

**АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И СТРУКТУРЫ ДОМИНИРУЮЩИХ ГРУПП
НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ
ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА**

В.ВЕРТОГРАДОВ, руководитель учебно-научной лаборатории «Проект МАХ», экономический факультет, МГУ им. Ломоносова, г.Москва, Россия,
С.ЩЕЛОКОВА, кандидат экономических наук, доцент, экономический факультет, МГУ им. Ломоносова, г.Москва, Россия,

V.Vertogradov, S.Shchelokova, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

АННОТАЦИЯ. В условиях сложной экономической и эпидемиологической ситуации, обуславливающей снижение доходов населения и темпов роста спроса на сельскохозяйственную продукцию в РФ, важным является проведение стратегического конкурентного анализа, позволяющего выявить доминирующие группы игроков на рынке и оценить уровень их дифференциации между собой. В данной статье приведены итоги анализа отрасли «Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях» на основе показателей официальной отчетности за 2020 год в разрезе 64 подотраслей, в 36 из которых были обнаружено возможное наличие доминирующих групп компаний. В качестве основного инструментария была применена матрица SV (strength/variety) для оценки уровня доминирования в отрасли, которая опирается на индексы концентрации, Линда и модифицированный коэффициент Холла-Тайдмана. Выводы, полученные при детальном анализе отдельных квадрантов матрицы SV, показали, что отрасль сельского хозяйства достаточно разнообразна с точки зрения уровня дифференциации доминирующих групп игроков на рынке, что говорит о том, что необходимо тщательно подходить к выбору стратегических решений в каждом описанном квадранте и учитывать рекомендации, предложенные авторами матрицы SV относительно поведения на данных рынках. Дополнительно даны рекомендации по изменению правил сбора статистической отчетности в России, чтобы она была более применима для использования в современных аналитических инструментах.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкурентный анализ, теория экономического доминирования, олигополия, матрица SV, индекс Линда, коэффициент Холла-Тайдмана, сельское хозяйство.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

- анализ состояния конкуренции в сельском хозяйстве происходит постоянно и с помощью разнообразного экономического инструментария;
- для описания конкурентной среды на рынке удобно использовать теорию экономического доминирования.

Введение. В условиях сложной современной экономической и нестабильной эпидемиологической ситуации, важным является проведение стратегического конкурентного анализа, позволяющего выявить доминирующие группы игроков на рынке, которые часто определяют развитие и самих рынков и в целом отраслей. Дополнительным параметром может быть оценка уровня дифференциации компаний, попавших в доминирующую группу, так как с точки зрения конкуренции равенство возможностей игроков рынка или, наоборот, значительное их отличие будет существенным для рыночной ситуации.

Многие авторы отмечают, что в силу ярко выраженной сезонности ключевым долгосрочным фактором устойчивости и роста является доступность и стоимость финансовых ресурсов, так как иначе неизбежны проблемы с ликвидностью «в напряженные периоды деятельности, составляющие в предприятиях аграрного сектора более 5 мес.» [1]. Как следствие, многоотраслевые холдинги будут иметь преимущество, например, за счет синергии с предприятиями их других отраслей, где сезонный спад выручки приходится на другие периоды.

Пять крупнейших агрохолдингов России по выручке за 2018 г. – ГК «Содружество», Мираторг, ГК ЭФКО, ГК «Данон» и группа Черкизово. «Крупные предпринимательские структуры, инвестируя в сельское хозяйство, стремятся формировать полный цикл «производство - переработка – продажа», внедрять современные агротехнологии, обновлять парк сельхозтехники, обеспечивать активное присутствие на рынках сбыта» [2]. Например, в рамках ГК ЭФКО в 2013 г. был создан инновационный центр «Бирюч», который проводит работы в области олеохимии, пищевой технологии, биотехно-

логии, генной инженерии, геномики и клеточных технологий. В результате было запущено два совершенно новых промышленных предприятия и еще четыре инновационных проекта внедрены в действующее производство [3]. У компании Данон также известно о наличии исследовательских центров во многих странах мира [4]. Понятно, что подобный уровень инвестиций в инновации не доступен даже среднему бизнесу и возможности агрохолдингов в части концентрации управления всеми звеньями производственной цепочки, получения большого объема господдержки, возможности снижения издержек и применения инновационных технологий в производстве приводят к деградации фермерства и домашних хозяйств [5]. Не крепко стоящие на ногах средние и малые предприятия, а именно ослабевшие от конкуренции сельскохозяйственные предприятия в дальнейшем с большей вероятностью становятся объектами поглощения со стороны крупных холдингов [6].

Довольно часто сельскохозяйственные компании объединяются, чтобы усилить свои институциональные возможности. Например, четыре крупнейших экспортера зерновых культур, контролирующие более трети рынка, создали «Союз экспортеров зерна», одной из основных задач которого является представительство интересов участников в органах власти для поддержки выхода на международный рынок. С аналогичными целями сельскохозяйственные предприятия Пензенской области создали Ассоциацию производителей сельскохозяйственной продукции [7], производители сахара – «Союз сахаропроизводителей России» [8] и т.д. По мнению [9] ассоциации фермерских хозяйств можно считать организационно-правовой формой агрокорпораций, так как оставаясь формально независимыми, фермеры объединяют ресурсы, например, для производства общих перерабатывающих мощностей.

В некоторых отраслях малые предприятия не могут позволить себе современные сельскохозяйственные технологии, что существенно ограничивает их коммерческие возможности [10]. Например, в свиноводстве только крупные предприятия могут стать экономически эффективными производителями продукции свиноводства, так как могут создавать производства полного цикла и инвестировать в новые технологии, позволяющие снижать себестоимость. В Тамбовской области (входит в тройку лидеров по свиноводству в РФ по итогам 2020 г.) два наиболее крупных производителя в области свиноводства - ООО «Тамбовский бекон» и ООО «Черкизово-Свиноводство» - являются подразделениями вертикально-интегрированных холдингов в ГК «РусАгро» и ГК «Черкизово» [11]. По данным [12] «рентабельность агрохолдингов с иностранными головными компаниями составляет 26%, что более чем вдвое превышает его уровень в крупных и средних сельскохозяйственных организациях, не входящих в состав агрохолдингов».

В 2014 г. на иностранные ТНК приходилась наибольшая доля капитала в большинстве подсекторов продовольственного рынка. По оценкам [13] около 60% рынка молока; более 70% производства соков; около 80% рынка замороженной плодоовощной продукции; более 90% рынка консервов; более 89% рынка пива. ТНК владеют или контролируют до 60% капитала российской пищевой промышленности. Как результат они диктуют розничные цены на продовольствие и закупки сельскохозяйственного сырья, и для выравнивания переговорных позиций создание крупных сельскохозяйственных предприятий или их объединений выглядит оптимальным стратегическим решением.

Как правило, все лидирующие агрохолдинги производят широкую линейку продукции и конкурируют друг с другом также по всей производственной цепочке вплоть до розничных продаж [4]. В связи с этим, для каждого сельскохозяйственного предприятия возникает задача более глубокого анализа каждого из рынков с точки зрения конкурентного анализа и выработки стратегии рыночного поведения. Важно, что для федерального агрохолдинга и, например, локального крупного предприятия решения по результатам анализа будут разные, так как они должны учитывать как положение самой компании на рынке, так и ключевых крупных игроков, оказывающих большее влияние на рынок.

В данной статье для анализа сельскохозяйственной отрасли будет использована матрица *SV*, которая позволяет наглядно отразить сравнительный уровень доминирования в отрасли и подотраслях, а также доли рынка, и позволит сельскохозяйственным

предприятиям лучше принимать стратегические решения по текущим рынкам и выходе на новые, а регуляторным институтам точнее выбирать необходимые меры поддержки на конкретном отраслевом рынке [14].

Методы исследования. Для описания конкурентной среды на рынке удобно использовать теорию экономического доминирования, предложенную в [15], согласно которой функционирующие на произвольном рынке компании можно разделить на три группы:

- альфы–компании, обладающие максимальным доступом к институциональным возможностям, более дешевым финансовым и прочим ресурсами, способные влиять на «правила игры» на рынке, но также несущие основные затраты по созданию и внедрению новых технологий, развитию рынка в интересах всех его участников. Как правило, такие участники также являются наиболее крупными игроками рынка по выручке, численности сотрудников и т.п. На сельскохозяйственном рынке в эту группу в первую очередь будут попадать агропромышленные холдинги;

- беты–компании - лидеры рыночных ниш, но обладающие меньшими возможностями, чем альфы;

- гаммы – все остальные компании, вплоть до субъектов малого предпринимательства.

Из базовых предпосылок теории экономического доминирования (далее – ТЭД) вытекает, что в современных рыночных условиях альфа-компаниям может быть выгодно создавать зависимые беты и гаммы, объединяясь в альфа-империи [16]. Это находит прямое подтверждение в сельскохозяйственной отрасли, где агрокорпорации создают зависимые малые аграрные предприятия, которые обладают следующими преимуществами перед крупными: гибкость в управлении, возможность подстраиваться под постоянно меняющиеся условия внешней среды. Также малые предприятия могут сигнализировать о новых тенденциях рынка, участвовать в экспорте, инновационных разработках» [9]. Более того, изучение агрохолдингов (крупные агрохолдинги соответствуют альфа-империям в ТЭД) является очень популярным: с 2015 г. по теме агрохолдингов выходит 400-500 статей в год. А по состоянию на конец 2019 г. общее количество только русскоязычных статей по данной теме было более 5700 [10].

Подход к анализу уровня доминирования - матрица SV.

Наличие в отрасли альфа-компаний не позволяет однозначно говорить о состоянии конкуренции, так как альфы могут занимать разные доли на разных рынках (что определяет их рыночную силу), так и отличаться между собой, что влияет на расклад сил между лидерами и остальными участниками рынка. Для оценки ситуации на рынке и уровня доминирования в данной статье будет использована матрица SV [14].

Матрица SV^1 может использоваться для анализа отраслей и рынков в разнообразных разрезах в интересах компаний (участников рынков) и государственных органов. Она включает только те рынки или отрасли, где выявлено наличие доминирования группы компаний. Определение размера доминирующей группы выполняется с помощью индекса Линда. Важно отметить, что полученные с помощью индекса Линда результаты рекомендуется экспертно проверять, так как возможны неточности в исходных данных, а также, в некоторых случаях альфа-компании не занимают наибольшую долю рынка в силу различных обстоятельств и не могут быть идентифицированы с помощью математического инструментария (см. пример рынка экспресс-логистики [17]).

Для построения данной матрицы необходимо:

1) с помощью индекса Линда выявить сельскохозяйственные рынки, на которых присутствуют доминирующие группы альфа-компаний.

Индекс Линда (L) [18] рассчитывается по формуле

$$(L) L_K = \frac{1}{K(K-1)} \cdot \sum_{i=1}^{K-1} \frac{\frac{CR_i}{i}}{CR_k - CR_i},$$

где K – число крупных продавцов;

¹ Подробно познакомиться с матрицей SV можно также на сайте www.svmatrix.online

i - число ведущих продавцов среди K крупных продавцов;
 CR_i - доля рынка, приходящаяся на i продавцов (индекс концентрации по I крупнейших компаний),
 CR_K - доля рынка, приходящаяся на K крупных продавцов (индекс концентрации по K крупнейших компаний).

Для выявления группы доминирующих компаний (ядра рынка) индекс Линда рассчитывается последовательно для 2 наиболее крупных компаний, потом 3, потом 4 и т.д. и когда нарушается непрерывность убывания и L_n становится меньше L_{n+1} , то считается, что n компаний составляют ядро. В большинстве исследований долю рынка рассчитывают по выручке, но если эта информация недоступна или, наоборот, в некоторых случаях для увеличения надежности расчетов также можно использовать другие сопоставимые параметры: количество сотрудников, чистый доход (*net profit*), денежный поток (*cash flow = gross income*), объём инвестиций и др.

2) Для рынков, где с помощью индекса Линда было выявлено доминирование, важно посчитать два показателя: $CRSV$ (индекс концентрации по группе доминирующих компаний) и $HTSV$ – модифицированный коэффициент Холла-Тайдмана, позволяющий оценить уровень дифференциации рыночной силы внутри обнаруженной группы доминирующих компаний.

$$HTSV_n = \frac{HT_n - 1/n}{1 - 1/n}$$

где n – число компаний для расчета HT ,

HT_n – соответствующее значение индекса Холла-Тайдмана для n компаний.

На графике матрицы SV по горизонтальной оси отмечен индекс $CRSV$ в диапазоне от 30 до 100% (при совокупном значении рыночной доли компаний лидеров менее 30%, доминирование в отрасли не рассматривается), а на вертикальной оси отмечен индекс $HTSV$ в диапазоне $[0;1]$, и используется десятичная логарифмическая шкала, так что середина вертикальной оси будет при значении $HTSV=0,1$.

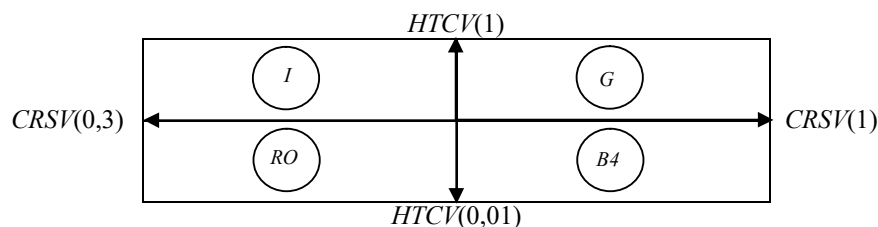


Рисунок 1 - Матрица SV для оценки уровня доминирования на разных рынках

$HTSV$ (индекс Холла-Тайдмана по группе альфа-компаний в отрасли/подотрасли), логарифмическая шкала
 $CRSV$ (индекс концентрации CR по группе альфа-компаний)

Источник: составлено авторами.

Согласно данной модели, рыночная ситуация может быть представлена 4 вариантами:

- квадрант G , куда попадают высококонцентрированные рынки, но с высокой дифференциацией уровня альфа-игроков ($HTSV > 0,1$, $CRSV > 65\%$),

- квадрант $B4$ также представлен высококонцентрированными рынками, где лидирующие игроки занимают более 65%, но в отличие от квадранта G , тут мы не можем говорить о высоком уровне дифференциации игроков, так как все они схожи по доле рынка. Часто при описании данного квадранта проводят аналогию с естественной олигополией, где группа лидеров заинтересована в объединении совместных усилий для «защиты» рынка от входа новых игроков. ($HTSV < 0,1$, $CRSV > 65\%$);

- квадрат RO (Red Ocean) представляет низко концентрированные рынки, где доминирование альфа-компаний находится на уровне 30-65%. В данном случае мы видим низкую дифференциацию среди компаний-лидеров, что порождает значительную и интенсивную конкуренцию как между альфа-компаниями, так и другими рыночными игроками ($HTSV < 0,1$, $CRSV < 65\%$);

- квадрант I описывает ситуацию, когда альфа игроки данного рынка сильно различаются по силе и размеру, но вместе контролируют от 30 до 65% рынка. Часто сюда

попадают рынки либо с очень высокими входными барьерами (например, естественные региональные монополии) или, наоборот, привлекательные рынки, где нет высоких барьеров входа ($HTSV > 0,1$, $CRSV < 65\%$).

Ограничением использования матрицы SV является ситуация на рынке, где присутствует только одна сильная доминирующая альфа-компания. Это связано с ограничениями индекса Линда и расчета индекса $HTSV$. Подробнее см. [14] или сайт www.symatrix.online, посвященные вопросам расчета и применения матрицы SV .

Результаты анализа уровня доминирования в сельскохозяйственной отрасли.

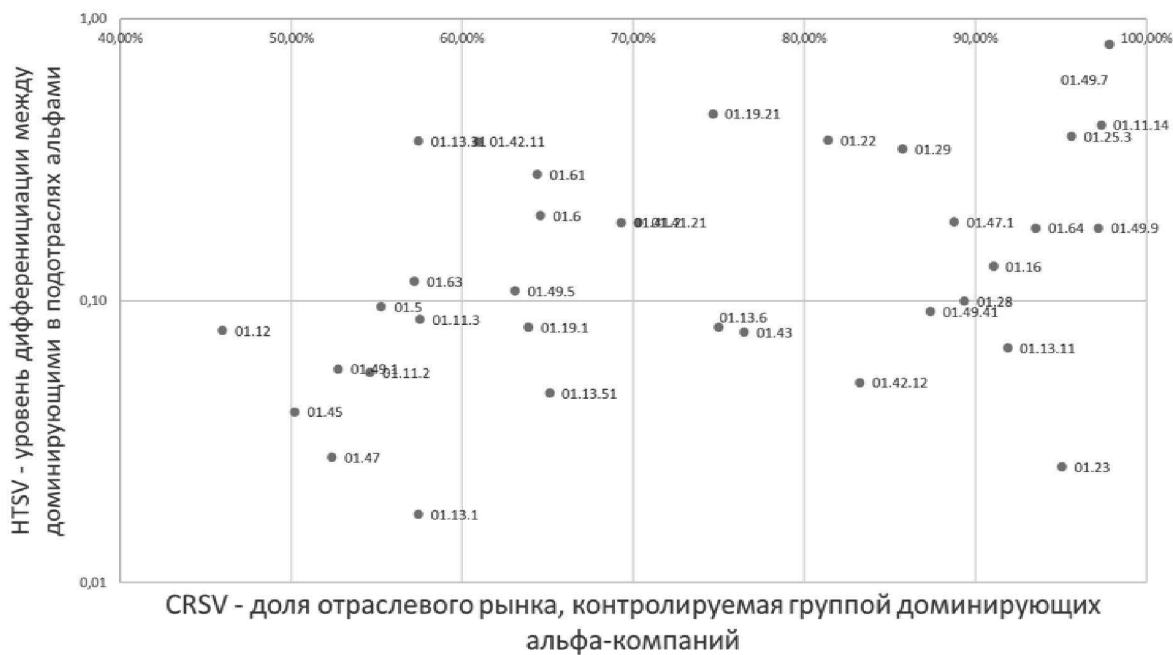


Рисунок 2 - Матрица SV для оценки уровня доминирования в подотраслях сельского хозяйства в России по итогам 2020 года

Источник: расчеты авторов на основе данных портала TestFirm.RU.

Для оценки уровня доминирования в отрасли «01 Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях» были проанализированы первые 50 компаний в каждой из 64 подотраслей (с полным списком подотраслей можно ознакомиться на сайте <https://www.testfirm.ru/rating/01/>) по данным открытой отчетности по выручке за 2020 год. Недостатком этого источника является отсутствие информации по принадлежности определенной компании к агрохолдингу, что в целом является недостатком государственной открытой отчетности [10], и невозможности четко вычленить долю выручки на каждую товарную группу, если юридическое лицо занимается несколькими направлениями деятельности. С другой стороны, к преимуществам подобных источников информации можно отнести их большой охват, наличие отраслевых разрезов, возможность идентификации компаний и экспертной верификации предоставленной по ним информации.

Применение индекса Линда позволило выявить доминирование в 36 подотраслях из исходных 64. В Приложении 1 представлены соответствующие подотрасли, рассчитанные индексы $CRSV$, $HTSV$, а также количество альфа-компаний в подотрасли, рассчитанных по индексу Линда. Отрасли отранжированы по $HTSV$ (доле рынка, которую занимает группа доминирующих альфа-компаний).

При построении матрицы SV (рисунок 1) видно, что точки достаточно равномерно распределены по матрице, подписи данных соответствуют индексам отраслей из таблицы выше. Интересно, что в данной отрасли значимое количество подотраслей (12 из 36), где индекс Линда показал положительный результат, расположены в квадранте G .

По результатам анализа было выявлено, что доминирующие компании (кроме подотрасли 1.12 «Выращивание риса») занимают более 50% рынка, что является достаточно высоким показателем. Далее рассмотрим отдельно каждый квадрант.

G – доминирующая суперальфа, правый верхний квадрант.

В этот квадрант попадают подотрасли, где доминирующая группа занимает консолидированную долю рынка выше 65% и при этом сильно дифференцирована по выручке. В каждой подотрасли есть суперальфа, которая значительно крупнее других альф. На графике ниже выделены 12 из 36 подотраслей, которые попали в этот квадрант.

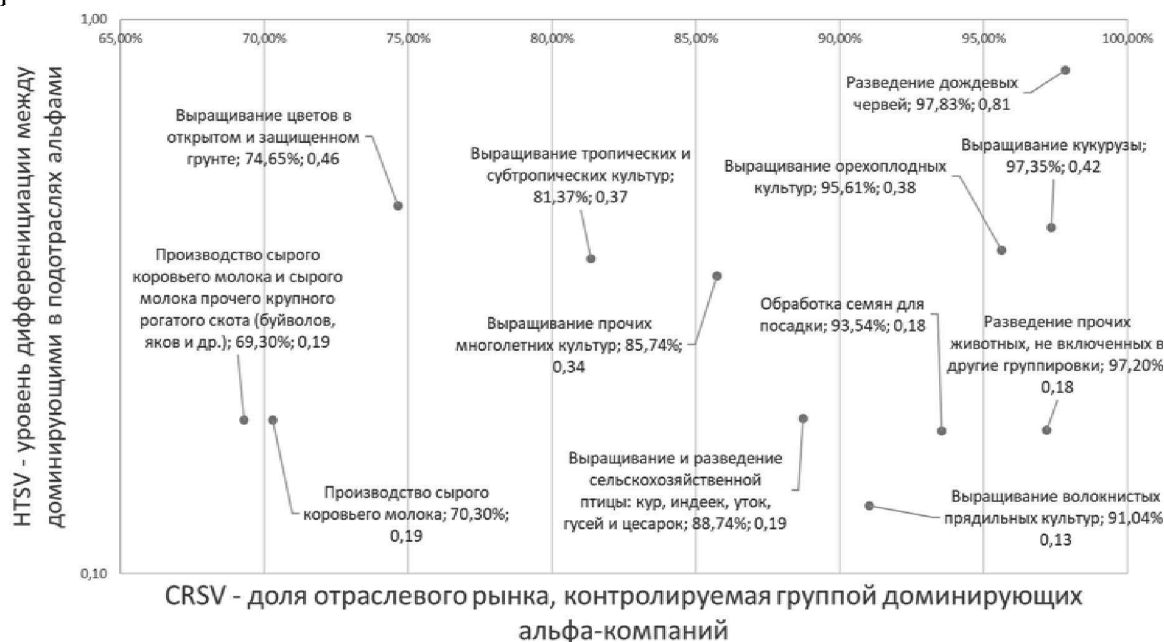


Рисунок 3 - Квадрант G матрицы SV

Источник: расчеты авторов на основе данных портала TestFirm.RU.

Таблица 1 - 12 компаний квадранта G (доминирующая суперальфа).

	Подотрасль	Линдт	CRSV, %	HTSV
01.49.7	Разведение дождевых червей	2	97,83	0,81
01.11.14	Выращивание кукурузы	5	97,35	0,42
01.49.9	Разведение прочих животных, не включенных в другие группировки	10	97,20	0,18
01.25.3	Выращивание орехоплодных культур	2	95,61	0,38
01.64	Обработка семян для посадки	8	93,54	0,18
01.16	Выращивание волоконистых прядильных культур	13	91,04	0,13
01.47.1	Выращивание и разведение сельскохозяйственной птицы: кур, индеек, уток, гусей и цесарок	7	88,74	0,19
01.29	Выращивание прочих многолетних культур	4	85,74	0,34
01.22	Выращивание тропических и субтропических культур	2	81,37	0,37
01.19.21	Выращивание цветов в открытом и защищенном грунте	3	74,65	0,46
01.41.21	Производство сырого коровьего молока	4	70,30	0,19
01.41.2	Производство сырого коровьего молока и сырого молока прочего крупного рогатого скота (буйволов, яков и др.)	4	69,30	0,19

Источник: расчеты авторов по данным портала TestFirm, данные за 2020 г.

Наиболее яркий представитель этого квадранта – подотрасль «Разведение дождевых червей», где две компании занимают почти 98% рынка, а доля лидера – ООО «Северо-западная торфяная компания» - составляет 92%. Понятно, что рынок при таких показателях правильнее считать монопольным, но дополнительный анализ показывает, что это не имеет экономического смысла, так как эта компания специализируется на выработке торфяного месторождения и производстве удобрений и в силу особенностей бухгалтерского учета её вся выручка отнесена в эту отрасль.

В подотрасли «Выращивание кукурузы» (01.11.14)² пять доминирующих компаний занимают вместе 97,35% рынка, но разрыв между ними огромен. Лидирующая компания – ООО «Рассказовское» - занимает 76% рынка. Аналогичная ситуация в отрасли «Выращивание орехоплодных культур» (01.25.3)³, где две компании контролируют почти 96% рынка, а самая крупная компания, которая занимается производством саженцев итальянского фундука⁴, больше второй по рейтингу компании в 3 раза. Также высокие коэффициенты дифференциации в отрасли «Выращивание цветов в открытом и защищенном грунте» (01.19.21)⁵, где лидер контролирует 42% из 75%, занимаемых группой доминирующих компаний.

B4 – естественная олигополия, правый нижний квадрант

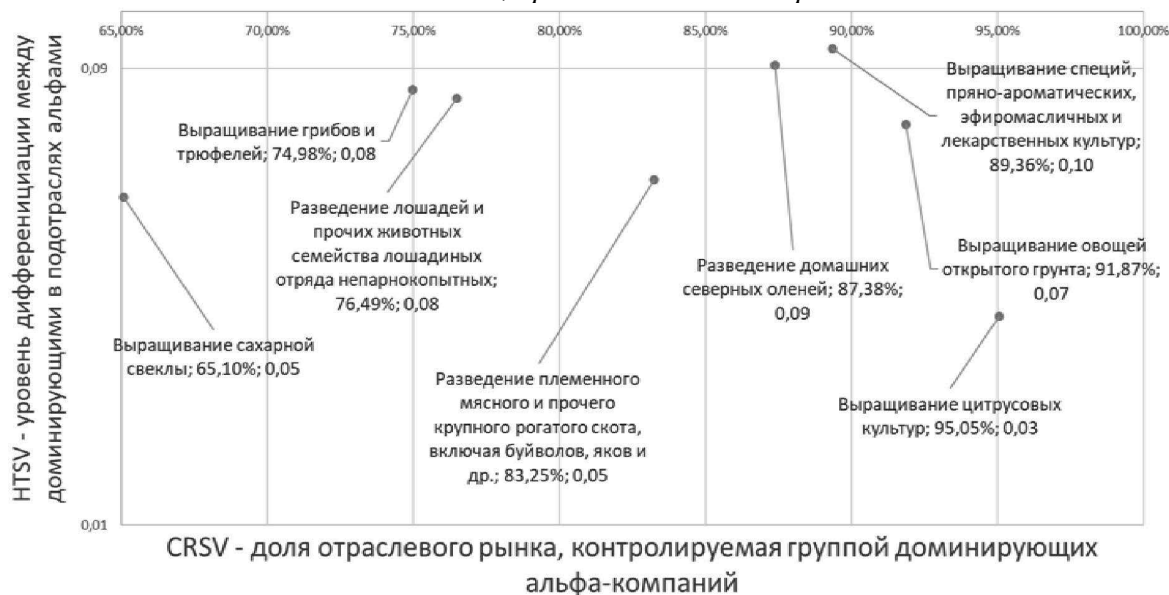


Рисунок 4 - Квадрант B4 матрицы SV

Источник: расчеты авторов на основе данных портала TestFirm.RU.

Таблица 2 - 8 компаний сегмента B4 (естественная олигополия)

Код	Подотрасль	Линдт	CRSV, %	HTSV
01.28	Выращивание специй, пряно-ароматических, эфиромасличных и лекарственных культур	5	89,36%	0,10
01.49.41	Разведение домашних северных оленей	10	87,38%	0,09
01.43	Разведение лошадей и прочих животных семейства лошадиных отряда непарнокопытных	6	76,49%	0,08
01.13.6	Выращивание грибов и трюфелей	7	74,98%	0,08
01.13.11	Выращивание овощей открытого грунта	10	91,87%	0,07
01.42.12	Разведение племенного мясного и прочего крупного рогатого скота, включая буйволов, яков и др.	9	83,25%	0,05
01.13.51	Выращивание сахарной свеклы	3	65,10%	0,05
01.23	Выращивание цитрусовых культур	5	95,05%	0,03

Источник: расчеты авторов по данным портала TestFirm, данные за 2020 г.

Из 36 подотраслей в квадрант B4 попали 8, где доминирующая группа занимает долю рынка выше 65%, но при этом дифференция между альфами невысока. Для альфа-компаний с такими характеристиками характерно поведение в стиле обороны «от внешних врагов». Им более важно не победить других альф, а не пустить в свой круг новых игроков, которые будут претендовать на перераспределение рынка.

²https://www.testfirm.ru/rating/01_11_14/

³https://www.testfirm.ru/rating/01_25_3/

⁴<https://eleti-alba.ru/o-nas/>

⁵https://www.testfirm.ru/rating/01_19_21/

Самая правая и нижняя точка в этом квадранте – отрасль «Выращивание цитрусовых культур» (1.23), где 5 доминирующих компаний контролируют 95% рынка, причем первая компания опережает пятую по выручке всего в 2 раза.

В целом, как видно из таблицы ниже, почти во всех отраслях доминирующая группа достаточно многочисленна – от 5 до 10 компаний. Исключением является подотрасль «Выращивание сахарной свеклы» (01.13.51), где 65% рынка (минимальный показатель по данной выборке для квадранта B4) делят почти поровну три компании – белгородская «Русагро-Инвест» и две тамбовские – «Агротехнологии» и «Юго-восточная агрогруппа».

Интересно, что в отрасли «Выращивание грибов и трюфелей» (01.13.6) семь альфа-компаний контролируют 75% рынка и все представляют разные регионы России, причем (судя по выручке) наиболее грибными являются Курская, Воронежская и Московская область. Выручка самой крупной грибной компании «Грибная радуга» более 2,5 млрд рублей, компания собирает более 29 тыс. т свежих грибов в год и занимает четверть рынка, хотя начала свою деятельность только в 2017 году⁶.

RO – красный океан, левый нижний квадрант.



Рисунок 5 - Квадрант RO матрицы SV

Источник: расчеты авторов на основе данных портала TestFirm.RU.

Таблица 3 -10 компаний сегмента RO (красный океан)

Подотрасль	Линдт	CRSV, %	HTSV
01.5 Смешанное сельское хозяйство	3	55,27	0,10
01.11.3 Выращивание семян масличных культур	5	57,51	0,09
01.19.1 Выращивание однолетних кормовых культур	4	63,88	0,08
01.12 Выращивание риса	2	46,01	0,08
01.11.2 Выращивание зернобобовых культур	3	54,60	0,06
01.49.1 Пчеловодство	5	52,74	0,06
01.45 Разведение овец и коз	5	50,21	0,04
01.47 Разведение сельскохозяйственной птицы	11	52,38	0,03
01.13.1 Выращивание овощей	13	57,45	0,02
01.47.2 Производство яиц сельскохозяйственной птицы	2	59,46	0,01

Источник: расчеты авторов по данным портала TestFirm, данные за 2020 г.

Сюда попали 10 из 36 отраслей, в которых была найдена группа альфа-компаний, это один из самых многочисленных по числу подотраслей квадрант. В нем собраны отрасли, в которых доминирующая группа относительно слабо дифференцирована, но при этом занимает от 40 до 65% рынка.

⁶<https://gribnaya-raduga.ru/o-kompanii/>

I - низкие или естественные барьеры, левый верхний квадрант.

В этот квадрант попадают отрасли, в которых большая дифференциация между альфами, но при этом они занимают относительно небольшую долю рынка – 30-60%. В рамках нашего анализа сюда попали 6 из 36 отраслей, причем минимальная доля рынка 57%.

Разброс доли рынка, контролируемой альфа-компаниями в этом квадранте от 57 до почти 65%, причем половина подотраслей близка к рубежу в 65% и может в следующем году перейти в квадрант *G*. В подотрасли 1.13.11 «Выращивание картофеля» чуть меньше половины объема рынка приходится на тюменскую компанию «Агрофирма «КРИММ»⁷ и еще 13% на нижегородскую «Аксентис»⁸. Обе компании являются известными крупными производителями картофеля.



Рисунок 6 - Квадрант I матрицы SV

Источник: расчеты авторов на основе данных портала TestFirm.RU.

Также две компании представлены в подотрасли 1.63 «Деятельность сельскохозяйственная после сбора урожая». Торгово-производственная компания «Урожай»⁹ (34,6% рынка) и «Брянская зерновая компания»¹⁰ (22,6%). Обе компании представляют многопрофильные агропромышленные группы и, чтобы избежать статистической ошибки (когда вся выручка компаний привязано только к одному основному ОКВЭД), необходимо, как мы говорили в описании матрицы SV, привлечение эксперта для подтверждения данного состава доминирующей группы.

Таблица 4 - Шесть компаний сегмента I (низкие или естественные барьеры)

	Подотрасль	Линдт	CRSV,%	HTSV
01.42.11	Разведение мясного и прочего крупного рогатого скота, включая буйволов, яков и др., на мясо	2	60,89	0,37
01.13.31	Выращивание картофеля	2	57,44	0,37
01.61	Предоставление услуг в области растениеводства	3	64,38	0,28
01.6	Деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции	5	64,55	0,20
01.63	Деятельность сельскохозяйственная после сбора урожая	2	57,21	0,12
01.49.5	Разведение домашних животных	2	63,10	0,11

Источник: расчеты авторов по данным портала TestFirm, данные за 2020 г.

⁷<https://krimm.ru/>

⁸<http://www.aksentis-potato.ru/company/>

⁹<https://companies.rbc.ru/id/1171215005103-ooo-torgovo-proizvodstvennaya-kompaniya-urozhaj/>

¹⁰<https://bzk32.ru/%d0%be-%d0%ba%d0%be%d0%bc%d0%bf%d0%b0%d0%bd%d0%b8%d0%b8/>

Также два доминирующих игрока представлены в отрасли 1.42.11 «Разведение мясного и прочего крупного рогатого скота, включая буйволов, яков и др., на мясо», это АО «Рассвет»¹¹ из Ленинградской области и агрофирма «Волжские зори» из Ульяновской области. В открытом доступе сложно найти информацию по данным компаниям, в связи с чем необходимо привлечение отраслевого эксперта для интерпретации полученных результатов.

В подотрасли 1.61 «Предоставление услуг в области растениеводства» три доминирующие компании по индексу Линда, возглавляет их с долей 43,66% ФГБУ «Станция агрохимической службы «Альметьевская»¹² - основными задачами агрохимической лаборатории является постоянный контроль за состоянием плодородия почв, правильным хранением и эффективным использованием органических, минеральных удобрений и других средств химизации земледелия. Данная компания является лидером подотрасли с выручкой по итогам 2020 г. 27 млрд рублей¹³.

В отрасли 1.6 «Деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции» пять доминирующих компаний, которые консолидировано занимают долю почти в 65%. На первом месте с долей в 37,41% снова ФГБУ «Станция агрохимической службы «Альметьевская», но кроме нее также воронежская «Агротех-Гарант»¹⁴ с долей 10,1%, белгородская ЗАО «Белком» (7,65%), ТПК «Урожай» (5,68%) и Брянская зерновая компания» (3,71%). При этом основным направлением работы «Агротех-Гарант» является реализация средств защиты растений, а ЗАО «Белком»¹⁵ - это первый комбикормовый завод альфа-империи «Мираторг». Брянская зерновая компания и «Урожай» уже встречались нам в качестве лидеров подотрасли 1.63 выше.

В отрасли 01.49.5 «Разведение домашних животных» однозначным лидером является компания «Буре-Басар»¹⁶, которая, по сути, является кинологическим клубом с выручкой в 10 млн рублей, а дуополию с ней, как бы ни парадоксально это не звучало, составляет московская компания «Хаскитревел»¹⁷, и вдвоем они занимают 63% данного рынка по данным официальной отчетности.

Заключение. На основании проведенного анализа мы можем сделать следующие выводы.

Результаты расчетов, подтвердившие наличие доминирующих групп компаний по индексу Линда в 36 из 64 подотраслей сельскохозяйственной отрасли, подтверждают выводы большинства современных исследований о том, что для современной сельскохозяйственной отрасли в России характерно наличие агропромышленных холдингов, значимо влияющих на состояние рынка и соответствующих подотраслей.

В части отраслей компании, которые находятся в доминирующей группе, являются юридическими лицами с большой выручкой, но по ним невозможно найти информацию в интернете кроме обязательной отчетности. Для анализа подобных отраслей необходимо привлечение экспертов, которые понимают, под какими торговыми марками данные компании известны на рынке, либо использование обработанной отраслевой информации (например, отчеты аналитических агентств).

В связи с особенностями применения классификатора ОКВЭД выручка многопрофильных компаний записывается на один из видов деятельности, что в результате приводит к существенному снижению качества доступной для анализа информации. Модификация принципов сбора информации и распределение выручки компаний (и в первую очередь агрохолдингов) по разным видам деятельности будет способствовать значительному развитию содержательных аналитических исследований российской экономики на основе разработанного аналитического подхода.

Выводы, полученные при детальном анализе отдельных квадрантов матрицы *SV*, показали, что отрасль сельского хозяйства достаточно разнообразна с точки зрения

¹¹<https://companies.rbc.ru/id/1024701557726-ao-rassvet/>

¹²<http://agrohim-16.ru/>

¹³https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1021601626420_1607003100_FGBU-SAS-ALYMETYEVSKAYA

¹⁴https://agroteh-garant.ru/o_kompanii/

¹⁵https://miratorg.ru/press/news/kombikormovyy_zavod_-miratorga-_v_belgorodskoy_obl/

¹⁶<https://burebasar.ru/index.html#onas>

¹⁷https://www.instagram.com/husky_travel/

уровня дифференциации доминирующих групп игроков на рынке, что говорит о том, что необходимо тщательно подходить к выбору стратегических решений в каждом описанном квадранте и учитывать рекомендации, предложенные авторами матрицы *SV* относительно поведения на данных рынках.

Список источников:

- 1 Финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий: проблемы, тенденции, перспективы (региональный аспект) [Текст] / И.В. Шарикова, А.В. Шариков, Н.П. Фефелова, Т.В. Говорунова // Региональная экономика: теория и практика, 2017, т. 15, pp. 869-880.
- 2 Негативное влияние агрохолдингов на развитие АПК России [Текст] / В.В. Айтов, В.М. Вертий // Теория и практика современной аграрной науки, 2020, pp. 12-15.
- 3 Ганиева, И.А. Инновационные проекты аграрных производств в регионах России как фактор совершенствования отраслевой структуры в АПК в постпандемический период [Текст] / И.А. Ганиева // Научные труды Вольного экономического общества России, 2020, т.224, №4, pp. 117-131.
- 4 Потокина, Е.С. Анализ воздействия интеграции и диверсификации на доходы агропромышленных холдингов [Текст] / Е.С. Потокина // Управленческий учет, 2021, № 7-3, pp. 722-733.
- 5 Гусаков, Т.Ю. Сельский Крым и его агрохолдинги [Текст] / Т.Ю. Гусаков // Крестьяноведение, 2020, т. 5, № 2, pp. 106-129.
- 6 Ostapchuk I. et al. What drives the acquisition behavior of agroholdings? Performance analysis of agricultural acquisition targets in Northwest Russia and Ukraine. *International Food and Agribusiness Management Review*, 2021, № 24, pp. 1-21.
- 7 Разработка методики выхода малого предприятия на международный рынок зерна [Текст] / Е.А. Попова, Е.М. Бижанова, С.В. Зинченко // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2020, № 1, pp. 50-67.
- 8 Инструментарий реализации конкурентной стратегии развития сахарных заводов Российской Федерации [Текст] / Е.Ю. Калиничева, М.Н. Уварова, Л.Н. Жилина // Вестник аграрной науки, 2020, № 1, pp. 115-121.
- 9 Исследование объективных закономерностей и основных особенностей взаимодействия агрокорпораций с малым предпринимательством на примере Краснодарского края [Текст] / С.В. Кобозева, Л.Г. Миронова // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2021, т.10, №1, pp.181-184.
- 10 Russian agroholdings and their role in agriculture / V. Uzun, N. Shagaida, Z. Lerman // *Post-Communist Economies*, 2021, pp. 1-21.
- 11 Современное состояние отрасли свиноводства в Тамбовской области [Текст] / А.В. Никитин, М.А. Гринчук, Н.Б. Рыбалова // Международный сельскохозяйственный журнал, 2021, №3, pp. 23-24.
- 12 Калугин, З.И. Итоги рыночной трансформации аграрного сектора России [Текст] / З.И. Калугина // Всероссийский экономический журнал ЭКО, 2013, № 3, pp. 31-47.
- 13 Анализ влияния процесса транснационализации на агропромышленный комплекс России [Текст] / Н.В. Лихолетова, Н.А. Святогоров, С.Е. Щитов // Управленческий учет, 2021, № 3-2, pp. 484-494.
- 14 Матрица *SV*: инструмент стратегического конкурентного анализа для оценки уровня доминирования [Текст] / В.А. Вертоградов С.В. Щелокова // Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика, 2021, , №6.
- 15 Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке [Текст] / А.А. Блохин, И.В. Ломакин-Румянцев С.А. Наумов // Экономические стратегии, 2019, № 6, pp. 68-77.
- 16 Вертоградов, В.А. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования [Текст] / В.А. Вертоградов // Экономические стратегии, 2020, № 2, pp. 50-53.
- 17 Манченко, М.И. Рынок экспресс-доставки сквозь призму экономического доминирования [Текст] / М.И. Манченко // Логистика, 2020, pp. 9-15.
- 18 Linda R. Methodology of concentration analysis applied to the study of industries and Markets / R. Linda. Brussels: Commission of the European Communities, 1976.
- 19 Анализ рынка онлайн-образования в России в контексте теории экономического доминирования [Текст] / И.П. Сулова, А.В. Говорова, С.В. Щелокова // Мир новой экономики, 2021, pp. 77-84.

*ABSTRACT. In the context of a difficult economic and epidemiological situation, which causes a drop in household income and a decrease in the growth rate of demand for agricultural products in the Russian Federation, it is important to conduct a strategic competitive analysis that allows us to identify the dominant groups of players in the market and assess their level of differentiation of companies in this market. This article summarizes the analysis of the industry "Crop and livestock, hunting and the provision of related services in these areas" based on the official reporting indicators for 2020 in the context of 64 sub-sectors, 36 of which revealed the possible presence of dominant groups of companies. As the main tool, the *SV* (strength/variety) Matrix was used to assess the level of dominance in the industry based on the concentration index, Lind Index, and the modified Hall-Tideman Index. The conclusions obtained from a detailed*

analysis of the SV matrix showed that the agricultural industry is quite diverse in terms of the level of differentiation of the dominant groups of players in the market, which suggests that it is necessary to carefully approach the choice of strategic decisions in each described quadrant and to take into account the recommendations proposed by the authors of the SV matrix regarding the behaviour in these markets. The authors also give recommendations on changing the rules for collecting statistical reporting in Russia, so that it is more applicable for use in modern analytical tools.

KEYWORDS: competitive analysis, economic dominance theory, oligopoly, SV matrix, Lind Index, Hall-Tideman Index, agriculture.

Приложение 5 - Подотрасли вида деятельности 01 "Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях", где было обнаружено доминирование с помощью индекса Линда

	Подотрасль	Линдт	CRSV,%	HTSV
01.49.7	Разведение дождевых червей	2	97,83	0,81
01.11.14	Выращивание кукурузы	5	97,35	0,42
01.49.9	Разведение прочих животных, не включенных в другие группировки	10	97,20	0,18
01.25.3	Выращивание орехоплодных культур	2	95,61	0,38
01.23	Выращивание цитрусовых культур	5	95,05	0,03
01.64	Обработка семян для посадки	8	93,54	0,18
01.13.11	Выращивание овощей открытого грунта	10	91,87	0,07
01.16	Выращивание волокнистых прядильных культур	13	91,04	0,13
01.28	Выращивание специй, пряно-ароматических, эфиромасличных и лекарственных культур	5	89,36	0,10
01.47.1	Выращивание и разведение сельскохозяйственной, птицы: кур, индеек, уток, гусей и цесарок	7	88,74	0,19
01.49.41	Разведение домашних северных оленей	10	87,38	0,09
01.29	Выращивание прочих многолетних культур	4	85,74	0,34
01.42.12	Разведение племенного мясного и прочего крупного рогатого скота, включая буйволов, яков и др.	9	83,25	0,05
01.22	Выращивание тропических и субтропических культур	2	81,37	0,37
01.43	Разведение лошадей и прочих животных семейства лошадиных отряда непарнокопытных	6	76,49	0,08
01.13.6	Выращивание грибов и трюфелей	7	74,98	0,08
01.19.21	Выращивание цветов в открытом и защищенном грунте	3	74,65	0,46
01.41.21	Производство сырого коровьего молока	4	70,30	0,19
01.41.2	Производство сырого коровьего молока и сырого молока прочего крупного рогатого скота (буйволов, яков и др.)	4	69,30	0,19
01.13.51	Выращивание сахарной свеклы	3	65,10	0,05
01.6	Деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послуборочной обработки сельхозпродукции	5	64,55	0,20
01.61	Предоставление услуг в области растениеводства	3	64,38	0,28
01.19.1	Выращивание однолетних кормовых культур	4	63,88	0,08
01.49.5	Разведение домашних животных	2	63,10	0,11
01.42.11	Разведение мясного и прочего крупного рогатого скота, включая буйволов, яков и др., на мясо	2	60,89	0,37
01.47.2	Производство яиц сельскохозяйственной птицы	2	59,46	0,01
01.11.3	Выращивание семян масличных культур	5	57,51	0,09
01.13.1	Выращивание овощей	13	57,45	0,02
01.13.31	Выращивание картофеля	2	57,44	0,37
01.63	Деятельность сельскохозяйственная после сбора урожая	2	57,21	0,12
01.5	Смешанное сельское хозяйство	3	55,27	0,10
01.11.2	Выращивание зернобобовых культур	3	54,60	0,06
01.49.1	Пчеловодство	5	52,74	0,06
01.47	Разведение сельскохозяйственной птицы	11	52,38	0,03
01.45	Разведение овец и коз	5	50,21	0,04
01.12	Выращивание риса	2	46,01	0,08

Контактный адрес. Вертоградов Владимир Александрович, Тел.: +7(906)077-94-33. E-mail: vertogradov@econ.msu.ru, Щелокова Светлана Викторовна, Тел.: +7(916)939-29-17. E-mail: shholokova@gmail.com, 119991, Москва, Ленинские горы, дом 1, строение 46