях. Площадь земель холдингов выросла на 9 млн га, в других же хозяйствах сократилась на 10 млн га. Таким образом, агрохолдинги сегодня являются важнейшей составной частью аграрной структуры России.

Анализ производства агрохолдингов показал, что они сосредоточены в своей деятельности на трех основных продуктах: сахарная свекла и, соответственно, сахар, свинина и мясо птицы. По данным продуктам доля холдингов среди сельхозорганизаций составляет около 70%. По остальным продуктам доля холдингов незначительна: овощи и картофель – около 3%, зерно и подсолнечник – 22%.

Что касается роли холдингов в экспорте, то здесь В.Я. Узун отметил, что холдинги производят продукцию, которая идет на внутренний рынок, остальные же производители в основном ориентируются на внешний рынок. Холдинги могут собирать и продавать на экспорт продукцию других хозяйств, но производством на экспорт сами не занимаются.

Следующий важный момент при оценке деятельности холдингов – классификация холдингов по форме собственности и юрисдикции головной компании. Если в 2006 г. основная часть холдингов была государственной, то сейчас ситуация кардинально поменялась. Доля государственных холдингов составляет лишь 6–7%, т.е. в стране произошла приватизация самых лакомых кусочков собственности, лучших хозяйств Минсельхоза, Минимущества и других федеральных ведомств.

Заметим, что на сегодняшний день треть выручки среди частных холдингов приходится на холдинги, созданные иностранными компаниями. Если в 2006 г. исследование таковых не выявило, то сегодня их число составило 62 комплекса. Причем такие холдинги являются самыми прибыльными и самыми рентабельными.

Еще одно важное изменение. В 2006 г. у российских агрохолдингов были головные компании, которые являлись юридическими лицами. Сейчас же значительная часть холдингов стала принадлежать физическим лицам, т.е. один человек владеет контрольными пакетами 10, 20, 50 организаций АПК.

Характеризуя эффективность агрохолдингов, В.Я. Узун отметил, что в 2006 г. по показателю рентабельности значительный перевес был в пользу независимых сельхозорганизаций, холдинги были гораздо менее рентабельны. В 2016 г. все приблизительно выровнялось, но самыми рентабельными стали иностранные холдинги. Одновременно с этим в холдингах выше производительность труда, холдинги технологически значительно совершеннее независимых хозяйств, в них вложено значительно больше капитала. Анализ, проведенный по группам специализированных хозяйств, показал, что по производству свеклы производительность холдингов выше на 10%, по свиноводству на 30%, по птицеводству на 20%.

Далее В.Я. Узун обратил внимание на исследование Центра агропродовольственной политики РАНХиГС, в котором сравнивалась производительность труда в холдингах России и в фермерских хозяйствах США. Была выдвинута гипотеза, согласно которой предполагалось, что в российских крупных и технологичных холдингах производительность труда значительно выше, чем в фермерских хозяйствах США. В итоге гипотеза была опровергнута. Холдинги оказались менее производительными, так как здесь добавленная стоимость распределяется в пользу собственников. Работники теряют свою долю, а государство теряет еще больше.

Кроме этого, В.Я. Узун говорил о том, что холдингизация сильно влияет на динамику численности населения в сельской местности. Согласно полученным данным, субъекты РФ с самым высоким уровнем холдингизации за последние 10 лет потеряли больше людей, чем те субъекты, где мало холдингов. Численность занятых в холдингизированных регионах упала на 28%, а в нехолдингизированных – на 10%.

Существует еще один негативный эффект от деятельности холдингов – это возрастающие эпидемиологические риски. Например, в условиях превалирования крупных свиноплеков из-за эпидемии африканской чумы свиней в России процент потерь поголовья в 4 раза выше, чем в Польше, где преимущественно мелкие хозяйства. Несмотря на небольшое число вспышек заболевания, в условиях огромного поголовья на одно хозяйство потери очень велики.

Следующая важная проблема экологическая. Например, в Белгородской области 73 хозяйства не имеют сельхозугодий, но производят 95% продукции животноводства, согласно предположению В.Я. Узуна, эти хозяйства утопают в навозе. И в то же время несколько хозяйств с огромными площадями в этой области не имеют поголовья. Холдинги могут перераспределять поголовье, но тем не менее ситуация складывается неблагоприятная.

Далее Василий Якимович отметил, что он давно ведет споры с Е.В. Серовой по поводу роли государственной поддержки сельхозпредприятий. Е.В. Серова отмечает, что не только в России государство поддерживает крупный бизнес. В.Я. Узун приводит данные, согласно которым в России 15 крупнейших хозяйств дают 10% выручки, все они получают субсидии (около 585 миллионов рублей на хозяйство). В США 10% выручки дают 466 крупнейших хозяйств, и только 76 из них получают господдержку, средняя субсидия на одно хозяйство 0,2 млн долл. То есть российские крупные хозяйства получают в 25 раз больше средств в расчете на одно хозяйство, чем американские. А если посчитать внебюджетные источники средства, то в России холдинги получают 76% от всей совокупной поддержки.

Другой важный вопрос – является ли холдингизация мировым трендом? В.Я. Узун утверждал, что российские холдинги сильно отличаются от мировых. Они привлекают людей как наемных работников, захватывают сельскохозяйственные площади. Однако в мире существуют еще и контрактные холдинги, где основное хозяйство ведут фермеры, а холдинг скупает их продукцию. Пример – бразильский холдинг JBS, который получает 47 млрд долл. выручки в год, при этом он работает со 115 000 фермеров по контрактам. В России же у компании «Мираторг», например, миллион гектар земли и ни одного контракта с фермерами.

В завершении выступления В.Я. Узун рекомендовал государству наладить мониторинг холдингов и внести поправки в законодательство. Многие дохолдинговые законы перестали работать, в том числе и в области налогообложения.

После завершения выступления Е.В. Серова задала оппоненту два вопроса. Первый из них касался определения холдинга. По ее мнению, оно неточное, не соответствует законодательству и мировой практике. Методологически при исследовании ученые Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС выявляли одного владельца нескольких сельхозпредприятий, холдинги же зачастую вертикально интегрированные структуры. Вторым вопросом Е.В. Серовой посвящен проблеме корреляции в используемых В.Я. Узун данных и отсутствию изучения причинно-следственных связей.

Отвечая на первый вопрос, В.Я. Узун говорил о том, что в исследовании выявляются организации разных типов, а именно непосредственно сельскохозяйственные производители, перерабатывающие и обрабатывающие производства. Поэтому вертикально интегрированные холдинги также были выявлены.

В отношении корреляции он отметил, что в исследовании не анализировались все детали, которые позволили бы выявить причинно-следственные связи, ученые просто фиксировали явления. Необходимы дальнейшие глубокие исследования, которые требуют гораздо больших статистических данных, а таких данных на текущий момент не существует. Кроме этого, требуются значительные научные силы и другое отношение к проблеме.

## **Устойчивость агрохолдингов. Е.В. Серова**

В начале своего выступления Е.В. Серова говорила о том, что исследование Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС уникально, оно проведено в условиях полного отсутствия информации и является настоящим прорывом, но есть некоторые

сомнения по поводу коннотации. Далее она перешла к своему докладу, который делится на три основные части: что такое российские холдинги, причины их возникновения, порождаемые ими риски для развития сельскохозяйственного сектора экономики.

В первую очередь Е.В. Серова отметила терминологическую путаницу. Так, после кризиса 1998 г. исследователи стали фиксировать появление новой организационной формы в сельском хозяйстве, отличающейся от традиционной формы колхозов и совхозов. Назвали ее «холдингом» по непонятным причинам. Возникает вопрос: «Почему одно предприятие с одним владельцем и миллионом гектар земли оценивается положительно, а если на том же миллионе гектар пять предприятий с одним владельцем – отрицательно?». Есть понятие юридической формы, а есть понятие экономического размера, и их необходимо различать.

В мировой литературе нет понятия агрохолдинга, гражданские кодексы под холдингами понимают вполне конкретные организационные формы компаний. В российской же традиции холдингами называют все что угодно, агрохолдинг может быть в юридическом смысле холдингом, в юридическом смысле не холдингом. Фактически так называют все, что большое, крупное, очень часто вертикально интегрированное, часто горизонтально интегрированное. Компания «Мираторг», например, кажется российским исследователям громадной. Если обратиться к мировой статистике, то российские крупнейшие агропредприятия очень мелкие на фоне мировых лидеров – и по банку земли, и по продажам, и по прибыли.

Что же касается концентрации агробизнеса, проблема актуальна не только для России. В США сфере производства говядины на 4 крупнейшие компании приходится 82% от всего бизнеса в этой сфере. По другим сельхозпродуктам ситуация аналогичная.

Интересные данные также приводятся в рейтинге 200 компаний Forbes, занимающих верхнюю строку. Российские компании выглядят крошечными по сравнению с мировыми компаниями агропродовольственного сектора.

Далее Е.В. Серова перешла к анализу причин появления агрохолдингов в России. Первая основная причина – это родовая травма перехода от плановой экономики к рыночной, которая вызвала высочайшие транзакционные издержки, являющиеся главной причиной вертикальной интеграции. Первые холдинги стали появляться после кризиса 1998 г., когда импорт в силу девальвации рубля ушел с российского рынка, отечественные продовольственные компании (переработчики, ритейлеры), которые ранее жили на импортном сырье, были вынуждены обратиться к отечественным поставщикам. И здесь они столкнулись с огромными транзакционными издержками, вызванными и отсутствием соответствующей инфраструктуры, и оппортунизмом поставщиков, и качеством, и неоднородностью продукта. Это стало толчком к вертикальному интегрированию и формированию холдингов. Справедливости ради надо отметить, что формирование холдингов в этот период было также связано и со стратегией диверсификации финансовых рисков (цены на горючее отрицательно коррелируют с доходностью зерна, а цены на зерно – с доходностью птицы и свинины, поэтому объединение этих производств в одном холдинге позволяет снижать риски колебания цен).

Кроме того, советская власть оставила наследие в виде узкоспециализированного работника, т.е. человек умел либо пахать, либо доить, либо сидеть в бухгалтерии. Отсутствие

навыков универсального работника, которые нарабатываются в фермерском хозяйстве, для российских сельхозработников оказалось проблемой. В итоге огромной проблемой было найти управленца, менеджера для сферы сельского хозяйства. И если такой менеджер находился, то он был единственным, кто на 100 квадратных километров умел управлять. Это второй фактор формирования крупных компаний в сельском хозяйстве.

Вторая проблема – конкуренция на мировых рынках. Российским компаниям пришлось столкнуться с тем, что на рынке действуют Nestle, Unilever и другие гиганты, за которыми стоят огромные деньги. И для того, чтобы поддержать отечественных производителей на этом рынке, государство осознанно или неосознанно стало поддерживать отечественных крупных производителей и даже создавать государственные компании (как, например, ОЗК). Было необходимо создать что-то, что хоть как-то могло бы с этими компаниями конкурировать.

Третья немаловажная причина возникновения агрохолдингов – необходимость обеспечить контроль за производством продовольствия. Российское государство контроль любит, и крупные хозяйства гораздо легче контролировать, чем мелких фермеров.

В исследованиях РАНХиГС очень много внимания уделяется тому, что государственная поддержка уходит в основном крупным предприятиям. Аграрные экономисты еще в 1960-е гг. отметили этот феномен, что стало одним из аргументов против избыточного протекционизма, так как он не помогает мелким производителям вопреки прокламируемым целям. На примере американских предприятий Е.В. Серова показала, что российский опыт здесь не уникален. Например, в США 35–40 % государственной поддержки сельскому хозяйству уходит к крупным предприятиям.

Другой вопрос связан с обеспечением устойчивости развития. Под устойчивостью развития сельского хозяйства мировое сообщество понимает такое хозяйствование сегодня, которое позволит нашим внукам иметь природные ресурсы, чтобы производить себе еду.

С одной стороны, крупные предприятия имеют финансовые и технологические возможности для ведения устойчивого производства, производства безопасной продукции. С другой стороны – такое производство требует затрат, которые основная масса производителей хотела бы минимизировать. И крупные компании имеют лоббистский потенциал продавливать снижения государственных требований к экологичности, к безопасности продовольствия и т.д., в США такое явление даже имеет свое название.

Второй риск для устойчивого развития – это инклюзивность. Напомним, что один из основных факторов устойчивости – это инклюзия. В продовольственной цепочке должны быть мелкие производители, ибо мелкие производители являются буфером, и если они вымываются, система становится неустойчивой. Не все крупные компании готовы к инклюзивной бизнес-модели, а если и готовы, то в основном включают в свою продовольственную цепь только мелких производителей сырья, но не мелких переработчиков, посредников и пр.

Следующие важные риски, связанные с крупными хозяйствами, обусловлены проблемой недостаточной мотивации работников. Это было одной из основных проблем колхозов и совхозов. Но сегодня другой технологический век, и проблема решается проще. Так, в начале

2000 гг. рабочая сила на селе стоила копейки, но производители зачем-то закупали дорогостоящую технику, тратили на это миллиарды рублей. Исследования же показали, что теневая стоимость рабочей силы была очень высокая, что обусловлено оппортунистическим поведением этой рабочей силы и ее несоответствующей квалификацией. Поэтому компании стремятся заместить ее техникой и технологиями.

Есть и другие риски, которые мы недооцениваем. Крупное предприятие – это высокие уровни распаханности, это эффективная борьба с сорняками, с вредителями, тотальное их уничтожение на больших территориях. А это уже угроза биоразнообразию. А биоразнообразие – это основа нашего устойчивого развития, это условия жизни наших будущих поколений.

На этом Е.В. Серова закончила свое выступление, и ее оппонент, В.Я. Узун, также задал ей два вопроса. Первый вопрос заключался в решении альтернативного выбора. Первая альтернатива: бразильская компания «JBS» — это 47 млрд долл. оборота, научно-технический прогресс, поддержка 115 000 фермеров, с которыми она сотрудничает. Это вариант развития, где есть какой-то симбиоз, сохраняется сельское развитие, устойчивость, меньше экологические и эпидемиологические риски и так далее. И второй вариант: 115 000 фермеров сгоняются с земли и превращаются в наемных работников, а все ресурсы объединяются у одного хозяина. В.Я. Узун спрашивал, какой вариант развития кажется Е.В. Серовой более эффективным, устойчивым, вообще разумным в наших условиях.

Второй вопрос заключался в определении критериев отнесения к крупному бизнесу хозяйств с миллионами гектар земли, которые фактически является пустыней или чем-то подобным.

Отвечая на первый вопрос, Е.В. Серова отметила, что вертикальная интеграция в сельском хозяйстве существует в двух формах. Первая – координация собственности, вторая – контрактация фермерства. При этом оппоненту почему-то представляется, что контрактация предпочтительнее, более благосклонна к мелким производителям. На самом деле это не всегда так. В контрактах бывают очень жесткие условия, ставящие контрактеров в тяжелые экономические условия. Именно поэтому на уровне ООН были приняты рекомендации для правительств по регулированию контрактного фермерства.

Ответ на второй вопрос заключается в следующем. Нигде в мире столько не говорят, что лучше – большое или маленькое, как в России. Это какой-то большой национальный вопрос. Бизнес сам разберется с оптимальным размером предприятия. Государству необходимо следить за бизнесом и вмешиваться тогда, когда он начинает нарушать социальные, экологические и прочие законы. Например, так называемый *land grabbing*, при котором происходит сгон крестьян с их земли, признан недопустимой практикой на международном уровне. Крупные предприятия могут быть сильными загрязнителями окружающей среды, но это задача государства – не допускать недобросовестной практики. Государство должно обеспечить адекватные условия для развития бизнеса в разных его формах, и эти меры могут различаться для крупного, среднего и мелкого бизнеса. Задача регулятора не должна заключаться в определении нужного стране размера бизнеса. Возвращаясь к первому вопросу Е.В. Серова говорила о том, что бизнесу нужно дать самому определить, где выгодно контрактное фермерство, а где выгодна концентрация собственности.

## **Выступления и вопросы из аудитории**

В следующей части диспута оппоненты отвечали на вопросы из аудитории, а также представители аудитории давали итоговые комментарии к выступлениям. Далее приведены наиболее интересные вопросы, ответы на них и комментирующие выступления.

Первый вопрос касался трудностей определения понятия агрохолдинга, которое порождает проблемы с составлением вопросов для сельскохозяйственной переписи населения, что, в свою очередь, вызывает проблемы со сбором статистики по холдингам.

Второй вопрос – на что ориентируется отечественная аграрная наука? Кто является субъектом в сельском хозяйстве?

Третий вопрос – содействуют ли агрохолдинги достижению национальных целей развития России в конечном счете?

Следующий важный вопрос касался эффективности российских холдингов и наличия расчетов показателя объема произведенной продукции на 1 га используемых земель.

Еще один вопрос был посвящен проблеме необходимости жесткого государственного регулирования размеров хозяйств как крупных, так и мелких.

Первой на вопросы ответила Е.В. Серова. Она сказала о том, что нужно вводить единое понятие сельхозпредприятий, которое может существовать в разных юридических формах, в том числе и в форме холдинга.

В отношении науки она отметила, что отечественная аграрная наука не желает работать с бизнесом, что, в частности, показало недавно проведенное ИНаГиС экспертное обследование крупных российских агрокомпаний. Даже если компании готовы платить за научные разработки, ученые не желают или не умеют ими делиться.

Что касается соответствия целям национального развития, одной из них является устойчивость. И здесь холдинги приносят большие риски, возникающие в силу их большой лоббистской силы и способности определять политику государства.

В отношении вопроса об эффективности и показателя производительности на 1 га Е.В. Серова сказала, что в современном мире сельское хозяйство как отдельная отрасль уже не существует, оно часть продуктовой цепочки, а в этой цепочке продуктивность на гектар уже не является показателем эффективности.

Отвечая на вопрос о необходимости регулирования мелких и крупных хозяйств, она отметила, что это ненаучный подход говорить, что одно хорошо, а другое – плохо. Государству необходимо решать конкретные проблемы, например проблему занятости или проблему распределения субсидий.

Следующим на вопросы отвечал В.Я. Узун. При ответе на первый вопрос он сказал, что для получения качественных результатов по сельскохозяйственной переписи необходимо менять методику. Есть опыт переписи США, где были поставлены адекватные вопросы и получены ответы, которые можно было проанализировать.

В отношении вопроса об аграрной политике он сказал о том, бизнес делает так, как ему выгодно, но если государство дает одному участнику рынка миллиард рублей ежегодно, а другому ничего, то ситуацию нужно менять. В других странах введены ограничения господдержки, например, на один гектар выделяют фиксированную сумму, но при этом ставят и абсолютную верхнюю границу, чтобы все ресурсы не уходили самым крупным предприятиям с наибольшей площадью земель.

В отношении следования национальным интересам В.Я. Узун отметил, что в национальной программе развития сельского хозяйства есть задача по увеличению выручки от экспорта сельскохозяйственной продукции до 45 млрд долл. Увеличить экспорт можно за счет поставок зерна, сои, масла, но, чтобы выйти на запланированные показатели нужно экспортировать свинину, мясо птицы, сахар, а все эти продукты холдинговые, они дорогие, внутренняя цена дороже, чем мировая. Поэтому либо холдинги находят возможность снизить эту цену и выйти на мировой рынок, либо мы должны искать, кто данную продукцию произведет.

Один из наиболее интересных заключительных комментариев был высказан С.В. Киселевым. Он сказал о том, что власть может предлагать и свои решения, но если они не соответствуют или не вполне соответствуют бизнесу, то они просто не реализуются. То есть мы имеем двухстороннее движение: бизнес проводит свои решения через власть, иногда власть предлагает свои решения, но если они не соответствуют интересам бизнеса, они не работают, хотя решение есть и его нужно выполнять, закон есть закон.

Еще один комментарий дал П.Н. Грудинин. По его словам, появление агрохолдингов было выгодно не только государству, но и его руководителям. «Эффективные собственники» никакого отношения не имели к сельскому хозяйству, и вдруг они пришли в эту сферу и стали владельцами огромного количества и земельных ресурсов, и всего остального советского производства, но на самом деле они не представляют интересы государства. Если мы станем считать количество произведенной продукции, то агрохолдинги какое-то время еще будут решать эту проблему, а вот если говорить о жизни на селе, то это катастрофа. Приход любого агрохолдинга на территорию, любую без исключения территорию субъекта Федерации – это катастрофа для сельских жителей, для сельских территорий.

У нас получилось так, что для нас главное какое-то производство. Или мы поставили перед собой некорректную задачу – вывезти за рубеж продовольствие, хотя по себестоимости оно иногда дороже, чем то, которое производится там. Это однозначно приведет к замещению нормального натурального продовольствия суррогатом, тем, что мы уже ввозим, в том числе пальмовым маслом и всем остальным. И если мы дальше пойдем по пути агрохолдингов, то в ближайшее время мы окажемся в весьма плачевной ситуации. Сегодня у нас нет проблем с голодом, у нас есть проблема с качеством продуктов, продовольствия.

## **Заключение**

Подводя итоги обзора 144-го заседания Диспут-клуба «Узлы экономической политики» Ассоциации независимых центров экономического анализа, следует отметить высокую актуальность темы. Развитие сельского хозяйства является крайне важным вопросом, так как от него напрямую зависит здоровье населения страны, которому требуется качественное продовольствие. Государство должно проводить продуманную аграрную политику, учитывающую интересы бизнеса как крупного, так и мелкого, а также интересы населения. Крайне важно обеспечивать социальные гарантии, развивать сельские территории и при этом не забывать про вопросы устойчивости, чтобы текущее развитие не нанесло ущерб будущим поколениям.

*Discussions and Round tables*

**REVIEW OF THE 144<sup>TH</sup> MEETING OF THE DISPUTE CLUB  
“ECONOMIC POLICY KNOTS” OF THE ASSOCIATION  
OF THE RUSSIAN ECONOMIC THINK TANKS  
ON THE TOPIC “DO AGRICULTURAL HOLDINGS  
CONTRIBUTE TO THE ACHIEVEMENT OF THE NATIONAL  
DEVELOPMENT GOALS OF RUSSIA”**

**Ekaterina A. Zubova**

*Postgraduate student*

*Lomonosov Moscow State University,*

*Faculty of Economics*

*(Moscow, Russia),*

**Alexandr A. Izmailov**

*Postgraduate student*

*Lomonosov Moscow State University,*

*Faculty of Economics*

*(Moscow, Russia),*

**Leonid A. Tutov**

*Doctor of Philosophy, Professor*

*Lomonosov Moscow State University,*

*Faculty of Economics*

*(Moscow, Russia)*

**Abstract**

*The work is devoted to a review of the results of the 144rd meeting of the Dispute Club “Economic Policy Knots” of the Association of Russian Economic Think Tanks (hereinafter referred to as ARETT) on the topic “Do agricultural holdings contribute to the achievement of the national development goals of Russia”. The purpose of the event was to discuss the development of agricultural holdings and their impact on the development of agriculture in Russia. Disputants were Vasiliy Yakimovich Uzun, Senior Researcher at the Center for Agri-Food Policy of IPEI RANEPА, and Elena Viktorovna Serova, HSE Director for Agrarian Policy. The review presents the key ideas of the disputants, and also summarizes the main results of their answers to questions.*

**Keywords:** agriculture, agricultural policy, agricultural holding, farming.

**JEL codes:** F40, G18, O16.