



РЕФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Итоги и перспективы



РЕФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Итоги и перспективы

**Цви Лерман, Дэвид Седик, Николай Пугачев и
Александр Гончарук**

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
Рим, 2007

Использованные определения и представленный материал в настоящем информационном продукте не предполагают выражения какого-либо мнения со стороны Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций относительно правового статуса или уровня развития любой страны, территории, города или района или их властей или относительно делимитации их границ или рубежей.

ISBN 978-92-5-405695-7

Без права переиздания. Воспроизведение и распространение материала, содержащегося в настоящем информационном продукте, для образовательных или некоммерческих целей разрешаются без получения предварительного письменного согласия владельцев авторского права при условии указания полного названия источника. Воспроизведение материала, содержащегося в настоящем информационном продукте, для перепродажи или других коммерческих целей запрещается без получения предварительного письменного согласия владельцев авторского права. Заявки на получение такого разрешения следует направлять Руководителю Службы политики и поддержки электронного издательства Отдела коммуникаций ФАО по адресу: Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italy, или по электронной почте: copyright@fao.org

© FAO 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	v
Ключевые результаты и основные выводы	1
Часть I. Развитие событий в аграрном секторе и аграрная политика Украины.....	21
1. Аграрная политика Украины до и после 2000 года	22
2. Нормативно-правовая база для проведения земельной реформы в Украине	26
2.1. Первая стадия реформ (1990-1999 гг.)	26
2.2. Переломный момент: Президентский указ 1999 года о неотложных мерах по реформированию.....	33
аграрного сектора экономики	33
3. Структура сельского хозяйства в Украине	37
3.1. Типология украинских хозяйств	37
3.2. Организация индивидуального сектора	41
4. Влияние реформ на показатели аграрного сектора.....	49
4.1. Производительность сельскохозяйственных угодий и производительность сельскохозяйственного труда	52
5. Сельское хозяйство Украины в сравнительной перспективе	58
5.1. Украина, Молдова и Россия	58
5.2. Украина и страны, недавно присоединившиеся к Евросоюзу.....	61
Часть II. Анализ опроса	67
6. Проект исследования	68
7. Реорганизация хозяйств	75
7.1. Время и способы создания хозяйств	77
7.2. Распоряжение земельными и имущественными паями	80
7.3. Изменение структуры занятости.....	85
7.4. «Агрохолдинги» в Украине	88
8. Земля и земельные рынки	92
8.1. Размеры хозяйств	92
8.2. Земли личных крестьянских хозяйств.....	93
8.3. Земли крестьянских (фермерских) хозяйств.....	97
8.4. Земли сельскохозяйственных предприятий	99
8.5. Планы, касающиеся укрупнения хозяйств.....	100
8.6. Сроки аренды и арендная плата.....	102
8.7. Купля-продажа земли	106
8.8. Фрагментация земли	107
9. Конъюнктура сельского хозяйства в Украине	111

9.1. Изменения конъюнктуры сельского хозяйства	111
9.2. Доступ к сельскохозяйственной технике	117
9.3. Новая роль региональных органов власти	120
10. Социальная сфера на селе	122
11. Производство и реализация сельскохозяйственной продукции	127
11.1. Структура посевных площадей	131
11.2. Животноводство	132
11.3. Объем реализации и внутривоспроизводственное потребление ...	137
12. Кредиты и инвестиции	141
12.1. Использование кредитов	141
12.2. Источники кредитов	142
12.3. Процентные ставки и сроки кредитования	146
12.4. Уровень задолженности	148
12.5. Препятствия для получения кредита	150
12.6. Залог и гарантии по кредиту	153
12.7. Налогообложение и работа с банками	155
12.8. Инвестиционные планы	157
12.9. Прибыль и долги в СХП	160
13. Человеческий капитал	164
13.1. Качество человеческого капитала	164
13.2. Диверсификация занятости	167
13.3. Сельская рабочая сила	169
13.4. Спрос на сельскую рабочую силу	171
14. Производительность аграрного сектора	174
14.1. Показатели частной производительности	175
14.2. Совокупная факторная производительность (СФП)	182
15. Доходы сельских семей	192
15.1. Структура семейного дохода	192
15.2. Стоимость потребления собственной продукции	194
15.3. Определяющие факторы семейного дохода	196
15.4. Доходы и уровень благосостояния сельского населения ...	199
15.5. Достаточность семейного дохода	203
16. Заключение	207
Список литературы	242

ПРЕДИСЛОВИЕ

Для всех бывших социалистических стран, и особенно для 12 республик бывшего СССР, входящих ныне в Содружество Независимых Государств (СНГ), одним из важнейших компонентов перехода от плановой экономики к рыночной всегда была земельная и сельскохозяйственная реформа. Украина, вторая после России по численности населения страна СНГ и третья по площади (после России и Казахстана), начала процесс аграрных реформ в марте 1991 года, т.е. за шесть месяцев до объявления независимости от Советского Союза. Однако все 1990-е годы Украина подвергалась резкой критике со стороны международных организаций в связи с медленным и неэффективным ходом реформ. В период с 1991 по 1994 годы, когда у власти в стране находился президент Леонид Кравчук, да и потом, в 1994-2004 гг., когда президентом был Леонид Кучма, если речь заходила о реформах в Украине, повсеместно (и справедливо) употреблялись такие пренебрежительные выражения, как «шаг вперед, два шага назад», «просто вывеску сменили», «неутешительные результаты», «отсутствие решительного прогресса» (хотя, возможно, в отношении периода правления Кучмы такие характеристики были и не столь обоснованными). Оценивая результаты девяти лет реформ за период до 1999 года, эксперты Всемирного банка подвели итоги проведенного ими непрерывного мониторинга в следующих нелестных выражениях (см. Csaki, Letman 2001):

Земельная реформа в Украине главным образом ограничилась переводом государственной формы собственности в коллективную... С помощью этих вялых реформ не удалось радикально изменить традиционную для Украины коллективную организацию сельского хозяйства... Деление и внутренняя реструктуризация крупных хозяйств носили крайне ограниченный характер. Поэтому неудивительно, что переходный пе-

риод не принес ожидаемых результатов с точки зрения рентабельности и экономической эффективности.

Эффект «большого взрыва» в этом смысле имел выпешедший в декабре 1999 года Указ Президента Украины №1529 «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» (в дальнейшем мы будем ссылаться на этот документ как на «Президентский указ 1999 года»). Введение в действие этого указа означало, что Украина приняла важное решение о завершении приватизации земли путем конверсии «земельных паев» (существовавших до этого только на бумаге земельных сертификатов, дававших право собственности на землю, которые выдавались сельскому населению) в физические, имеющие конкретные границы, собственные земельные участки. За принятие такого решения долгое время ратовали международные организации-доноры, и оно поставило земельную политику Украины особняком по отношению к политике в этой области других крупных стран СНГ (России, Казахстана, Беларуси). В результате Украина встала практически на тот же путь развития земельной реформы, что и две самые маленькие страны, входящие в СНГ: Молдова и Азербайджан.

В январе 2005 года исполнилось пять лет с даты принятия этого важнейшего указа. В этой связи ФАО разработала специальный проект мониторинга, с помощью которого можно было оценить результаты реформ за период с 2000 года и на основании тех реалий, которые имеют место в аграрном секторе, выработать соответствующие рекомендации в области аграрной политики¹. Общая цель данного исследования заключалась в том, чтобы определить, какие коренные изменения в земельной и сельскохозяйственной политике произошли в стране после 2000 года, и каков масштаб этих изменений. Методология анализа предполагала проведение анкетного опроса трех групп респондентов, представляющих структуру

¹ Подробный анализ реформ в период 1991-99 см. Lerman et al. (1994); Lerman et al. (1995); Lerman, Csaki (1997); Lerman, Csaki (2000).

украинского сельского хозяйства: руководителей крупных сельскохозяйственных предприятий, крестьян-фермеров и представителей сельского населения, работающих на личных крестьянских хозяйствах (в дальнейшем мы будем ссылаться на это исследование как на «Опрос ФАО 2005 года»). Кроме того, чтобы узнать, как воспринимаются изменения, произошедшие на уровне хозяйств, «со стороны», были опрошены также сельскохозяйственные чиновники регионального уровня. Для составления фактической картины изменений в аграрном секторе использовались данные официальной государственной статистики. Данное исследование было предназначено для проведения сравнительного анализа земельных прав, структуры управления и экономической эффективности двух основных секторов сельского хозяйства Украины: корпоративного (который представлен сельскохозяйственными предприятиями) и индивидуального. Мы планировали также собрать информацию, которая позволила бы выявить основные различия между сельскохозяйственными предприятиями «новой волны», созданными на базе нового законодательства в период после 2000 года, и «старыми» хозяйствами – преемниками традиционных колхозов и совхозов.

Данное исследование является плодом коллективных усилий трех организаций: Отдела содействия в проведении сельскохозяйственной политики Регионального отделения ФАО для Европы и Центральной Азии (REUP) в Риме, проекта ПРООН «Аграрная политика для человеческого развития» (Киев), и Института социологии НАН Украины (Киев). Дэвид Седик, как глава REUP, отвечал за реализацию проекта в целом и за руководство и координацию действий в рамках исследования. Владимир Артюшин и Николай Пугачев, которые работали по программе проекта «Аграрная политика для человеческого развития», отвечали за проведение исследования в Украине непосредственно на местах, в том числе за сбор и анализ данных по аграрному сектору. Юрий Привалов, Александр Гончарук и Мария Олейник из киевского Института социологии отвечали за проведение полевых исследований и

осуществляли надзор за созданием электронной базы данных на основе сведений, собранных в ходе исследования. Цви Лерман из Иерусалимского университета в Израиле осуществлял общее научное руководство исследованием и вместе с Дэвидом Седиком выполнил тот итоговый анализ, на основании которого данное исследование построено.

В этой книге две части. В первой из них представлен краткий обзор ситуации в области аграрной политики Украины до и после 2000 года, после чего идет подробный анализ нормативно-правовой базы для проведения земельной и сельскохозяйственной реформы, а также общее описание влияния реформ на аграрный сектор после 1990 года. Во второй части книги приводятся результаты опроса почти 1400 индивидуальных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, проведенного весной 2005 года в восьми областях Украины. Данный опрос проводился с целью получения конкретной информации, касающейся тех изменений, которые произошли на уровне хозяйств за период после выхода Президентского указа 1999 года. Книга начинается с раздела «Ключевые результаты и основные выводы», в котором содержится краткое описание наиболее важных результатов исследования и некоторые рекомендации в области аграрной политики. В последней главе (**Глава 16**) основные выводы и заключения, к которым мы пришли, приводятся в более развернутом виде.

Список литературы и источников, которыми мы пользовались при проведении исследования, указан в конце книги. Таблицы и цифры, приведенные без ссылки на конкретный источник, основаны на результатах Опроса ФАО 2005 года.

В книге используются следующие условные сокращения:

ЛКХ – личное крестьянское хозяйство;

КФХ – крестьянское (фермерское) хозяйство;

СХП – сельскохозяйственное предприятие.

ЛКХ и КФХ считаются индивидуальными или семейными хозяйствами (даже в случае, когда КФХ зарегистрировано как юридическое лицо), а СХП являются корпоративными хозяйствами (юридическими лицами).

ЛКХ и КФХ являются определенными организационными формами сельскохозяйственных производителей. На семейном уровне, мы различаем между семьями (или членами) КФХ и ЛКХ используем термины «крестьяне-фермеры» или «семьи фермеров» для первых и «сельские домохозяйства» или «сельские работники» для вторых. Эта чисто условная терминология, принятая для целей нашего исследования, т.к. фермеры, конечно, тоже являются сельскими жителями.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Земельная и сельскохозяйственная реформа в Украине началась более 15 лет назад и, судя по имеющемуся опыту, процесс этот оказался долгим и трудным. Первый этап сельскохозяйственных реформ начался в 1992-1993 годах. Он заключался, во-первых, в приватизации земли (которая была проведена путем распределения среди сельского населения земельных паев), и, во-вторых, в обязательном преобразовании бывших колхозов и совхозов в корпоративные акционерные структуры. Датой начала второго этапа реформ в стране считается декабрь 1999 года, когда корпоративные хозяйства (сельскохозяйственные предприятия), в соответствии с Президентским указом №1529/99, должны были превратить земельные паи в собственные земельные участки пайщиков. Землю, полученную пайщиками в результате конверсии земельных паев, можно было использовать для создания новых частных (фермерских) хозяйств или для расширения имеющегося личного приусадебного участка. Сельскохозяйственные предприятия могли продолжать использование земли, выделенной сельскому населению в виде частных земельных паев, только при условии заключения с землевладельцами официальных договоров аренды.

В январе 2005 года исполнилось пять лет с даты принятия этого важнейшего Президентского указа. В этой связи ФАО разработала специальный проект мониторинга, с помощью которого можно было бы оценить результаты реформ за период с 2000 года и на основании выявленных реалий выработать соответствующие рекомендации в области аграрной политики.

Для составления фактической картины изменений, происшедших за это время в аграрном секторе, использовались данные официальной государственной статистики. На основании сведений, полученных в результате проведенного весной 2005 года анкетирования почти 1400 респондентов, по двум основным категориям сельскохозяйственного сектора Украины - сельскохозяйственным предприятиям и индивидуальным кре-

стьянским хозяйствам - был проведен сравнительный анализ влияния реформ на уровне хозяйств².

Изменения земельной политики и рост ВВП после 1999 года способствовали восстановлению аграрного сектора

После земельной реформы 1999 года почти 7 миллионов сельских жителей стали собственниками земельных участков - причем собственниками не «на бумаге», а на деле, - и теперь 70% земель сельскохозяйственного назначения находится в физической собственности сельских жителей.

Введение в Украине земельной реформы может обеспечить сельскому населению существенный источник дохода, поскольку средний землевладелец, сдавая свою землю в аренду, может зарабатывать на этом около 400 гривен в год, что эквивалентно средней зарплате за два с половиной месяца. Но при этом, в соответствии с мораторием, который действует до января 2008 года (и может быть продлен до 2012 года), продавать свою землю новым землевладельцам запрещено.

В результате реформ 1999 года появились частные сельскохозяйственные предприятия так называемой «новой волны»: это были хозяйства, организованные единственным предпринимателем на землях, арендуемых им у сельских собственников. По данным за 2004 год, таких «частных» сельскохозяйственных предприятий было более 4000, т.е. около 25% от общего количества всех корпоративных хозяйств (сельскохозяйственных предприятий) в Украине. Остальные 12000 сельскохозяйственных предприятий были организованы как хозяйственные общества (*господарські товариства*), в том числе акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные кооперативы и т.д.

Продолжающийся процесс реформ полностью изменил структуру сельского хозяйства Украины: если раньше основная концентрация производства была в колхозах, то на

² В дальнейшем это исследование упоминается как «Опрос ФАО 2005 года». Его проект более подробно изложен в Главе 6.

нынешнем этапе явно доминирующим оказался индивидуальный сектор.

В настоящее время сельскохозяйственные предприятия распоряжаются менее чем 60% сельскохозяйственных угодий (до начала реформ, в 1990 году, этот показатель составлял 95%) и обеспечивают около 30% валовой сельскохозяйственной продукции (по сравнению с 70% в 1990 году). Индивидуальный сектор, который представляют традиционные личные крестьянские хозяйства на приусадебных участках (ЛКХ) и независимые крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ)³, появившиеся после 1992 года, использует более 40% сельскохозяйственных угодий, обеспечивая при этом 70% объема валовой сельскохозяйственной продукции. В рамках самого индивидуального сектора основной вклад в сельскохозяйственное производство вносят не КФХ, а ЛКХ, поскольку они распоряжаются существенно большим объемом сельскохозяйственных угодий: на ЛКХ приходится 33% земель сельскохозяйственного назначения, на КФХ же - всего 8%. Если говорить о структуре аграрного сектора, то Украина сейчас гораздо больше похожа не на Россию, а на Молдову.

В 1999 году темпы перевода земель сельскохозяйственного назначения из корпоративного сектора в индивидуальный значительно возросли: если в 1990 году на долю индивидуального сектора приходилось лишь 6% сельхозугодий, то в 1998 году эта доля составляла уже 17%, а в 2004-м - целых 41%. Увеличение доли индивидуальных хозяйств отразилось в увеличении среднего размера земельных наделов, поскольку общая площадь сельскохозяйственных земель в Украине осталась прежней - 42 миллиона гектаров. Таким образом, размеры среднего КФХ выросли с 25-30 га в 1998 году до

³ Фактически термин «крестьянское (фермерское) хозяйство», или КФХ, перестал существовать с выходом Закона Украины «О фермерском хозяйстве» (№ 973-IV) от 19 июня 2003 года, которым прежний закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» признан утратившим силу. Но в целях единообразия изложения в этой книге для обозначения фермерского хозяйства везде употребляется термин «крестьянское (фермерское) хозяйство» (КФХ). *Примечание переводчика*

70-80 га в 2003-2004 годах, а среднее ЛКХ увеличилось с 1 га в 1992-1999 годах до 2,5 га в 2004 году.

Реформы 1999 года повлияли также и на уровень экономической эффективности сельского хозяйства Украины. **В 1999 году и в индивидуальных хозяйствах, и в корпоративных начался интенсивный подъем сельскохозяйственного производства:** в период между 1999 и 2004 годами его рост (в постоянных ценах) составил 30%. Главным образом это объясняется ростом производства в индивидуальном секторе, но некоторые сопутствующие эффекты наблюдались также и в корпоративном секторе (там спад производства прекратился в 2000 году, и количество нерентабельных хозяйств в 2000-2004 годах снизилось до 40%; для сравнения, в 1997-1999 годах их было почти 100%). Конечно, есть определенное искушение объяснить столь резкое улучшение показателей сельскохозяйственного производства изменениями государственной политики в аграрной сфере. Но на самом деле рост сельскохозяйственного производства произошел одновременно с общим ростом ВВП, т.е. это просто могло быть одним из проявлений общего экономического подъема в Украине.

Признаками экономического подъема после 1999 года является также рост двух показателей эффективности аграрного сектора: производительности земли и производительности сельскохозяйственного труда. Производительность земли за период с 1999 по 2004 годы выросла на треть: с 1200 гривен на гектар до 1600 гривен на гектар (в постоянных ценах 2000 года). Главным образом это свидетельствует о росте сельскохозяйственного производства (поскольку общая площадь сельскохозяйственных угодий почти не изменилась). Рост производительности сельскохозяйственного труда был еще выше: если в 1999 году на одного работающего приходилось 10000 гривен, то в 2004 году – уже 15000 гривен. Однако такое увеличение может в значительной степени объясняться изменением методики статистического учета рабочей силы, в результате чего оценочное количество занятых в сельском хозяйстве с 2002 года резко уменьшилось.

В результате реорганизации аграрного сектора сельское население стало менее зависимым от местного сельскохозяйственного предприятия. Коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП) - преобладающая в структуре сельского хозяйства Украины в период между 1993 и 1999 годами организационно-правовая форма - после 1999 года полностью исчезли. В настоящее время сельскохозяйственные предприятия в основном представлены всевозможными обществами с ограниченной ответственностью и частными арендными предприятиями. Количество акционеров в сельскохозяйственных предприятиях варьируется от 1 до 1600, но предприятий, принадлежащих единственному акционеру, целых 16%, а в 31% предприятий количество акционеров составляет от одного до трех.

Две трети опрошенных ЛКХ получили свои земельные паи как минимум «на бумаге», и более половины - в виде реальных земельных участков. Это значительно больше, чем по данным предыдущих опросов, проведенных в 1994 и 1996 годах. Но сохранили в пользовании ту землю, которая была получена в результате реформ, только крестьяне-фермеры; остальное же сельское население в основном сдает свою землю в аренду местным сельскохозяйственным предприятиям, а для собственного пользования оставляет лишь небольшую ее часть. Это говорит о том, что сельское население явно предпочитает сдавать свои земельные паи в аренду, а не вкладывать их в качестве доли в уставный фонд какого-либо сельскохозяйственного предприятия.

Местные сельскохозяйственные предприятия больше не являются основными работодателями в сельской местности. Лишь 20% опрошенного в ходе исследования взрослого населения заявили, что сельскохозяйственное предприятие является их основным местом работы; для сравнения, в 1996 году этот показатель составлял 67%. **Никак не связаны с местным сельскохозяйственным предприятием целых две трети респондентов.** Те, кто не работает на местном сельскохо-

зяйственном предприятии, в основном заняты или в семейном хозяйстве, или вообще вне аграрного сектора.

Земля и рынки земли: роль аренды

Три основные категории хозяйств очень сильно отличаются друг от друга по размерам. Согласно данным исследования, средние размеры хозяйств составляют 1700 га для сельскохозяйственных предприятий, 140 га - для КФХ, и 1,7 га - для ЛКХ. Сельскохозяйственные предприятия в Украине пока еще намного крупнее, чем аналогичные хозяйства в странах с рыночной экономикой (так, на корпоративное хозяйство в США приходится в среднем 500-600 гектаров земли), а вот размер ЛКХ оказался намного меньшим, чем в странах с рыночной экономикой (в США это 130 гектаров, в 15 странах Евросоюза - 20). Такая разница в размерах хозяйств обуславливает ту устойчивую двойственность структуры сельского хозяйства, которая была характерна еще для советских времен.

В ЛКХ земля обрабатывается собственными силами лишь на 36% - остальное сдается в аренду. Более половины сельских семейств сдает в аренду хотя бы какую-то часть своей земли, а вот берут землю в аренду домашние хозяйства очень редко (всего 3% респондентов). Те немногие семьи, которые все же берут землю в аренду, обрабатывают существенно большие участки: почти по 16 гектаров по сравнению с теми 1-2 гектарами, которые обрабатывает остальная часть сельского населения. Разницу целиком и полностью составляет арендованная земля. Рост КФХ, которые сами по себе гораздо крупнее личных хозяйств, также полностью определяется масштабами аренды земли: размеры КФХ, арендующих землю, достигают более 200 гектаров, в то время как размеры хозяйств, не имеющих арендованной земли, достигают в среднем всего 50 гектаров. Из 140 гектаров среднего КФХ лишь 18% земли является собственной, остальные же 82% арендованы - либо у других землевладельцев, либо у государства. Таким образом, в целом крестьяне-фермеры придерживаются совершенно иной стратегии аренды: **большинство крестьян-фермеров арен-**

дуют землю для того, чтобы увеличить обрабатываемую площадь, тогда как большинство сельских домохозяйств сдают в аренду землю, которую не могут обработать сами.

У сельскохозяйственных предприятий, в отличие от КФХ и ЛКХ, собственной земли очень мало, и в основном они практикуют аренду земли у частных лиц (членов, пайщиков-акционеров и других сельских землевладельцев). На данном этапе лишь незначительное меньшинство акционеров и других арендодателей являются фактическими работниками сельскохозяйственного предприятия: большинство из них является просто пассивными землевладельцами, которые сдают свою землю в аренду сельскохозяйственному предприятию, не требуя взамен гарантированной работы за зарплату.

Средний размер арендной платы, по данным Опроса ФАО, составляет около 100 гривен за гектар в год (согласно ответам и арендодателей, и арендаторов). Сельские семьи, сдающие свою землю в аренду, зарабатывают на этом по 500-550 гривен в год, что соответствует примерно 100 долларам США.

Несмотря на то, что коэффициенты участия в рынках аренды земли довольно высоки, рынок купли-продажи земли все еще безнадежно неразвит: никто из опрошенных не сообщил о продаже земли, и лишь 5% крестьян-фермеров сообщили о покупках земли за последние 5 лет. В этих немногих случаях покупка, как и аренда, положительно сказалась на размерах хозяйств, подтверждая общее впечатление о том, что сделки на рынке земли действительно помогают укрупнить хозяйства. Пока что очень сильное сопротивление вызывает сама идея купли-продажи земли - в особенности среди руководителей сельскохозяйственных предприятий и представителей ЛКХ; для крестьян-фермеров такая позиция менее характерна. Однако почти 30% респондентов среди представителей ЛКХ считают, что в будущем, если захотят, они смогут купить землю для укрупнения своего хозяйства, в то время как крестьяне-фермеры и руководители сельскохозяйственных предприятий больше рассчитывают в этом смысле на аренду земли у частных лиц.

Изменение конъюнктуры сельского хозяйства: на смену госпоставкам и госзакупкам пришла частная торговля

Респонденты из индивидуального сектора – представители КФХ и ЛКХ – оценивают общие последствия перемен, происшедших в стране в процессе второго этапа реформ, намного более позитивно, чем руководители сельскохозяйственных предприятий. Последние проявляют меньше энтузиазма, поскольку с 2000 года сельскохозяйственные предприятия столкнулись с такими проблемами, как нехватка рабочей силы, сокращение производства, эрозия прибыли и увеличение налогового бремени.

Несмотря на сокращение производства на сельхозпредприятиях, их руководители положительно оценивают те перемены, которые произошли в поведении работников, занятых в сельском хозяйстве. **Такие традиционные проблемы, как низкий уровень трудовой дисциплины, отсутствие мотивации, воровство и расхищение имущества, пьянство, в настоящее время стоят уже не так остро, как раньше.**

Руководители жалуются, что доступ к покупным материально-техническим ресурсам стал хуже, чем до 2000 года. Однако количественный анализ показывает, что **около 80% руководителей сельхозпредприятий и крестьян-фермеров имеют доступ к материально-техническим ресурсам, а примерно половине из них фактически удается купить все, что им необходимо.** Основным каналом поставок ресурсов для сельскохозяйственного производства является частная торговля – коммерческие поставщики и частные лица. Несмотря на то, что государственные поставщики по-прежнему играют здесь определенную роль, со временем она существенно сократилась, и от каналов коммерческой торговли они отстают довольно сильно.

В ходе исследования острого дефицита сельскохозяйственной техники выявлено не было. Около 90% сельхозпредприятий и КФХ сообщают о наличии у них тракторов и комбайнов, а также дополнительной мелкой сельхозтехники. Сельскохозяйственные предприятия, разумеется, располагают

гораздо большим парком техники: на одно предприятие приходится в среднем 67 единиц различной техники, на одно КФХ - только 11 единиц. Техника, используемая сельскохозяйственными предприятиями, в основном крупная и более дорогая по сравнению с той, которую применяют в КФХ. И сельскохозяйственные предприятия, и КФХ в основном рассчитывают на собственную технику, но довольно часто берут технику в аренду. Большую часть **арендуемой техники предоставляют частные источники: по данным исследования, государственные программы лизинга сельскохозяйственной техники практически не используются.** В ЛКХ сельхозтехники намного меньше: в среднем на ЛКХ приходится по три единицы техники, из них тяжелой техники – всего одна единица (трактор или комбайн). ЛКХ существенно больше полагаются на аренду и совместную покупку сельхозтехники – возможно, это объясняется нехваткой средств на капитальные затраты.

Руководители сельскохозяйственных предприятий сейчас гораздо меньше зависят от директив со стороны региональных властей и имеют больше свободы в принятии экономических и бизнес-решений, чем до 2000 года. По мнению респондентов, доступ к кредитам стал шире, но это может быть чисто субъективным ощущением, которое возникло благодаря гибкой бюджетной политике и практике списания долгов на региональном уровне. Региональные органы власти заявляют, что не могут повлиять на распределение сельскохозяйственного кредита, и что эти вопросы решаются непосредственно коммерческими банками.

Социальная сфера на селе: переход на платные услуги

Ответственность за социальные активы на селе в значительной мере перешла от сельскохозяйственных предприятий к местным органам власти. Сельскохозяйственные предприятия продолжают **традиционную политику поддержки производства в ЛКХ:** это касается помощи в обработке земельных участков, в реализации сельскохозяйственной продукции,

в снабжении сельскохозяйственными ресурсами, в транспортировке и даже в покупке потребительских товаров. **Но в настоящее время ЛКХ возмещают большую часть затрат, понесенных в этой связи сельхозпредприятиями**, и на поддержку ЛКХ, согласно данным исследования, приходится лишь около 0,5% общих годовых расходов среднего сельхозпредприятия.

Производство и реализация сельскохозяйственной продукции: ЛКХ уже нельзя считать чисто натуральным хозяйством

Стоимость производства отражает разницу в масштабах землепользования для всего спектра сельскохозяйственных производителей – и сельхозпредприятий, и КФХ, и ЛКХ. Сельскохозяйственные предприятия и КФХ занимаются в основном смешанным сельхозпроизводством (растениеводство и животноводство), при относительно низком уровне диверсификации на несельскохозяйственные отрасли. В ассортименте сельхозпредприятий и КФХ доминирует растениеводство, а в ЛКХ доли растениеводства и животноводства примерно одинаковы. Сельскохозяйственные предприятия и КФХ выращивают в основном зерновые культуры, в то время как в ЛКХ значительная часть земли отводится под картофель и овощи.

Несмотря на то, что в ассортименте продукции КФХ доля продукции животноводства меньше, чем у сельхозпредприятий, в этих категориях хозяйств явно имеет место сближение ассортимента – возможно, это является свидетельством накопления капитала в КФХ за период с 1998 года. Многие руководители сельхозпредприятий и крестьяне-фермеры выражают намерение увеличить производство продукции животноводства при наличии достаточного объема кормов, хотя у хозяйств, занятых в животноводстве, рентабельность существенно ниже, чем у тех, которые специализируются только на растениеводстве. На отношение к животноводству по-прежнему явно больше влияют эмоциональные факторы, а не соображения рентабельности, хотя **региональные власти уже**

не вмешиваются в процесс принятия решений относительно содержания скота на уровне хозяйств.

Сельскохозяйственные предприятия и КФХ являются полноценными товарными производителями, продающими большую часть своей продукции (не по бартеру, а за деньги). ЛКХ в среднем продают всего 20% своей продукции, но даже при таком уровне товарности ЛКХ уже нельзя считать только натуральным хозяйством: почти две трети опрошенных домохозяйств сообщают, что какая-то часть продукции у них идет на продажу, а 10% хозяйств продают более половины своей продукции (т.е. как настоящие товарные производители). Так что назвать ЛКХ натуральным хозяйством было бы не вполне справедливо. **На самом деле ЛКХ представляют собой «полутоварные» хозяйства.** Доля реализованной продукции растет вместе с ростом размеров самого хозяйства. Таким образом, **уровень товарности ЛКХ возрастет, если с помощью механизмов земельного рынка им дадут возможность выйти за рамки действующих в настоящее время ограничений и увеличить свои площади.**

Все хозяйства реализуют свою продукцию в основном по частным каналам, в том числе через коммерческую торговлю и приватизированные предприятия, занимающиеся переработкой сельхозпродукции. Объем реализации государственным закупщикам и бывшей системе потребкооперации пренебрежимо мал. Для ЛКХ характерна относительно высокая доля прямых продаж потребителям на рынке.

Задолженность и доступ к кредитам: возрастание роли коммерческих банков и поставщиков материально-технических ресурсов

По мнению руководителей сельхозпредприятий и крестьян-фермеров, доступ к кредитам в настоящее время вполне удовлетворителен: 63% руководителей предприятий и 34% крестьян-фермеров сообщили, что брали займы и кредиты. Доступ к кредитам со временем расширился, и руководители сельскохозяйственных предприятий отметили, что сейчас си-

туация с кредитами лучше, чем была до 2000 года. Сельские домохозяйства (ЛКХ) берет кредиты и займы намного реже (только 15% респондентов).

Основными источниками получения кредита для сельскохозяйственных предприятий и КФХ являются банки и поставщики материально-технических ресурсов. Доля товарных и натуральных кредитов, как показало исследование, незначительна, при этом задолженность по зарплате, налогам и социальным отчислениям особой проблемой не является. По отношению к КФХ государство в роли кредитора выступать практически перестало. Официальные кредиты постепенно приходят на смену неформальным займам у родственников и других лиц из индивидуального сектора.

Производители сельскохозяйственной продукции обычно берут кредиты на 12 месяцев под 19% годовых. Поскольку в 2004 году коэффициент инфляции был около 9%, то реальная стоимость сельскохозяйственного кредита в Украине составляет 9%-10% в год – по мировым стандартам это довольно много. Респонденты в целом жаловались на то, что процентные ставки слишком высоки, а сроки кредитования – слишком коротки: приемлемой для будущих кредитов была названа процентная ставка в размере 8% при сроке кредита от 3 до 4 лет. Но те 8% годовых, которые устроили бы респондентов, фактически эквивалентны нулевой (или даже отрицательной) процентной ставке, а это, конечно же, экономически недостижимо.

Для получения банковского кредита, разумеется, необходимо какое-то обеспечение (залог или гарантия), и большинство сельхозпредприятий и КФХ могут его предоставить. Но при этом отсутствие или недостаточность обеспечения были названы как одно из трех основных препятствий для получения кредита (после высоких процентных ставок и коротких сроков кредитования).

В отличие от той ситуации, которая имела место в прошлом, уровень задолженности сейчас не особенно высок: долг среднего хозяйства может быть погашен за счет выручки от

реализации продукции за 6-7 месяцев. Положение сельскохозяйственных предприятий в 2005 году по сравнению с 1998 годом значительно улучшилось: в то время соотношение объема долгов к объему выручки от реализации составляло около 2 лет, и задолженность предприятий была предметом серьезного беспокойства. Рентабельность хозяйств с 1998 года также значительно повысилась, но у предприятий с долгами по-прежнему уровень рентабельности ниже, чем у предприятий без долгов.

Инвестиционные планы весьма амбициозны

Все респонденты отметили, что у них большие инвестиционные планы на будущее, и это является признаком общего оптимизма и уверенности в благоприятных перспективах национальной экономики. Две трети товарных производителей (сельскохозяйственные предприятия и КФХ) планируют произвести вложения в производственные фонды; наиболее приоритетными были названы закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, а также скота. ЛКХ делятся на две примерно равные группы. Представители первой из них планируют осуществить инвестиции в развитие хозяйства (также в основном в сельскохозяйственную технику и скот), а представители второй собираются произвести потребительские инвестиции (строительство дома, покупка автомобиля и товаров длительного пользования).

Выявленные в ходе исследования инвестиционные планы респондентов весьма амбициозны; по отношению к объему выручки от реализации объем планируемых инвестиций оценивается в 33% для сельскохозяйственных предприятий и в 53% для КФХ. Общие оценочные инвестиционные затраты в 5-8 раз превышают объем фактических инвестиций произведенных в 2004 году, что является еще одним признаком высокой степени делового оптимизма.

Финансировать свои инвестиции руководители сельхозпредприятий и крестьяне-фермеры планируют за счет собственных средств (сбережений) и банковских кредитов, а вот

представители ЛКХ рассчитывают в этом смысле почти исключительно на собственные сбережения. Руководители предприятий одним из вариантов финансирования инвестиций считают лизинг (в основном это касается сельскохозяйственной техники и оборудования, но также и скота и перерабатывающего оборудования). Правда, на практике лизинг используется довольно редко.

Сельская занятость: рабочей силы «столько, сколько надо»

В семьях крестьян-фермеров сам фермер главным образом работает в семейном хозяйстве, а основным источником диверсификации дохода является его супруга: 21% жен работают по найму, и еще 5% относятся к числу самозанятого населения, работая за пределами семейного хозяйства. У глав сельских домохозяйств и их жен источники дохода более диверсифицированы: у целых 40% из них основное место работы находится вне семейного хозяйства. Но при этом работа в семейном хозяйстве является основным фактором распределения времени: главы ЛКХ работают в личном хозяйстве по 8,6 часов в день в течение 295 дней в году, а те, кто при этом работает также на сельскохозяйственном предприятии, посвящают своему семейному хозяйству «всего лишь» 7,6 часов в день в течении 301 дня в году (на предприятии они заняты 247 рабочих дней в году).

По результатам опроса, в штате среднего сельскохозяйственного предприятия числится от 120 до 130 постоянных работников; еще 16% рабочей силы составляют сезонные рабочие. В КФХ заняты в среднем менее 9 человек, из которых 3 являются членами семей фермеров. Практически все КФХ сообщают, что у них в хозяйствах работают члены их семей, а наемным трудом пользуется лишь половина фермерских хозяйств. В целом по КФХ вклад членов семьи составляет 55%; на труд наемных работников приходится 45%. Разница в численности занятых на сельскохозяйственных предприятиях и в

КФХ в значительной мере объясняется разницей в размере сельхозугодий.

По мнению респондентов, ситуация с рабочей силой в аграрном секторе вполне удовлетворительна. Более половины руководителей предприятий считают, что рабочей силы как раз «столько, сколько надо», и лишь 2% признают, что имеется некоторый ее излишек. Нехватка рабочей силы не кажется такой уж серьезной проблемой среди опрошенных хозяйств: на эту проблему жаловались всего 40% респондентов - как на сельскохозяйственных предприятиях, так и в КФХ. В КФХ наблюдается нехватка неквалифицированных рабочих, в то время как сельхозпредприятиям нужны как раз более квалифицированные работники (трактористы, комбайнеры, различные специалисты в области сельского хозяйства). Потребность в неквалифицированной рабочей силе превышает потребность в квалифицированных рабочих для хозяйств обеих категорий.

Одним из важных факторов, не позволяющих хозяйствам нанять нужных работников, является неконкурентоспособно низкая оплата труда, но основным препятствием здесь, похоже, стали трудности с предложением на рынке труда. В этой связи можно указать на такие аспекты, как нехватка достаточно квалифицированной рабочей силы; проблемы, связанные с возрастной структурой рабочей силы; наличие у претендентов на рабочие места так называемых «дурных привычек» (пьянство, ненадежность); наконец, у людей может просто отсутствовать должная мотивация для работы (они регистрируются на бирже труда, но на работу в аграрном секторе не соглашаются).

Производительность аграрного сектора: у крупных сельскохозяйственных предприятий никаких преимуществ нет

Если руководствоваться теоретическими соображениями, то у мелких частных хозяйств производительность должна быть выше, чем у крупных предприятий. Соответственно, по уровню производительности хозяйства должны распределять-

ся следующим образом: у ЛКХ производительность выше, чем у КФХ, а у КФХ - выше, чем у сельхозпредприятия. ЛКХ и правда достигают наивысшей производительности сельскохозяйственных угодий (которая измеряется в стоимости продукции в расчете на один гектар), но у сельхозпредприятий и у КФХ производительность сельскохозяйственных угодий примерно одинакова. Однако регрессионный анализ показывает, что с ростом размера хозяйства производительность земли уменьшается - как по всей выборке (по всем трем категориям хозяйств), так и по подвыборке, состоящей только из сельхозпредприятий и КФХ. С другой стороны, производительность труда на сельхозпредприятиях выше, чем в КФХ (для ЛКХ оценить производительность труда было невозможно).

Расчет совокупной факторной производительности (СФП) на основании данных бухгалтерского учета как отношения стоимости произведенной продукции к затратам, показывает, что СФП у КФХ, как и ожидалось, действительно несколько выше, чем у сельхозпредприятий (1,5 и 1,3, соответственно; это означает, что у КФХ стоимость произведенной продукции выше затрат на 50%, а у предприятий - только на 30%). С другой стороны, попытки оценить совокупную факторную производительность (СФП) эконометрическими методами, с применением аппарата производственной функции, убедительных результатов не дали: СФП у сельхозпредприятий и у КФХ отличались незначительно. Эти результаты не продемонстрировали ожидаемого преимущества индивидуальных хозяйств с точки зрения уровня производительности, однако весьма убедительно показали, что **крупные сельскохозяйственные предприятия не являются более эффективными, чем КФХ: в украинских хозяйствах эффекта масштаба (т.е. повышения эффективности от роста масштабов производства) не наблюдается, и потому обоим этим типам хозяйств следует предоставить равные условия для развития.**

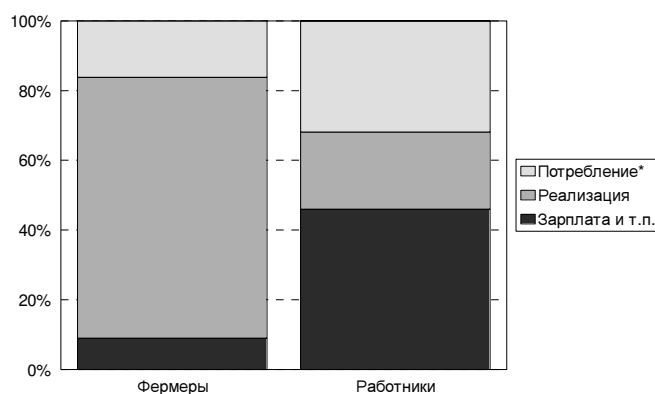
Доходы сельского населения: фермеры зарабатывают больше, но в семьях сельских работников источники дохода более диверсифицированы

Оценивались доходы двух категорий сельских семей – крестьян-фермеров, занимающихся самостоятельным семейным хозяйством («фермеры»), и других сельских семей, ведущих личное подсобное хозяйство (ЛКХ) в дополнение к работе по найму или к социальным отчислениям («сельские работники»). У фермеров доходы оказались намного выше, чем у сельских работников – как в расчете на семью в целом, так и на душу населения. У фермеров средний годовой доход семьи составляет 54500 гривен, у сельских работников – менее 10000 гривен. Фермеры получают большую часть денежных доходов за счет продажи сельскохозяйственной продукции, и лишь малую часть – в виде зарплат и пенсий. Сельские работники же значительно больше зависят от зарплат и пенсий и меньше – от реализации продукции сельского хозяйства. Другим фактором, отличающим фермеров от сельских работников, является доход от собственности (арендные платежи за землю, выплата дивидендов по имущественным паям, и т.д.), который у сельских работников составляет 4,2% семейного дохода, а у фермеров практически равен нулю. В то время как фермеры обрабатывают всю свою землю и главным источником дохода считают продукцию сельского хозяйства, сельские работники охотно сдают часть своей земли (в основном свои земельные паи) в аренду и получают от этого дополнительный доход.

Стоимость собственной сельскохозяйственной продукции, потребляемой домохозяйством, можно считать дополнительным неденежным доходом: потребление собственной продукции заменяет денежные расходы на покупку продуктов питания. По результатам исследования, у сельских работников стоимость собственного потребления добавляет к денежному доходу семьи примерно 50%, а у фермеров – 20%. Исходя из этих оценок, у сельских работников стоимость собственного потребления продукции сельского хозяйства составляет 32% совокупного семейного дохода, а у фермеров – 16%. Реализа-

ция товарной сельскохозяйственной продукции остается главной составляющей дохода фермеров даже с учетом стоимости собственной продукции, потребляемой домохозяйством, тогда как в семьях остального сельского населения более весомый вклад вносят зарплаты, пенсии и стоимость собственной сельскохозяйственной продукции, потребляемой домохозяйством (см. рисунок).

Структура совокупного дохода



* Стоимость потребления собственной продукции.

С столь разительное отличие в денежных доходах сельских семей в основном обусловлено разницей в размерах хозяйств: у фермеров это в среднем 113 га, у работников - 1,7 га. Уровень доходов возрастает также с увеличением размера семьи (т.е. с увеличением количества рабочей силы, участвующей в производстве) и уменьшается по мере старения главы семейства. Более старший средний возраст членов семьи положительно сказывается на уровне доходов благодаря вкладу пенсий пожилых членов семьи. Кроме того, определенное влияние оказывает и тип хозяйства: семьи фермеров зарабатывают больше, чем семьи сельских работников, с поправкой на размер земельного участка и другие факторы. Ответы респонден-

тов, касающиеся уровня жизни семьи, подтверждают, что на него оказывает влияние тип хозяйства: в семьях фермеров (по субъективным оценкам) уровень благосостояния более высокий, чем в семьях сельских работников.

Совокупный денежный доход, и в особенности сельскохозяйственный доход, с ростом размеров хозяйства увеличивается. В самых мелких хозяйствах доля сельскохозяйственного дохода составляет 17% от общего дохода семьи; в крупнейших хозяйствах этот показатель возрастает уже до 70% и более. При этом увеличивается не только общий доход: с увеличением размеров хозяйства возрастает также и доход на душу населения – в домохозяйствах с наделами в 1-2 га он составляет менее 5000 гривен на душу, а в домохозяйствах с наделами более 50 га он достигает 20000 гривен и более. Уровень семейного благосостояния, соответственно, также растет с ростом размеров находящегося в пользовании земельного надела. Семьи, сообщающие о низком уровне благосостояния, имеют в своем распоряжении значительно меньшие участки, чем те, которые считают, что уровень благосостояния у них достаточный.

В абсолютном выражении фермеры зарабатывают существенно больше, чем остальные сельские жители. Фермеры сообщают, что уровень жизни у них гораздо выше, и их доходы в большей степени удовлетворяют их потребностям. И все же, несмотря на относительно выгодное финансовое положение фермеров, создается такое впечатление, что между ними и семьями сельских работников сохраняется практически жесткая дихотомия: в ближайшие 2-3 года стать фермерами планирует всего 4% сельских работников, и этими немногими движут, главным образом, надежды на лучшее будущее для своих детей и перспективы более высоких доходов и обретения финансовой независимости. Остальные 96% респондентов, несмотря на более привлекательные финансовые перспективы, заниматься фермерством не собираются. Сдерживают их, главным образом, отсутствие капитала, стремление избежать риска, а также соображения, связанные с возрас-

том и плохим состоянием здоровья. Другими препятствиями были названы беспокойство в связи с возможностью доступа к материально-техническим ресурсам и отсутствие энтузиазма со стороны других членов семьи.

Несмотря на относительные успехи современных фермерских хозяйств, те результаты, которые были получены в ходе исследования, наводят на мысль о довольно безрадостных перспективах для украинского села. Около 50% респондентов (как фермеров, так и сельских работников) хотели бы, чтобы их дети из села уехали. Примерно 15% хотят, чтобы их дети остались в селе, но занялись не сельским хозяйством, а каким-либо бизнесом. О фермерстве как о роде занятий для своих детей думают всего 24% фермеров и лишь 8% остальных сельских жителей. Таким образом, у украинского села есть риск просто остаться без нового поколения фермеров.

АСТЬ I. РАЗВИТИЕ СОБЫТИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ И АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ

Эта часть посвящена анализу аграрной политики Украины до и после 2000 года. После описания развития законодательной базы идет обсуждение происшедших изменений в структуре сельского хозяйства и видимых последствий реформ с точки зрения их влияния на показатели аграрного сектора. Завершается этот анализ несколькими примерами, в которых ситуация в Украине сравнивается с аналогичной ситуацией в некоторых других странах. Данные, использованные для написания этой части, взяты из открытых источников, в том числе из официальной государственной статистики и опубликованных нормативно-правовых документов. Вот основные темы, вокруг которых построено изложение Части I:

1. Аграрная политика Украины до и после 2000 года
2. Нормативно-правовая база для проведения земельной реформы в Украине
3. Структура сельского хозяйства в Украине
4. Последствия реформ и показатели сельского хозяйства Украины
5. Сельское хозяйство Украины в сравнительной перспективе

1. АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ ДО И ПОСЛЕ 2000 ГОДА

Со времени объявления независимости от Советского Союза в октябре 1991 года земельная и сельскохозяйственная реформа стала ключевым вопросом аграрной политики Украины. К земельной и сельскохозяйственной реформе относятся две основных взаимосвязанных задачи на уровне хозяйств: (а) распределение прав землепользования между физическими лицами и (б) реструктуризация бывших колхозов и совхозов в соответствии с рыночными принципами организации сельского хозяйства. Однако эту реформу не следует рассматривать как самоцель; наоборот, она представляет собой лишь часть единой большой программы по созданию финансово устойчивого и конкурентоспособного аграрного сектора и повышению доходов сельского населения страны. Реализация такой программы требует полного пересмотра государственной политики в области сельского хозяйства: следует отойти от практики государственного вмешательства в процесс принятия решений на уровне отдельных хозяйств и разработать соответствующую политику регулирования и поддержки рыночно-ориентированной структуры аграрного сектора.

Опыт показывает, что процесс проведения земельной и сельскохозяйственной реформы в Украине оказался трудным и длительным. Как уже говорилось в **Предисловии**, в Украине прошли два основных раунда земельной реформы и реструктуризации сельского хозяйства. Инициированы они были органами центрального государственного управления, но оказали влияние как на региональные власти, так и на сами хозяйства. Итогом первого раунда сельскохозяйственных реформ в 1992-1993 гг. стало быстрое преобразование 12000 колхозов и совхозов в так называемые «коллективные сельскохозяйственные предприятия» (КСП). Затем была проведена приватизация КСП: земельные и имущественные паи были распределены между работниками предприятий, которые теоретически имели право из этих предприятий выйти. Вторым раунд ре-

форм начался в декабре 1999 года после выхода указа Президента Украины, согласно которому КСП до 30 апреля 2000 года обязаны были изменить свою организационно-правовую форму и перерегистрироваться как «сельскохозяйственные предприятия» (общества с ограниченной ответственностью, открытые акционерные общества, товарищества, кооперативы и т.п.), а также распределить земельные участки, с полным оформлением права собственности на них, между владельцами земельных паев. Эти меры подробно описаны в следующем разделе.

В девяностые годы суть аграрной политики Украины состояла в проведении специальной программы вмешательства государства в процессы сельскохозяйственного производства, реализации продукции и финансирования, и это стало серьезной помехой на пути продвижения земельной и сельскохозяйственной реформы. Вплоть до 1996 года экспорт сельскохозяйственной продукции был ограничен квотами и лицензиями, а система государственных закупок зерновых просуществовала до 1997 года (см. Фон Крамон-Таубадель, Зоря 2001; Sedik et al. 2000). И даже после 1997 года не были сняты ограничения на торговлю на внутреннем и на внешнем рынках. На многие сырьевые товары правительство устанавливало ориентировочные (индикативные) и рекомендуемые цены (т.е. минимальные экспортные цены). Местные региональные власти ограничивали торговлю сырьевыми товарами, устанавливая запреты на продажу товарно-сырьевой продукции в другие регионы до тех пор, пока не будут реализованы местные товарные квоты. Крупные сельскохозяйственные предприятия продолжали получать выделяемые государством или гарантированные государством кредиты на поставки сырьевых товаров. Когда же предприятия оказывались в непомерно больших долгах, необходимость погашения этих долгов использовалась в качестве основания для конфискации запасов сельскохозяйственной продукции предприятий (см. Sedik 2004).

С 1999-2000 гг., одновременно с началом второго этапа земельной реформы, в ходе которой права землепользования

перешли от коллективных хозяйств физическим лицам, в украинской аграрной политике произошли изменения, которые казались провозвестниками нового политического курса (см. OECD 2003). Сначала наступили значительные улучшения в торговой политике страны, особенно в части экспорта, что повысило конкурентоспособность Украины на рынке сельскохозяйственной продукции. Правительство объявило, что не будет больше вмешиваться в процесс финансирования сельского хозяйства и существенно сократило свою роль в организации поставок материально-технических ресурсов и реализации зерновых культур. Это была мера, направленная на борьбу с неэффективностью системы государственного контроля поставок материально-технических ресурсов и реализации сельскохозяйственной продукции. К 2002 году основной формой государственного финансирования закупок сельскохозяйственных ресурсов стало субсидирование процентных ставок. Дальнейшие изменения в законодательстве регламентировали передачу ответственности за функционирование социальной сферы на селе от сельскохозяйственных предприятий местным органам власти. Та программа приватизации агробизнеса, которая в основном была завершена в период между 1994 и 1999 годами, начала приносить свои плоды: цепочки реализации продукции и поставок материально-технических ресурсов стали действовать более эффективно. Впервые за много лет в 2000 году условия торговли сельскохозяйственной продукцией, т.е. индекс реальных цен на сельскохозяйственную продукцию по отношению к ценам на материально-технические ресурсы, вырос на 18%.

Но в 2003 году снова возникли сомнения в том, что аграрная политика Украины кардинально изменилась (см. Фон Крамон-Таубадель 2003). После плохого урожая – который, по-видимому, стал результатом неблагоприятных погодных условий – государство снова стало вмешиваться в функционирование рынков сырьевых товаров. Министр аграрной политики Украины Сергей Рыжук заявил, что вскоре государство «вернется к прежней системе руководства растениеводческим

хозяйством, т.е. будет давать фермерам указания, касающиеся производства определенного объема того или иного сельскохозяйственного сырья». В июле 2003 года, после жестоких зимних морозов, затянувшейся весны и летней засухи, вышел указ, согласно которому ответственность за низкие урожаи возлагалась на правительство. Тем самым региональные власти были уполномочены на проведение «тщательного мониторинга потоков продовольственного зерна и цен на региональных рынках», должны были «обращать особое внимание на мониторинг цен на основные продовольственные товары, розничные наценки и нормы рентабельности, а также принимать меры к тому, чтобы они не повышались, если причин для повышения цен нет». Согласно этому указу, Государственный комитет Украины по государственному материальному резерву получил право на вмешательство в процесс закупок зерновых, а региональные власти получили права и стимулы для вмешательства в функционирование рынков сырьевых товаров. Украинский рынок зерновых был фрагментирован на несколько региональных рынков. Все это привело к тому, что в результате плохого урожая цены возросли еще сильнее.

Столь очевидный откат реформ в 2003 году подчеркнул настоятельную необходимость не ограничиваться только рамками аграрной политики и законодательства в области сельского хозяйства, но проанализировать также реальное положение дел на уровне хозяйств и на местном уровне. В Украине аграрная политика центральной власти зачастую противоречива, и ее общее воздействие на сельхозпредприятия и крестьянские хозяйства в этой связи совершенно непредсказуемо. На уровне хозяйств перемены могут «жить собственной жизнью», и довольно часто приводят к гораздо более серьезным последствиям, чем можно было ожидать исходя из анализа аграрной политики и законодательной базы. Понять суть таких изменений можно только путем опроса местных чиновников и представителей сельхозпредприятий и крестьянских хозяйств.

2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ

Украина встала на путь земельной реформы и реструктуризации сельского хозяйства 15 лет назад, и процесс этот, временами неравномерно, продолжается по сей день. Как и во всех остальных странах с переходной экономикой, в Украине быстро поняли, что земельная реформа и реструктуризация сельского хозяйства в условиях, создавшихся после распада СССР, – задача чрезвычайно сложная, и для того чтобы достичь какого-то прогресса в этой области, необходимы жесткая политическая воля, приверженность принятым на себя обязательствам и решимость претворить намеченные планы в жизнь. В Украине было два основных этапа реформ: первый, «осторожный» этап начался в 1992 году, во время правления Президента Леонида Кравчука, и с некоторыми перерывами продолжался до окончания первого президентского срока Президента Кучмы. Второй, существенно более радикальный этап реформ был начат по инициативе Президента Кучмы в декабре 1999 года. В соответствии с этим весь пятнадцатилетний период реформ делится на два этапа: первый этап проходил с 1990 по 1999г.г, а второй начался в 2000 году.

2.1. ПЕРВАЯ СТАДИЯ РЕФОРМ (1990-1999 ГГ.)

Необходимость реорганизации колхозов и совхозов в интересах повышения их производительности была ясна задолго до объявления Украиной независимости. 18 декабря 1990 года, т.е. за девять месяцев до этого события, Верховный Совет тогдашней Украинской Советской Социалистической Республики принял первое постановление «О земельной реформе», в соответствии с которым вся земля в стране (как сельскохозяйственного назначения, так и вся остальная) становилась объектом реформ. Ровно год спустя, 20 декабря 1991 года, в независимой Украине вышел первый закон о крестьянских фер-

мерских хозяйствах (КФХ), согласно которому КФХ определялись как вид индивидуального предпринимательства, установленный в целях организации товарного производства сельскохозяйственной продукции и основывающийся преимущественно на собственном труде фермеров. Поскольку в то время земля все еще находилась в собственности государства, то частные лица, желавшие заняться фермерством, могли получить до 50 гектаров сельскохозяйственных угодий в пожизненное наследуемое владение.

В январе 1992 года вышел закон «О формах собственности на землю», в соответствии с которым наряду с государственной формой собственности вводились также коллективная и частная формы собственности на землю. В марте 1992 года Украинским парламентом (Верховной Радой) был принят новый Земельный кодекс, в котором были заложены основы для приватизации земли, находящейся в собственности государства, и распределения имущественных сертификатов (так называемых «земельных паев»), дающих право на приватизированную землю, которая по-прежнему находилась в коллективной собственности сельскохозяйственных предприятий. В отношении физических лиц предусматривалось введение частной собственности на землю (например, КФХ и ЛКХ⁴), а коллективная собственность предназначалась преимущественно для сельхозпредприятий, в которые были преобразованы бывшие колхозы и совхозы. Но при этом даже коллективная собственность на землю определялась в Земельном кодексе в конечном итоге как собственность физических лиц – владельцев земельных паев.

Цели земельной реформы, которые первоначально были сформулированы в терминах таких традиционных для Советского Союза форм землепользования, как пожизненное наследуемое владение для физических лиц и бессрочное пользование для сельскохозяйственных предприятий, в мае 1993 года были переформулированы и изложены в следующей редакции

⁴ Постановлением правительства, вышедшим в декабре 1992 года, разрешалась бесплатная приватизация ЛКХ.

(см. Закон Украины «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Украины»):

Земельная реформа является одним из компонентов проводимой в Украине экономической реформы, направленной на переход экономики к рыночным отношениям. Задача данной реформы состоит в перераспределении земли и передаче ее в частную и коллективную собственность, а также в пользование предприятий, в целях создания равных условий для развития различных форм хозяйствования, видов организации экономической деятельности и эффективного использования и защиты земельных ресурсов.

Положения о приватизации земли и распределении земельных паев подготовили почву для реструктуризации колхозов и совхозов и для развития частного фермерства. Идеология, лежащая в основе этих положений, подразумевала, что бывшие колхозы и совхозы будут преобразованы в коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП) или иные организационно-правовые формы сельхозпредприятий (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные кооперативы), которые будут обрабатывать землю, приватизированную не в индивидуальную, а в коллективную собственность. К 1995 году уже 37% сельскохозяйственных угодий было приватизировано в коллективную собственность КСП, но в частной собственности физических лиц находилось к этому времени всего лишь 3% земель (эти сведения получены в личной беседе с представителем Госкомзема). Проблематичным было принятие самого понятия частной собственности на землю, поскольку частная собственность не признавалась старым советским Гражданским кодексом, который был в силе в Украине до 1 января 2004 года, а предпринимательская деятельность квалифицировалась как уголовно наказуемые «незаконные спекуляции» и подпадала под положения советского Уголовного кодекса (он действовал в Украине до 1 сентября 2001 года).

Таким образом, приватизация земли в коллективную собственность сельскохозяйственных предприятий стала промежуточным этапом украинской земельной реформы. Этот этап завершился в августе 1995 года, когда вышел указ Президента, устанавливавший механизмы деления земли, находившейся в коллективной собственности сельхозпредприятий, на индивидуальные земельные паи. В соответствии с этим указом, сельские жители получали имущественные сертификаты, дававшие им право на землю, но не сами земельные участки; при этом владельцам сертификатов разрешалось при выходе из коллективного предприятия превращать свои земельные паи в личные земельные участки. Право каждого владельца сертификата выйти из предприятия и получить земельный участок, соответствующий его паю в коллективной собственности, было важнейшей характеристикой коллективной формы собственности на землю. Этим положением вводился основополагающий механизм перевода земли из коллективной собственности в частную и гарантировалась свобода выбора физических лиц в будущем. Коллектив предприятия больше не являлся закрытым субъектом права, как это было при советской власти, а физические лица получили право, выходя из коллективного предприятия, забрать свои земельные паи.

К декабрю 1999 года имущественные сертификаты получили более 6 миллионов сельских жителей. Это были земельные паи, которые подтверждали право владельца пая на земельный участок определенной площади, но без указания физического местоположения этого участка. Неземельные активы (сельскохозяйственная техника, здания и сооружения, скот) были, в соответствии с их стоимостью, поделены на имущественные доли (паи). Эти паи распределили между всеми 10800 бывшими колхозами, которые были преобразованы преимущественно в КСП (или в иные подобные организационно-правовые формы – например, в «крестьянские союзы», особенно популярные в Западной Украине). Имущество 2300 совхозов (98% от общего их количества) было сначала приватизировано, а затем также поделено на имущественные паи.

Почти две трети сельскохозяйственных предприятий, появившихся в процессе реформ, были организованы в форме КСП. До 1992 года КСП не было вообще, но всего за год, с 1992 по 1993, их количество достигло 7400, а к концу 1999 года выросло до 8100 (см. **Таблицу 2.1**).

Паевая приватизация не обеспечивала фактического распределения прав землепользования между физическими лицами. Лишь незначительное число КСП физически распределяло землю между владельцами паев, и очень мало работников вышло из крупных предприятий, чтобы заняться независимым фермерством. Кроме того, паевая приватизация не стала для крупных сельхозпредприятий стимулом, побуждающим их изменить методы работы и сократить издержки (зачастую паевая приватизация становилась просто «сменой вывески»); она не отменяла ту гибкую бюджетную политику, которую проводило государство в отношении сельхозпредприятий. Но, вероятно, важнее всего было то, что паевая приватизация не устранила тех барьеров, которые стояли на пути выхода физических лиц из КСП. И руководители коллективных сельхозпредприятий, и владельцы паев, как правило, были против того, чтобы другие участники предприятия из него выходили. Всего за несколько лет после выхода первых указов, разрешающих участникам КСП выйти из них, было разработано множество условий и процедур, сопутствующих выходу участника КСП из предприятия (распределение земельных и имущественных паев, методика определения конкретных земельных участков, деление активов крупных предприятий). По сравнению с крупными сельхозпредприятиями, частные фермеры оказались в относительно неблагоприятных условиях в части доступа к капиталу, материально-техническим ресурсам и рынкам сбыта, и это отвращало многих от выхода из КСП. Такой дисбаланс объяснялся государственной политикой в области сельского хозяйства, которая была направлена на поддержку сельхозпредприятий путем предоставления им субсидий, государственных и банковских кредитов, права «заимствования» у своих работников путем невыплат им заработной платы,

списаний, реструктуризации государственных и банковских долгов, обеспечения благоприятных условий поставок материально-технических ресурсов и организации сбыта и т.п. Наконец, на реализацию процесса натуральной приватизации сельхозпредприятий огромное влияние оказывали региональные органы власти, и зачастую они использовали свою власть для того, чтобы затормозить или остановить натуральную приватизацию, которая для них была равносильна распаду хозяйств, находившихся в их ведении.

По-видимому, самым главным препятствием для выхода из коллективных сельскохозяйственных предприятий стало то, что у КСП накопились колоссальные просроченные долги. В Украине ни земля, ни имущество имеющих непогашенные долги сельхозпроизводителей не могут быть распределены из-за выдвинутых претензий кредиторов на них (см. Csaki et al. 2001). А рост задолженности объяснялся очень просто: у предприятий были крайне низкие прибыли. Так, например, в 1998 году 92% всех сельскохозяйственных предприятий в Украине были нерентабельными.

Кроме того, накопление у предприятий больших долгов стало результатом государственной политики в аграрном секторе, которая заключалась в готовности государства, банков и поставщиков материально-технических ресурсов к списанию или реструктуризации долгов предприятий и предоставлению заведомо нерентабельным предприятиям новых кредитов и субсидий. Та гибкая бюджетная политика, которая применялась по отношению к сельскохозяйственным предприятиям в советское время, продолжала действовать в Украине и в постсоветский период.

Таблица 2.1. Динамика изменений количества сельскохозяйственных предприятий в период с 1990 по 2004 годы

Организационно-правовые формы	1990	1992	1993	1995	12.1999	3.2000
Совхозы	2438	2160	2000	1520	590	590
Колхозы	8354	5750	2680	450	0	0
КСП (коллективные с/х предприятия)	0	0	7385	7344	8102	0
Прочие с/х предприятия*	0	435	697	1600	4598	13487
Сельскохозяйственные кооперативы	0	320	345	486	284	3325
Хозяйственные общества	0	125	362	1454	1803	6761
“Частные” предприятия	--	--	--	--	470	2901
Прочие организационно-правовые формы	--	--	--	--	2041	500
Всего	10792	8345	12762	10914	13290	13487

Организационно-правовые формы	12.2000	2001	2002	2003	2004	2005
Совхозы	590	580	570	516	395	386
Колхозы	0	0	0	0	0	0
КСП (коллективные с/х предприятия)	0	0	0	0	0	0
Прочие с/х предприятия*	13718	15307	16003	16741	17293	17285
Сельскохозяйственные кооперативы	3328	2403	2294	2130	1962	1749
Хозяйственные общества	6890	7892	7852	8124	8123	7819
“Частные” предприятия	3006	3638	3972	4220	4471	4774
Прочие организационно-правовые формы	494	1374	1885	2267	2737	2943
Всего	14308	15887	16573	17257	17688	17671

*Не включая межхозяйственные предприятия.

Источники: по периоду 1990-1995 – Letman, Csaki (1997), таблица 3.4; по периоду 12.1999-3.2000 – Шмидт, Пугачев (2000); по периоду 12.2000-2005 – таблицы сельскохозяйственного землепользования, предоставленные Управлением землеустройства Госкомзема.

2.2. ПЕРЕЛОМНЫЙ МОМЕНТ: ПРЕЗИДЕНТСКИЙ УКАЗ 1999 ГОДА О НЕОТЛОЖНЫХ МЕРАХ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Реформы 1990-х годов не принесли ожидаемых результатов с точки зрения повышения эффективности и производительности сельского хозяйства страны, и после выхода в декабре 1999 года Указа Президента Украины №1529/99 «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» от 3 декабря 1999 года (см. Президентский указ 1999) в аграрном секторе начался второй этап реформ. Основным смыслом этого указа состоял в том, что коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП) в том виде, в котором они были организованы, т.е. на основе коллективной формы собственности на землю, несовместимы с рыночными условиями и должны быть реорганизованы в рыночные формы хозяйствования на базе частной собственности на землю, а именно в семейные фермерские хозяйства, сельскохозяйственные предприятия и сельскохозяйственные кооперативы. Все участники КСП (т.е. коллективные собственники земли) получали право выйти из предприятия, забрав при этом свои земельные и имущественные паи. Указом подтверждалось, что это право не требует одобрения общего собрания участников предприятия и не может быть ограничено никаким иным образом. Землю, полученную путем конверсии земельных паев, можно было использовать для создания нового частного хозяйства или для расширения существующего ЛКХ. Сельскохозяйственные предприятия могли продолжать пользоваться той землей, которая представляла собой находящиеся в частном владении земельные паи, только в случае заключения официального договора аренды этой земли с ее владельцами. По существу, каждое сельскохозяйственное предприятие обязано было подписывать договоры аренды земельных участков с их владельцами и платить им за пользование этой землей соответствующую арендную плату. Размеры арендной платы должны были составлять не менее 1% оценочной стои-

мости земельного участка. В соответствии с законодательными актами 2000 и 2001 годов, долги сельхозпредприятий были либо списаны, либо реструктурированы, в результате чего было устранено одно из существенных препятствий, не позволявших физическим лицам выйти из этих предприятий и забрать свою долю земли, ранее находившуюся в коллективной собственности (см. Фон Крамон-Таубадель, Зоря 2001).

Первая реакция на выход Президентского указа 1999 года была незамедлительной, но результаты оказались чисто косметическими: в течение трех месяцев - с декабря 1999 года по март 2000-го - восемь тысяч КСП просто исчезли из данных государственной статистики, поскольку были преобразованы в другие организационно-правовые формы (в том числе возникло примерно 3000 сельскохозяйственных кооперативов - см. **Таблицу 2.1**). Несмотря на то, что первоначальные изменения носили лишь поверхностный характер, реформа 1999 года привела к появлению нового поколения «частных» сельскохозяйственных предприятий, учрежденных единственным предпринимателем. Эти «частные» сельскохозяйственные предприятия в основном использовали арендованную землю и стали известны под названием «частные арендные предприятия»; такое название было введено для того, чтобы не путать их с частными крестьянскими фермерскими хозяйствами (КФХ), в которых использовалась преимущественно собственная земля. Количество таких «частных» предприятий за первые три месяца реформ подскочило с 470 до 2900, т.е. с 4% до 22% от общего количества сельскохозяйственных предприятий. По данным за 2005 год, таких «частных» сельскохозяйственных предприятий было около 5000, т.е. они составляли почти 30% от общего числа сельхозпредприятий в Украине. После 2000 года общее количество сельскохозяйственных предприятий резко возросло, поскольку новые землевладельцы очень по-разному распорядились полученными земельными участками (см. **Таблицу 2.1**). Если эти новые сельскохозяйственные предприятия поведут себя иначе, чем их предшественники, то в будущем они могут составить ядро конкурентоспособного,

рыночно-ориентированного сельского хозяйства страны. Влияние президентского Указа 1999 год на индивидуальный сектор (ЛКХ и КФХ) рассматривается в отдельном разделе в **Главе 3**.

Та структура аграрного сектора, которая возникла после декабрьского указа 1999 года, свидетельствовала о значительных региональных различиях, обусловленных экономическими, историческими и иными причинами. Сильное влияние на реализацию реформ и на выбор конкретных организационных форм хозяйствования оказывали местные и региональные органы власти. В частности, региональные чиновники активно участвовали в подготовке постановлений, относящихся к реализации реформ, и часто выступали на общих собраниях участников КСП, прибегая к волевым методам отстаивания своей точки зрения.

Таблица 2.2. Структура собственности на сельскохозяйственные угодья 1990-2005

Форма собственности	1990	1995	2000	2005
Государственная	100	60	50	49
Коллективная	0	37	2	0
Частная	0	3	48	51

Источник: Госкомзем, частные источники.

Для сельских жителей земельная реформа имела ряд очень важных последствий. Во-первых, около 7 миллионов сельских жителей стали не просто владельцами имущественных сертификатов, а собственниками реальных земельных участков. В среднем размер земельного пая составлял 4,3 га. В настоящее время около 70% сельскохозяйственных угодий, или 80% всей пахотной земли, находится в руках физических лиц, живущих на селе. Таким образом, Украина, которая в 1990 году была страной с исключительной государственной собственностью на землю, в 1993-95гг. – со смешанной – государственной и коллективной собственностью, в 2000 -2005 годах превратилась в государство, в котором представлены и государственная, и коллективная, и частная формы собственности на землю (см. **Таблицу 2.2**). По всей видимости, с 2000 года структура

земельной собственности почти стабилизировалась: примерно половина земли принадлежит государству, половина находится в частных руках, а коллективной собственности практически не осталось вообще.

Во-вторых, украинская земельная реформа может обеспечить сельских жителей серьезным источником дохода, поскольку средний землевладелец должен зарабатывать на сдаче своих 4,2 га земли в аренду около 400 гривен в год, что эквивалентно двум с половиной среднемесячным заработным платам. В-третьих, при финансовой поддержке международных и двусторонних донорских организаций некоторым собственникам выдаются свидетельства о праве собственности на конкретные участки земли. По данным на 1 мая 2002 года такие свидетельства получило около 40% жителей страны, обладающих правом на землю. В-четвертых, в 2001 году вышел новый Земельный кодекс, который стал частью второго этапа реформ. В этом кодексе признавалось право частной собственности на землю, разрешались определенные виды сделок с землей (на период действия моратория на куплю-продажу земли, который остается в силе до января 2008 года), а также снимались ограничения, связанные с размерами ЛКХ и КФХ. Кроме того, новым Земельным кодексом запрещалось вкладывать сельскохозяйственные угодья в уставный фонд вновь создаваемых предприятий - это была мера предосторожности против возможного давления на владельцев земли со стороны руководителей сельскохозяйственных предприятий, заставлявших их передавать свою землю в уставный фонд предприятия, теряя таким образом свое законное право на эту землю (см. OECD 2003).⁵

⁵ Однако сроки аренды в Земельном кодексе не ограничивались и, таким образом, аренда на очень долгий срок де факто могла привести к присоединению земли к капиталу предприятия. На практике большинство договоров аренды имеют краткосрочный характер, а 89% из них предусматривают сроки аренды менее 5 лет.

3. СТРУКТУРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Происходящие в стране реформы не только привели к изменению организационно-правовых форм «сельскохозяйственных предприятий», но и оказали очень серьезное влияние на индивидуальный сектор: стали быстрее создаваться независимые КФХ, а сельские жители получили возможность вдвое увеличить площадь своих ЛКХ. После 1999 года структура аграрного сектора Украины коренным образом отличалась не только от советской модели, но и от той структуры, которая сложилась в стране в 1992 году в ходе первого этапа реформ.

3.1. ТИПОЛОГИЯ УКРАИНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В настоящее время аграрный сектор Украины представлен двумя большими организационными категориями: индивидуальными хозяйствами и корпоративными хозяйствами (последние часто называются «сельскохозяйственными предприятиями»). Индивидуальный сектор подразделяется на личные крестьянские хозяйства (ЛКХ) и фермерские хозяйства (КФХ). Они представляют собой типичные семейные хозяйства, и главные отличия между ними состоят в размерах и в коммерческой ориентации. ЛКХ обычно меньше КФХ по размеру и скорее ориентированы на снабжение продовольствием собственной семьи, т.е. в большей степени носят черты натурального хозяйства, но эти две группы хозяйств часто «пересекаются». Индивидуальные хозяйства главным образом функционируют на земельных участках, которые являются семейной собственностью, но за счет аренды земли у других землевладельцев можно обеспечить определенное укрупнение хозяйств. Что касается юридической стороны вопроса, то ЛКХ подпадают под положения Закона Украины «О личном крестьянском хозяйстве», первая редакция которого вышла в мае 2003 года, а деятельность КФХ регулируется новым Законом «О

фермерском хозяйстве», вышедшим в июне 2003 года и заменившим закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от декабря 1991 года. ЛКХ считается физическим лицом, а КФХ, согласно новому закону, должно быть зарегистрировано как юридическое лицо (таким образом, формально КФХ является корпорацией, но классифицируется как индивидуальное хозяйство, а не сельскохозяйственное предприятие). Корпоративный сектор состоит из относительно крупных хозяйств, которые в ходе реформ, начавшихся в 1992 году, пришли на смену традиционным колхозам и совхозам (так называемые «сельскохозяйственные предприятия»). Они имеют организационную форму частных компаний, принадлежащих двум или более акционерам, которые ведут хозяйственную деятельность преимущественно на арендуемой земле и имеют исключительно коммерческую ориентацию. С юридической точки зрения сельскохозяйственные предприятия подразделяются на «хозяйственные общества» (по-украински – *«господарські товариства»*), которые учреждены группой акционеров, вложивших средства в уставный капитал, как акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью, и на «частные предприятия» (по-украински – *«приватне підприємство»*), которые организованы единственным предпринимателем на базе его личных активов. Наряду с частными сельскохозяйственными предприятиями есть еще и особая категория «унитарных» предприятий – учредителем такого предприятия выступает единственный институциональный акционер - обычно это государство или орган местного самоуправления (муниципалитет). В **Таблице 3.1** приведены описания основных организационно-правовых форм, определенных в законодательстве Украины (в том числе в новом Гражданском кодексе и в Хозяйственном кодексе Украины, принятым в январе 2003 года).

Таблица 3.1. Описание организационно-правовых форм**А. Хозяйственные общества (господарські товариства)**

Акционерное общество (АО): корпоративное предприятие, создаваемое инвесторами (физическими или юридическими лицами), которые приобретают акции (доли) в акционерном обществе путем вклада в уставный фонд предприятия денежных средств или иных активов. Акционер, желающий выйти из акционерного общества, обязан найти покупателя, который купит его долю в предприятии. Общество не несет обязательств по выкупу этой доли ни за наличные средства, ни за какие либо активы в натуральной форме. Ответственность акционера за долги общества ограничивается его вкладом в уставный (акционерный) капитал общества. Право голоса пропорционально количеству акций, которыми владеет акционер. В закрытом акционерном обществе акции могут передаваться только между его акционерами. В открытом акционерном обществе акции может купить и лицо, не являющееся его акционером. Акционерные общества являются относительно крупными предприятиями, номинальный размер акционерного капитала которых (т.е. общая сумма номинальных стоимостей всех акций) эквивалентен сумме, составляющей как минимум 1250 минимальных размеров оплаты труда (примерно \$80000).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО): примерно то же самое, что и акционерное общество, за исключением того, что в случае, когда какой-либо участник ООО решает выйти из общества, остальные участники общества выкупают у него его долю за наличные средства. Номинальный размер акционерного капитала общества с ограниченной ответственностью должен быть не менее 100 минимальных размеров оплаты труда (примерно \$6500), т.е. намного меньше, чем у акционерного общества.

Полное товарищество: по обязательствам товарищества партнеры несут полную, неограниченную ответственность. Если один из партнеров решает выйти из товарищества, то оно, как правило, распадается, а его активы делятся между партнерами в натуральной форме. Право голоса пропорционально вкладу каждого из партнеров.

Сельскохозяйственный кооператив: добровольное объединение участников (физических или юридических лиц), созданное в целях ведения общей сельскохозяйственной деятельности. Каждый член кооператива вносит свой вклад в уставный капитал кооператива в форме наличных средств, земли или иных активов. Собственность на вложенный капитал, как и в случае акционерного общества, переходит к кооперативу. При выходе из кооператива его участник, в соответствии с уставом кооператива, получает свою долю в денежной или натуральной форме. По обязательствам кооператива его участники несут неограниченную ответственность. Право голоса строится по принципу «один человек – один голос» и не зависит от вклада участника в уставный капитал. В законе предусматривается четкое разграниче-

ние между **производственными кооперативами** и **обслуживающими кооперативами**. Производственные кооперативы основаны на труде самих участников, а обслуживающие могут использовать труд наемных работников. В этой связи членами производственного кооператива могут быть только физические лица, а членами обслуживающего кооператива – как физические, так и юридические.

Коллективное сельскохозяйственное предприятие (КСП): устаревшая организационно-правовая форма, упраздненная декабрьским Президентским указом 1999 года. В период с 1992 по 1999 годы - различные виды сельскохозяйственных производственных кооперативов, как правило - преемники бывших колхозов или совхозов, в которых собственность на землю и активы перешла от государства к работникам. Работники становились акционерами путем распределения имущественных сертификатов, дававших право на земельный или имущественный пай. Для выхода участника из КСП обычно требовалось согласие общего собрания.

В. “Частные” предприятия (*приватне підприємство*)

Частное арендное предприятие: Сельскохозяйственное предприятие, созданное одним учредителем-акционером, в котором большая часть ресурсов арендована у внешних владельцев. Создавалось, как правило, в случае, когда какой-то один энергичный предприниматель (физическое лицо) брал в аренду у большого количества жителей деревни - бывших участников коллективного сельхозпредприятия - их земельные и имущественные паи. Этот термин очень часто встречается в СМИ, но ни в Хозяйственном кодексе Украины 2003 года, ни в каком-то ином предшествующем ему законе частное арендное предприятие как правовая категория не числится.

Фермерское хозяйство (КФХ): акционерная компания, созданная физическим лицом, семьей или группой физических лиц на основе совместного владения землей и другими активами. Предполагается, что КФХ главным образом основано на труде и собственных ресурсах членов семьи, но может и пользоваться трудом наемных работников и брать часть ресурсов в аренду. После принятия в мае 2003 года соответствующего закона КФХ подлежат обязательной регистрации как юридические лица. Несмотря на то, что КФХ учреждается как юридическое лицо, оно попадает не в категорию корпоративных структур, а в категорию индивидуальных хозяйств.

Хозяйства всех организационно-правовых форм, в дополнение к своим собственным ресурсам, могут брать в аренду землю и иные активы. Земля в индивидуальных хозяйствах - это традиционные приусадебные участки и те участки, которые были получены путем конверсии земельных паев в быв-

ших коллективных сельхозпредприятиях. Индивидуальные хозяйства могут укрупнять свои частные владения путем аренды земли у других владельцев. У сельскохозяйственных предприятий есть два основных способа получения земли и других сельскохозяйственных активов. Один из таких источников – это земельные и имущественные паи, которые физические лица вкладывают в уставный фонд предприятия. Инвестируя свои земельные и имущественные паи в уставный фонд (акционерный капитал), физические лица обменивают тем самым свое право собственности на эти активы на обязательство предприятия по выплате дивидендов с его прибыли. Вторым источником являются земельные и имущественные паи, которые физические лица сдают сельскохозяйственному предприятию в аренду на оговоренных условиях, в обмен на договорную арендную плату. По окончании срока аренды физическое лицо – арендодатель может пересмотреть условия арендного договора и принять решение об ином способе распоряжения своими активами.

3.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СЕКТОРА

Два компонента индивидуального сектора - ЛКХ и КФХ – отличаются друг от друга по нескольким существенным характеристикам. С юридической точки зрения ЛКХ представляет собой хозяйство, которое ведется физическим лицом; ЛКХ не должно учреждаться и проходить процесс официальной регистрации. В ЛКХ используется труд членов семьи, и его главной целью является удовлетворение потребностей домашнего хозяйства в продуктах сельского хозяйства. Излишек продукции может быть продан, и доход ЛКХ, полученный от продажи, налогообложению не подлежит. КФХ же, напротив, имеет статус юридического лица, подлежит обязательной регистрации и, так же как и в случае с сельскохозяйственными предприятиями, его доходы облагаются налогом. Главная цель КФХ - не ведение натурального хозяйства для собственных нужд, а коммерческая деятельность в области сельского хо-

зяйства. У ЛКХ доступ к коммерческим кредитам очень ограниченный, и они не получают никакой финансовой поддержки со стороны государства. Некоторые наиболее заметные отличия между КФХ и ЛКХ сведены в **Таблице 3.2**.

Таблица 3.2. Основные отличия ЛКХ и КФХ

	ЛКХ	КФХ
Организационно-правовая форма	Физическое лицо: регистрация не требуется	Юридическое лицо: учреждается и подлежит обязательной официальной регистрации
Размер	2-10 га	10-100 га
Земля	Преимущественно собственная (в том числе земельные паи, взятые из местного коллективного предприятия)	Собственная (семейная собственность или собственность фермы) плюс значительная доля арендованной земли
Ограничения, налагаемые на размеры земельного участка	2 га плюс земельные паи	Ограничения по размеру отсутствуют; находящаяся в собственности земля, выделенная бесплатно в районе фермы, в размере, не превышающем средний размер земельного пая в районе местоположения; возможно приобретение дополнительных земельных участков
Производство	Преимущественно ориентировано на удовлетворение собственных нужд, излишки продукции идут на продажу	Преимущественно товарное
Труд	Семейный	Семейный и труд наемных работников
Налогообложение	Налог на доходы от продажи продукции ЛКХ не взимается	Фермерский доход облагается подоходным налогом
Финансовая поддержка со стороны государства	отсутствует	Украинский государственный фонд поддержки фермерских хозяйств
Нормативно-правовая база	Закон Украины «О личном крестьянском хозяйстве», май 2003	Закон Украины «О фермерском хозяйстве», май 2003

Поскольку важность ЛКХ очень велика как для сельского населения, так и для сельскохозяйственного производства в целом, выпедший в мае 2003 года закон «О личных крестьянских хозяйствах» гарантировал полное освобождение от налогов всех доходов, полученных от продажи выращенной в ЛКХ сельскохозяйственной продукции. В этом новом законе существующая практика была систематизирована законодательно, так как продукция ЛКХ налогами не облагалась никогда. Первоначально намерение аграрного лобби состояло в том, чтобы освободить от налогообложения также и доходы от продажи дополнительных земельных участков, полученных в результате конверсии семейных земельных паев. Цель заключалась в том, чтобы, сделав непосредственное укрупнение ЛКХ более привлекательным, создать для граждан стимул к выходу из коллективных хозяйств. Однако это предложение было отклонено Министерством финансов, и на сегодняшний день доходы от продаж продукции ЛКХ налогом не облагаются, а вот доходы от продаж дополнительных участков земли подлежат налогообложению, так же как и доходы от продажи продукции КФХ. Несмотря на то, что доходы от продажи сельскохозяйственной продукции ЛКХ налогом не облагаются, земельный налог домохозяйства платить обязаны.

Сельские жители, основных родом занятий которых является труд в ЛКХ, испытывают серьезную неуверенность в отношении своего социального обеспечения. Лица, принадлежащие к этой категории, считаются занятыми во всех случаях, когда их вмененный месячный доход превышает минимальный размер оплаты труда. Они вынуждены ежемесячно производить обязательные отчисления в фонд социального страхования, чтобы иметь право на услуги здравоохранения, пенсию по старости и другие социальные услуги. Однако на практике источником большей части вмененного дохода является произведенная в домашнем хозяйстве продукция, которая идет на удовлетворение собственных нужд семьи, и для того, чтобы произвести эти обязательные отчисления, в семье зачастую просто не хватает средств. Таким образом, значительный про-

цент сельского населения невольно ставит под угрозу свое социальное обеспечение в старости.

Как правило, размер ЛКХ не превышает 2 га собственной или арендуемой земли. Однако благодаря Президентскому указу 1999 года многие сельские жители получили возможность изъять свои земельные паи из бывших коллективных предприятий и использовать их для расширения своего приусадебного участка (а не для создания КФХ, как предусматривалось вначале). Это привело к существенному увеличению с 2000 года общей площади земель, обрабатываемых в ЛКХ, и среднего размера ЛКХ.

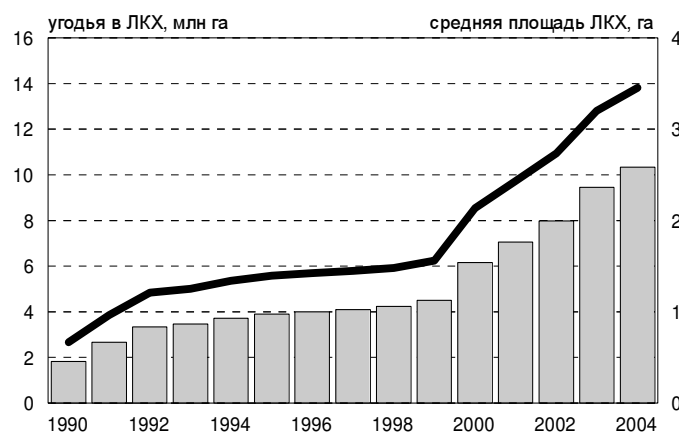


Рисунок 3.1. Землепользование в ЛКХ (кривая, в миллионах га) и средняя площадь участка (столбчатая диаграмма, га) 1990-2004. Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

На **рисунке 3.1** показана динамика изменений размеров площадей, обрабатываемых в ЛКХ, за период с 1990 по 2004 годы. В этой динамике отчетливо прослеживаются два скачка (см. темную кривую), явно имеющие отношение к двум этапам земельной реформы в Украине. В 1990-1992 гг. увеличение площади обрабатываемых земель связано с первыми шагами реформ, вслед за которыми наступил период гораздо бо-

лее здорового роста, связанный с реформами в период после 1999 года. По сравнению с 1998 годом, в 2000-м общая площадь обрабатываемых в ЛКХ земель увеличилась с 6 миллионов га до 8,5 миллионов га, а к 2004 году достигла отметки в 14 миллионов га. Соответственно, доля ЛКХ в сельскохозяйственных угодьях страны выросла с 6% в 1990 году до 14% в 1998-м, а в 2004 году достигла 33%. Количество сельских домохозяйств осталось с 1990 года практически неизменным – их насчитывается примерно 5,5 миллионов, и такое увеличение общей доли землепользования соответственно отразилось в значительном увеличении среднего размера ЛКХ, который в 1990 году составлял 0,5 га, в период между двумя этапами реформ (1992-1999гг.) - около 1 га, а в 2004 году вырос до 2,5 га (см. столбчатую диаграмму на **рисунке 3.1**). Это данные являются средними по стране в целом, но в некоторых частях Украины земельные паи достигали 10 га, т.е. расширившееся путем объединения всех паев членов семьи ЛКХ может достигать нескольких десятков гектаров и даже более.

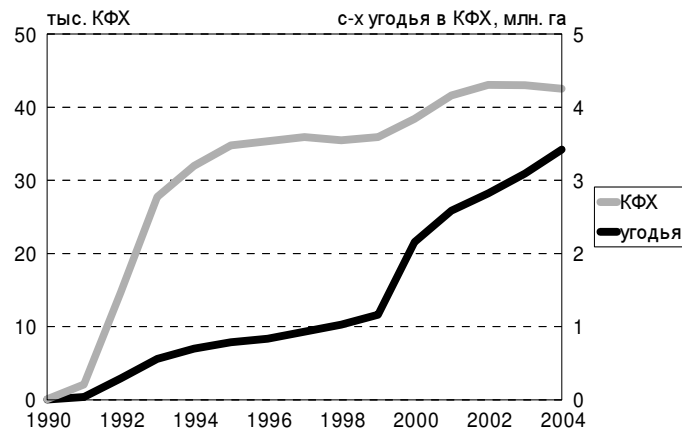


Рисунок 3.2. Рост фермерства в 1990-2004гг.: количество КФХ (серая кривая) и площадь сельхозугодий в КФХ (черная кривая). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Президентский указ 1999 года оказал непосредственное влияние как на количество КФХ, так и на размеры землепользования в них (см. **рисунок 3.2**). В период между 1999 и 2002 годами количество КФХ увеличилось почти на 25% - примерно с 35000 до 43000. За это время объем землепользования в КФХ более чем утроился (с 1 миллиона га почти до 3,5 миллионов га). Но даже столь резкое увеличение количества фермерских хозяйств после 1999 года (см. серую кривую на **рисунке 3.2**) было малым по сравнению с быстрым ростом объема землепользования в КФХ (см. черную кривую на **рисунке 3.2**). В результате средний размер хозяйства вырос с 25-30 га в 1998 году до 70-80 га в 2003-2004 (см. **рисунок 3.3**). Доля КФХ в сельскохозяйственных угодьях, которая в 1995-1999 годах составляла 2-3%, в 2000 году удвоилась до 5%, и в 2003-2004 гг. продолжала расти, достигнув 8%.

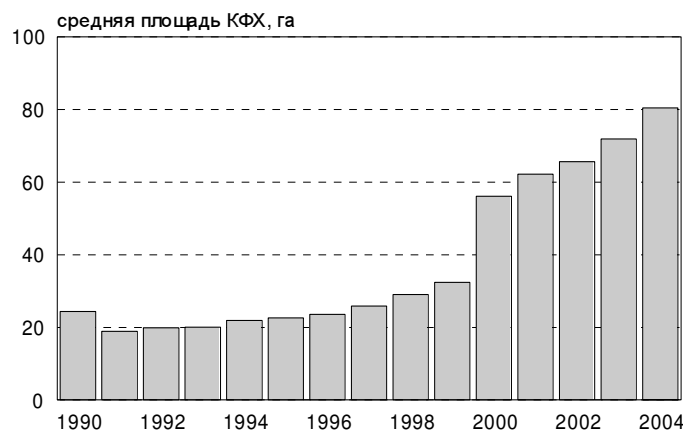


Рисунок 3.3. Средний размер КФХ в 1990-2004 (га). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

В результате двух этапов реформ произошло существенное перераспределение сельскохозяйственных угодий между индивидуальным и корпоративным секторами украинского сельского хозяйства. В период с 1990 по 2004

годы объем землепользования в корпоративном секторе постепенно сокращался, а в индивидуальном – рос путем изъятия земли из сельскохозяйственных предприятий. В 1999 году эта передача сельскохозяйственных угодий от предприятий в индивидуальные хозяйства пошла значительно более быстрыми темпами (см. **рисунок 3.4**). Таким образом, доля индивидуального сектора (ЛКХ плюс КФХ) в землепользовании возросла с 6% в 1990 году до 17% в 1998, а к 2004 году взлетела до 41% (см. **Таблицу 3.3**). Доля СХП, соответственно, уменьшилась с 94% в 1990 году до 59% в 2004 году. Увеличение доли индивидуальных хозяйств отразилось в увеличении землепользования, так как общий объем угодий в Украине остался прежним (42 млн. га).

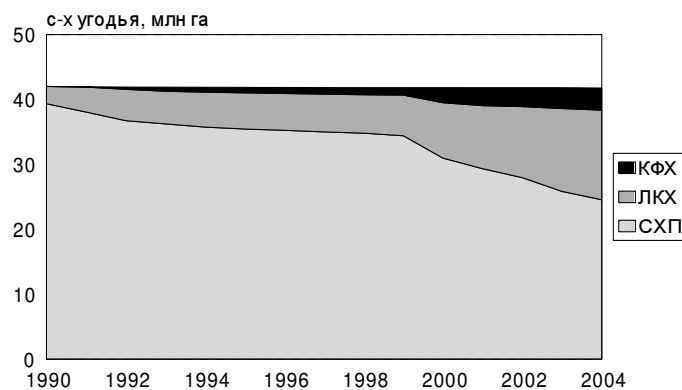


Рисунок 3.4. Динамика землепользования в хозяйствах различных категорий 1990-2004г.г.: СХП (нижний слой), ЛКХ (средний слой) и КФХ (верхний слой). Источник: Госкомзем.

Таблица 3.3. Распределение сельскохозяйственных угодий по категориям хозяйств

	Всего	СХП	ЛКХ	КФХ	СХП	ЛКХ	КФХ	Индивидуальный сектор
	млн. га	млн. га	млн. га	млн. га	%	%	%	%
1990	42030	39357	2669		93,6	6,4	0,0	6,4
1991	41973	38061	3864		90,7	9,2	0,1	9,3
1992	41930	36747	4833		87,6	11,5	0,8	12,4
1993	41890	36260	5011		86,6	12,0	1,5	13,4
1994	41862	35764	5357	741	85,4	12,8	1,8	14,6
1995	41853	35442	5589	822	84,7	13,4	2,0	15,3
1996	41840	35240	5694	906	84,2	13,6	2,2	15,8
1997	41854	35029	5789	1037	83,7	13,8	2,5	16,3
1998	41827	34806	5919	1102	83,2	14,2	2,6	16,8
1999	41829	34408	6243	1178	82,3	14,9	2,8	17,7
2000	41827	30941	8543	2342	74,0	20,4	5,6	26,0
2001	41817	29327	9736	2754	70,1	23,3	6,6	29,9
2002	41800	27940	10939	2921	66,8	26,2	7,0	33,2
2003	41789	25826	12799	3164	61,8	30,6	7,6	38,2
2004	41764	24524	13819	3421	58,7	33,1	8,2	41,3

Источник: Госкомзем (за различные годы).

4. ВЛИЯНИЕ РЕФОРМ НА ПОКАЗАТЕЛИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Происшедшие в результате реформ изменения в системе землепользования полностью изменили и всю структуру аграрного сектора Украины: если ранее основная концентрация производства была в колхозах, то на нынешнем этапе явно доминирующим оказался индивидуальный сектор. Эти изменения сказались и на вкладе индивидуальных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий в объем валовой продукции сельского хозяйства (ВСП) – см. **рисунок 4.1**. На фоне общего спада сельскохозяйственного производства доля индивидуального сектора возросла по сравнению с 1990 годом менее чем с 30% ВСП до 65-70% в 2003-2004гг., а доля сельскохозяйственных предприятий, соответственно, снизилась примерно с 70% до 30% ВСП (см. **рисунок 4.2**).

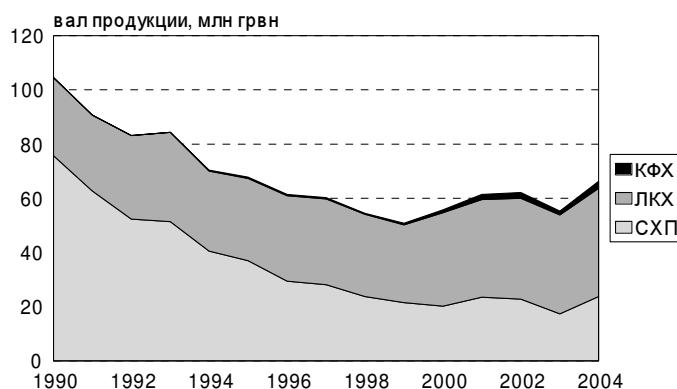


Рисунок 4.1. Доли различных видов хозяйств в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства за период 1990-2004 гг. (в млн. гривен, в постоянных ценах 2000 года): СХП (нижний слой), ЛКХ (средний слой), КФХ (верхний слой). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Изменения в структуре ВСП происходили постепенно и накапливались в процессе реформ, начиная с 1990 года: в 1992

и 1999 годах никаких видимых скачков, которые можно было бы явно связать с двумя этапами реформ, не отмечено. По доле в ВСП индивидуальный сектор обогнал корпоративный в 1996 году, т.е. между двумя датами, знаменующими начала этих двух этапов. В рамках самого индивидуального сектора основной вклад в сельскохозяйственное производство вносят не КФХ, а ЛКХ, поскольку они распоряжаются существенно большим объемом сельскохозяйственных угодий: на ЛКХ приходится 33% земель сельскохозяйственного назначения, на КФХ же - всего 8%.

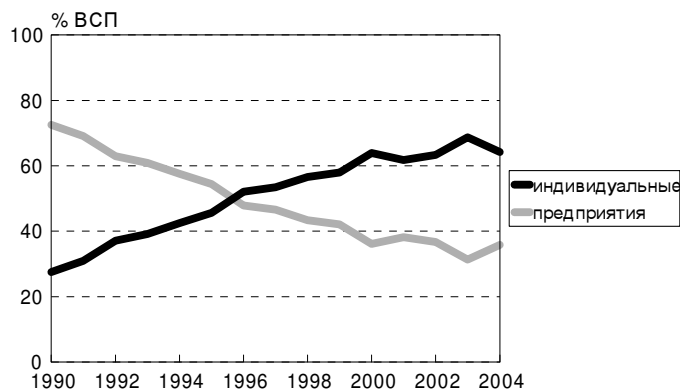


Рисунок 4.2. Доли корпоративного и индивидуального секторов в ВСП в 1990-2004 гг. (в процентах). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Увеличение доли индивидуальных хозяйств в общем объеме сельскохозяйственного производства отражает также и различия в уровне производительности индивидуальных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий. В 1999 году объем сельскохозяйственного производства всех видов хозяйств составлял 50% от уровня 1990 года. После 1999 года началось замечательно быстрое восстановление объема производства: в период между 1999 и 2004 годами его рост составил 30% (в постоянных ценах) (см. тонкую черную кривую на **рис. 4.3**). В то время как объем производства сельскохозяйственных предприятий к 2000 году упал по сравнению с 1990 годом

на 30% и после этого оставался примерно на прежнем уровне, объем сельскохозяйственного производства в индивидуальном секторе, наоборот, оставался неизменным в 1990 -1999 гг., а потом, в 1999 – 2004 гг., вырос на 40% (см. **рисунок 4.3** - толстая серая кривая соответствует показателям корпоративного сектора, черная - индивидуального).

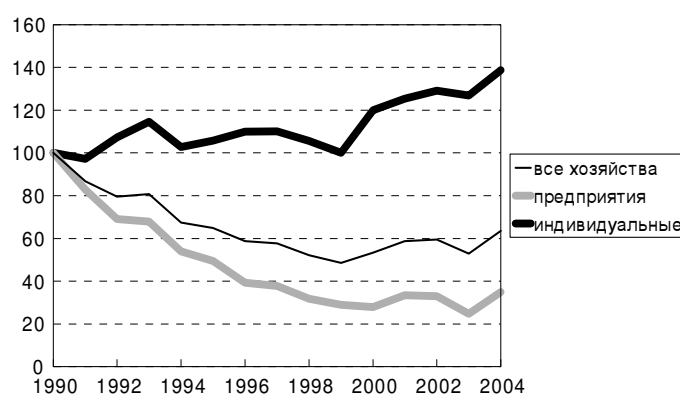


Рисунок 4.3. Изменения долей корпоративных и индивидуальных хозяйств в ВВП в 1990-2004 гг. (в процентах по сравнению с 1990 годом). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Несмотря на то, что особенно благотворное влияние второй этап реформ оказал на показатели индивидуальных хозяйств, корпоративный сектор также оказался в выигрыше. В 2000 году падение производства в корпоративном секторе прекратилось, и количество нерентабельных сельскохозяйственных предприятий, которое в 1997-1999 годах составляло почти 100%, в 2000 – 2004 годах сократилось примерно до 40% (правда, в абсолютном выражении убытки продолжали расти). Многие считали, что резкий подъем сельскохозяйственного производства стал результатом серьезных перемен в государственной политике. Кто-то полагал, что в аграрной политике произошел коренной поворот, который позволит аграрному сектору Украины и ее сельским областям и дальше

развиваться в благоприятном направлении (см. Aslund 2002; OECD 2003).

4.1. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ТРУДА

Рост ВСП - это лишь один, хотя и очень важный, показатель сельскохозяйственного сектора. Другим важнейшим показателем, который играет основную роль в определении его конкурентоспособности, является производительность. В этом разделе мы рассмотрим два частных показателя производительности, измеренных на национальном уровне: производительность сельскохозяйственных угодий (объем производства продукции в расчете на один гектар) и производительность сельскохозяйственного труда (объем производства продукции в расчете на одного работника).

Производительность сельскохозяйственных угодий рассчитывается как отношение объема валовой продукции сельского хозяйства (ВСП) в постоянных ценах (2000 года) к площади сельскохозяйственных угодий. С 1992 по 1999 годы производительность земли снизилась с 2000 гривен на гектар до 1200 гривен на гектар, после чего в 2000 – 2004 гг. возросла примерно до 1500 гривен на гектар (см. тонкую кривую на **рисунке 4.4**), и здесь снова возникает искушение связать этот рост с началом второго этапа реформ в 1999 году.

Начиная с 1992 года, имеются данные о ВСП и производительности сельскохозяйственных угодий по всем трем основным видам хозяйств: сельскохозяйственным предприятиям, ЛКХ и КФХ. Производительность сельскохозяйственных угодий, рассчитанная на основании этих данных, представлена в **Таблице 4.1**.

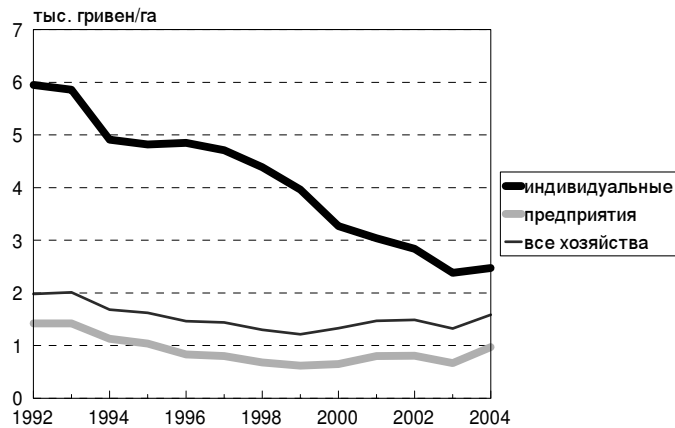


Рисунок 4.4. Производительность земли в предприятиях и индивидуальных хозяйствах в 1992-2004 гг. (в тыс. гривен /га в постоянных ценах 2000 года). Источник: Расчеты авторов, данные из Сельское хозяйство Украины 2005.

На **рисунке 4.4** показана производительность сельскохозяйственных угодий за период с 1992 по 2004 годы в сельскохозяйственных предприятиях (серая кривая) и в индивидуальных хозяйствах в целом, т.е. совокупно в ЛКХ и в КФХ (толстая черная кривая). Несмотря на то, что в индивидуальных хозяйствах с расширением их земельных угодий производительность земли снижалась (т.е. с увеличением масштаба доходы снизились), она все равно оставалась значительно выше, чем в сельскохозяйственных предприятиях. Разрыв между показателями индивидуального и корпоративного секторов очень существенный: за период с 1992 по 2004 годы средняя производительность сельскохозяйственных угодий в индивидуальных хозяйствах составляет около 4000 гривен/га, а в сельскохозяйственных предприятиях – менее 1000 гривен/га. Интересно отметить, что в КФХ, если рассматривать их отдельно, производительность сельскохозяйственных угодий очень низкая: она практически вдвое меньше, чем у сельскохозяйственных предприятий (см. **Таблицу 4.1**). Возможно, это объясняется проблемами со статистическими данными по КФХ, которые пока являются новым сектором сельского хозяйства.

Таблица 4.1. Объем валовой продукции сельского хозяйства и производительность сельскохозяйственных угодий в хозяйствах различных типов*

Год	ВСП (в ценах 2000 года), млн. гривен			Производительность, тыс. гривен/га		
	СХП	ЛКХ	КФХ	СХП	Индивидуальные хозяйства #	КФХ
1990	75682	28779		1,92	10,77	
1991	62684	27978		1,65	7,15	
1992	52264	30845		1,42	5,95	
1993	51335	32986		1,42	5,86	
1994	40446	29550	389	1,13	4,91	0,52
1995	36905	30454	458	1,04	4,82	0,56
1996	29366	31618	366	0,83	4,85	0,40
1997	28091	31671	510	0,80	4,71	0,49
1998	23645	30387	436	0,68	4,39	0,40
1999	21383	28806	547	0,62	3,96	0,46
2000	20095	34539	1056	0,65	3,27	0,45
2001	23449	36046	1902	0,80	3,04	0,69
2002	22770	37166	2170	0,81	2,84	0,74
2003	17318	36484	1465	0,67	2,38	0,46
2004	23742	39930	2585	0,97	2,47	0,76

*Производительность сельскохозяйственных угодий рассчитана на основе данных из Таблицы 3.3; ВСП - по данным Сельское хозяйство Украины 2005.

#ЛКХ и КФХ совместно.

Производительность сельскохозяйственного труда (ПСТ) рассчитывается как отношение ВСП (в гривнах) к оценочному количеству работников, занятых в сельском хозяйстве. Отдельных данных относительно общего количества работников сельскохозяйственных предприятий и занятых в индивидуальном секторе нет, поэтому ПСТ можно рассчитать только по всем хозяйствам вместе. К сожалению, методика статистического учета занятой в сельском хозяйстве рабочей силы в 2001 году была изменена, и данные за 2002-2004 годы не согласуются с предыдущими временными рядами за 1990 – 2001 гг. На **рисунке 4.5** показан временной ряд количества рабочей силы в аграрном секторе (черная кривая), состоящий из двух непересекающихся секций, соединенных между собой в точке, соответствующей 2001 году. Если вести учет по старой методике, то количество рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве в 1990 – 2001 гг., остается примерно одинаковым – около 5 миллионов человек.

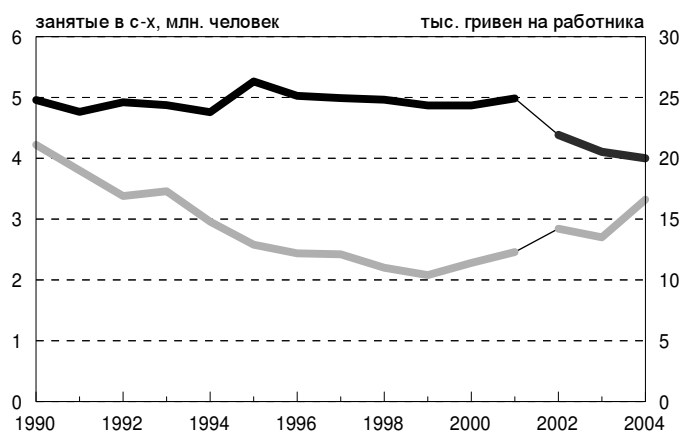


Рисунок 4.5. Сельскохозяйственная рабочая сила (черная кривая, в миллионах человек) и ПСТ (серая кривая, в тысячах гривен на одного работника, в постоянных ценах 2000 года) в период 1990-2004 гг.. Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Оценочная производительность труда, вычисленная на основании старых временных рядов (серая кривая), в период с 1990 по 1999 годы падала, а затем пошла вверх. Оценочная производительность труда в 2002 – 2004 годах характеризуется еще более устойчивой повышательной тенденцией, так как новые временные ряды свидетельствуют о снижении уровня занятости в сельском хозяйстве после 2002 года по сравнению с постоянной занятостью до 2001 г. Расчеты ПСТ говорят о том, что второй этап реформ, начавшийся после 1999 года, по-видимому, привел к повышению производительности труда в аграрном секторе.

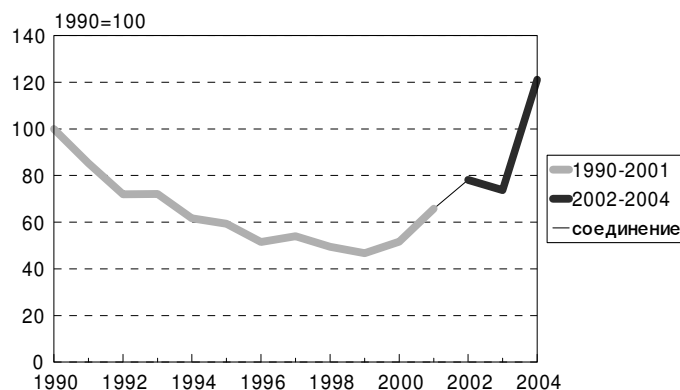


Рисунок 4.6. Производительность сельскохозяйственного труда на сельскохозяйственных предприятиях в 1990-2004 гг. (в процентах от показателей 1990 года). Источник: расчеты авторов.

Несмотря на то, что вычислить ПСТ для различных типов хозяйств невозможно, в Украинском сельскохозяйственном ежегоднике за 2004 год (стр. 49-50) представлены некоторые сведения о производительности труда на сельскохозяйственных предприятиях. К сожалению, там не приводятся ни подробности расчетов этого показателя, ни те данные, на основании которых эти расчеты производились. Можно предположить, что на сведениях о рабочей силе, использованных в этих расчетах производительности труда на сельскохозяйственных

предприятиях, сказавшись произошедшее в 2001 году изменение методики статистического учета, и в результате данные государственной статистики изменились (см. **рисунок 4.5**). В этой связи данные о производительности труда на сельскохозяйственных предприятиях, воспроизведенные на **рисунке 4.6**, разделены на два временных ряда: в период 1990 – 2001 гг. они основывались на старой методике учета, а в 2002-2004 - на новой. В соответствии с новой методикой учета, оценочное количество рабочей силы резко уменьшилось, и получившиеся в результате расчетов данные за 2002 -2004 годы показывают постепенный рост производительности труда. Но даже если и не принимать в расчет этот последний сегмент временного ряда, последовательные временные ряды, построенные на основании старой методики статистического учета рабочей силы, все равно свидетельствуют о явном подъеме производительности труда начиная с 1999 года, что, в сущности, подтверждает ту картину, которая изображена на **рисунке 4.5**.

5. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО УКРАИНЫ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Коренные перемены в структуре и показателях сельского хозяйства Украины, происшедшие после выхода декабрьского Президентского указа 1999 года, требуют переосмысления результатов сельскохозяйственной реформы в стране. С одной стороны, Украина всегда была «Малой Россией». Но если говорить о структуре сельскохозяйственного производства, то сейчас Украина практически полностью перешла от российской модели, предусматривающей наличие крупных сельскохозяйственных предприятий, к системе, в которой доминирующая роль принадлежит индивидуальным хозяйствам. По структуре это в большей степени напоминает не Россию, а Молдову. С другой стороны, Украина – особенно это стало заметно после декабрьской «Оранжевой революции» 2004 года – выказывает явное стремление пойти по пути, характерному для стран Евросоюза. В этом разделе мы сравним Украину с Россией, Молдовой и некоторыми странами Центральной и Восточной Европы, недавно присоединившимися к Евросоюзу. Это сравнение охватывает лишь очень ограниченную выборку характеристик и имеет целью дать только предварительную оценку.

5.1. УКРАИНА, МОЛДОВА И РОССИЯ

До 1998-1999 годов Украина, Молдова и Россия шли примерно по одному и тому же пути реформ, после чего Украина и Молдова избрали собственные стратегии и перешли к конверсии имущественных сертификатов (земельных паев) в реальные земельные участки. В Украине этот перелом произошел после выхода в декабре 1999 года уже неоднократно упоминавшегося Президентского указа, а в Молдове коренные политические и организационные перемены связаны с началом реализации в 1998 году Национальной программы по

приватизации земли, проводимой при финансовой поддержке Агентства США по международному развитию (USAID). В обеих странах принятие нового курса стало ответом на политический кризис, связанный с растущими долгами колхозов (см. Csaki et al. 2001). Правительства Украины и Молдовы решили проблему «долгового кризиса» колхозов путем укрепления сектора семейных хозяйств и распределения реальных земельных и иных активов среди сельского населения.

Эти изменения политического курса обусловили отход от российской модели, предусматривающей доминирование крупных сельскохозяйственных предприятий, и создание такой структуры аграрного сектора, при которой все более важная роль переходит к индивидуальным хозяйствам. В Украине и в Молдове такие показатели, как площадь находящейся в индивидуальном пользовании земли и доля индивидуальных хозяйств в ВСП, значительно отличаются от российских. В настоящее время в Украине и в Молдове в индивидуальном пользовании находится около 40% сельскохозяйственных угодий, в России же - всего 16% (см. Таблицу 5.1). Доля индивидуальных хозяйств в ВСП в Украине и в Молдове также выше: 70% по сравнению с 60% в России.

Таблица 5.1. Некоторые показатели результатов реформ: Украина, Молдова и Россия

	2003			1990		
	Украина	Молдова	Россия	Украина	Молдова	Россия
Земля в индивидуальном пользовании, %	38	42	16	7	9	2
Доля индивидуальных хозяйств в ВСП, %	70	70	60	27	18	24
Доля с/х рабочей силы, %	23	43	11	23	39	15
Доля аграрного сектора в ВВП, %	12	18	5	22	30	15

Источники: Сельское хозяйство Украины (2005), Молдовы (2004), России (2004); Lerman et al. (2004).

Сравнение показателей сельскохозяйственного роста за весь период с 1990 по 2004 годы показывает, что ВСП во всех трех странах до 1998 года сильно падал (см. **рис. 5.1**). В России восстановление сельского хозяйства началось в 1998 г., в Украине – в 1999 г., в Молдове – в 2000г. В то время как в России восстановление сельского хозяйства, возможно, было обусловлено девальвацией рубля и изменениями относительных цен после финансового кризиса 1998 года, в Украине и в Молдове возобновление роста сельскохозяйственного производства, по-видимому, было связано с принятием новых стратегий реформ в этих странах. Президентский указ 1999 года в Украине и начало Национальной программы по приватизации земли в Молдове ускорили в этих странах переход к такой структуре сельского хозяйства, которая предусматривает главенствующую роль индивидуального сектора. Таким образом, восстановление сельскохозяйственного производства в Украине и в Молдове вполне согласуется с теоретическими установками, предполагающими определенные преимущества индивидуальных форм хозяйствования.

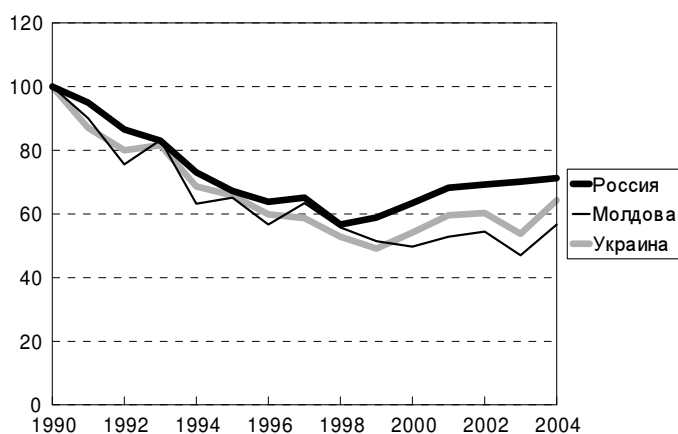


Рисунок 5.1. Объем валовой продукции сельского хозяйства: Украина, Молдова и Россия в 1990-2004 гг. (в % от показателей 1990)

года). Источники: Сельское хозяйство Украины (2005), Молдовы (2004), России (2004).

С точки зрения доли сельского хозяйства в ВВП, с 1990 года все три страны стали гораздо менее аграрными (см. Таблицу 5.1). При этом уровень занятости в сельском хозяйстве менялся гораздо медленнее; так, в России доля сельскохозяйственной рабочей силы в период с 1990 по 2003 годы уменьшилась гораздо меньше, чем доля аграрного сектора в ВВП; в Украине этот показатель практически не изменился, а в Молдове даже слегка увеличился. Такие различия в поведении сельскохозяйственной рабочей силы между Россией, с одной стороны, и Украиной и Молдовой, с другой, вероятно, также обусловлены усилением позиций индивидуального сектора в сельском хозяйстве в последних двух странах: расширившийся индивидуальный сектор стал для сельского населения своего рода «поглотителем рабочей силы», компенсируя влияние других факторов, которые обычно снижают уровень занятости в сельском хозяйстве (как в России).

5.2. УКРАИНА И СТРАНЫ, НЕДАВНО ПРИСОЕДИНИВШИЕСЯ К ЕВРОСОЮЗУ

В Украине по большей части бытует мнение, что показатели сельского хозяйства там хуже, чем в странах Центральной и Восточной Европы. Воспользовавшись базой данных Всемирного банка по показателям мирового развития (WDI – World Development Indicators) и статистическими данными ФАО (из базы данных FAOSTAT), мы сравнили показатели аграрного сектора Украины с аналогичными показателями стран, недавно присоединившихся к Евросоюзу – Польши, Чешской Республики, Словакии и Венгрии. Предварительные данные, касающиеся частных показателей производительности сельского хозяйства, у Украины действительно хуже (см. **Таблицу 5.2**); по росту урожайности Украина также отстает от этих стран (см. **Таблицу 5.3**).

Таблица 5.2. Некоторые сравнительные экономические показатели Украины и новых стран-участниц Евросоюза

	Украина	Венгрия	Чехия	Словакия	Польша
ВВП на душу населения, 2004 (в US\$, на основе ППС)	6317	16639	19381	14519	12881
Добавленная стоимость сельского хозяйства в расчете на одного работника, 2003 (2000 US\$)	1400	3991	4444	--	1397
Урожайность зерновых, средняя за 2001-2003 (тонн/га)	2,4	4,0	4,3	3,8	--
Урожайность подсолнечника, средняя за 2001-03 (тонн/га)	1,2	1,8	2,2	2,0	--
Сельское население (% от общей численности, 2003)	33	34	26	42	38
Объем продовольственного экспорта (в % от общего объема экспорта товаров, 2002)	13	7	3	4	8
Занятость в сельском хозяйстве (в % от общей, 2001)	20	6	5	7	19
Добавленная стоимость сельского хозяйства (в % от ВВП, 2002)	15	4	4	4	3

Источник: WDI (2006).

Таблица 5.3. Изменения средних показателей урожайности в Украине и в странах, недавно присоединившихся к ЕС, за периоды 1992-94 гг. и 2001-03 гг. (в процентах)

Страна	Зерновые	Кормовые	Масличные	Подсолнечник	Картофель	Овощи	Индекс урожайности*
Чехия	3,1	3,7	-4,5	-1,1	8,1	14,6	3,8
Венгрия	10,9	25,3	10,2	12,1	53,6	70,0	18,2
Польша	18,7	21,9	16,5	--	12,6	14,2	16,2
Словакия	-8,2	-0,7	6,5	3,7	10,7	-16,7	-7,0
Украина	-18,4	-16,0	5,9	0,2	-9,2	-3,5	-13,1

* Индекс урожайности представляет собой взвешенное среднее урожайностей по пяти основных культурам: зерновые, семя подсолнечника, прочие масличные культуры, картофель и овощи, по данным за 2003г. Источник: FAOSTAT (2006).

Нам представляется более целесообразным рассматривать не абсолютные показатели, которые подвержены влиянию различных для разных стран начальных условий, а индексы, которые дают представление об изменениях этих показателей во времени. Поведение индексов не зависит от воздействия начальных условий и лучше отражает влияние реформ. Сравнивая индексы по разным странам (такие как ВВП или ВСП в процентах от базового года), необходимо делать поправку на различие в дате начала реформ в странах Центральной и Восточной Европы и в СНГ. Что касается стран Центральной и Восточной Европы, то мы исходили из предположения, что реформы там начались в 1990 году, а в странах СНГ годом начала реформ мы выбрали 1992-й (таким образом, на временной оси для стран Центральной и Восточной Европы $R=1990$, а для СНГ - $R=1992$).

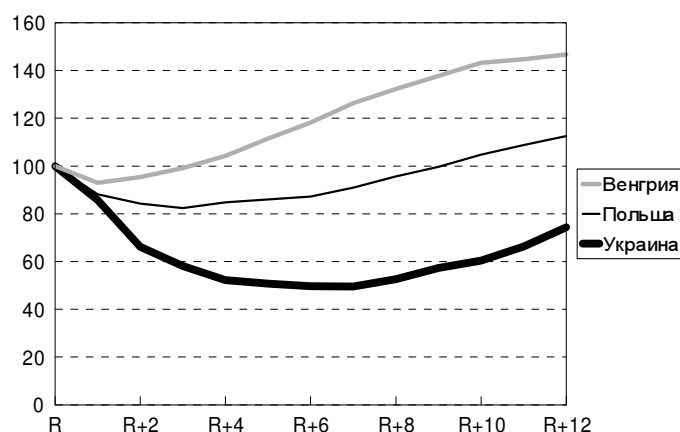


Рисунок 5.2. ВВП Украины, Венгрии и Польши за 12-летний период после начала реформ (в % от показателей в базовом году R, где R = 1990 для Венгрии и Польши и R = 1992 для Украины). Источник: Lerman et al. (2004).

На **рисунке 5.2** показаны индексы ВВП (в процентах от ВВП в базовом году R) для Украины и двух стран, недавно вошедших в Евросоюз: Венгрии и Польши. Индекс ВВП

обычно используется как одна из единиц измерения общих экономических показателей страны. В обеих рассматриваемых странах Восточной Европы индексы ВВП (а) падали не так сильно и (б) начали расти раньше, чем в Украине. Если оценивать по Индексу аграрных реформ, предложенному Всемирным банком (см. Csaki, Kraay 2005), то Венгрия и Польша будут считаться странами, гораздо более ориентированными на реформы, чем Украина. Кривые ВВП на рисунке 5.2 ясно отражают влияние реформ.

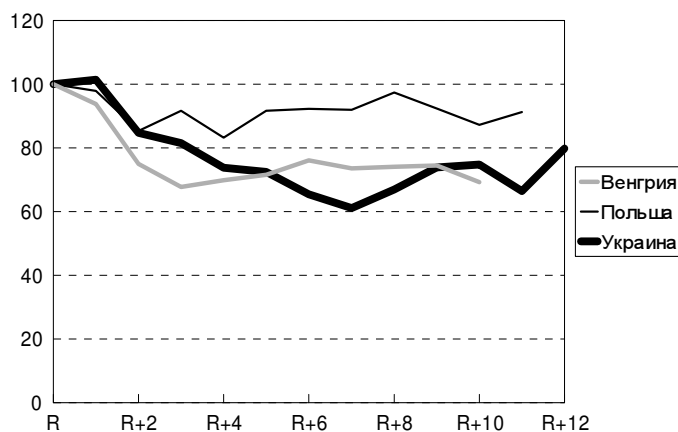


Рисунок 5.3. ВВП Украины, Венгрии и Польши после начала реформ (в % от показателей базового года R, где R=1990 для Венгрии и Польши и R=1992 для Украины). Источник: Lerman et al. (2004).

Соответствующий график для ВСП (одна из единиц измерения показателей сельскохозяйственного производства) приведен на **рисунке 5.3**. В Польше уровень ВСП оставался достаточно стабильным – возможно, это объясняется тем, что в Польше, где в сельском хозяйстве традиционно преобладал индивидуальный сектор, не надо было применять такие же болезненные шаги в области земельной реформы, как ее «коллективизированным» соседям. В Венгрии ВСП сначала падал – очевидно, вследствие первичного шока переходного периода, и в год R+3, когда уже сказались результаты реформ, начал

восстанавливаться. В отличие от двух этих стран Европы, в Украине падение сельскохозяйственного производства продолжалось до года R+7. Восстановление сельского хозяйства там началось в 1999 году, и объяснить это можно либо результатами финансового кризиса в России в 1998 году, либо (хотелось бы надеяться) началом второго этапа реформ. Если сравнить графики на **рисунках 5.2** (ВВП) и **5.3** (ВСП), то можно предположить, что макроэкономические реформы, судя по их влиянию на эти два показателя, носили гораздо более устойчивый и глубокий характер, чем аграрные.

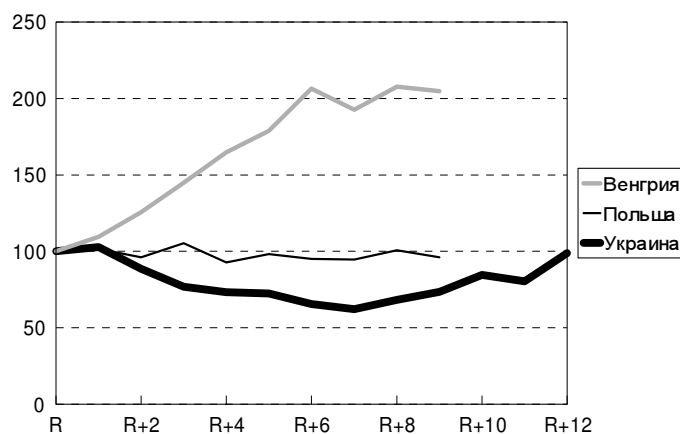


Рисунок 5.4. Производительность сельскохозяйственного труда в Украине, Венгрии и Польше после начала реформ (в % от показателей в базовом году R, где R=1990 для Венгрии и Польши и R=1992 для Украины). Источник: Lerman et al. (2004).

В **Главе 4** в качестве меры производительности труда мы использовали такой показатель, как ВСП в расчете на одного работника, занятого в сельском хозяйстве. На **рисунке 5.4** показана производительность сельскохозяйственного труда (ПСТ) в этих трех странах.⁶ В Польше ПСТ не изменилась (по

⁶ Сравнения показателей этих трех стран (см. рис. 5.2-5.4) основываются на данных их государственной статистики, проанализированных в работе Lerman et al. (2004).

тем же причинам, что и ВСП); в Венгрии, вследствие резкого сокращения рабочей силы, до года R+6 немного росла, а в Украине постепенно падала (до года R+7). Поведение показателей даже до года R+7 превосходно иллюстрирует различия влияния реформ в трех странах, но в Украине картина становится еще более ясной после года R+8 (2000): реформы 1999 года обеспечили существенный рост производительности сельскохозяйственного труда (более подробный анализ этого вопроса содержится в **Главе 4**).

На основании проведенных сравнений мы приходим к выводу, что за 15-летний переходный период падение показателей в Украине было более сильным, а уровень восстановления – более низким, чем в странах Центральной и Восточной Европы. Вероятно, это обусловлено нерешительностью и медленными темпами проведения реформ в Украине. Но в последние годы (после года R+7 = 1999) по трем основным индикаторам отчетливо прослеживается восходящая тенденция, и перспективы на будущее представляются нам в этой связи весьма оптимистическими.

Часть II. АНАЛИЗ ОПРОСА

В последующих главах представлены данные анкетного опроса, проведенного зимой 2005 года в целях получения дополнительной информации, касающейся хода земельной реформы и ее результатов. Эта часть книги посвящена анализу следующих вопросов:

6. Проект исследования
7. Реорганизация хозяйств после 2000 года
8. Земля и земельные рынки
9. Конъюнктура сельского хозяйства в Украине
10. Социальные услуги в сельской местности
11. Производство и реализация сельскохозяйственной продукции
12. Сельскохозяйственные кредиты и инвестиции
13. Человеческий капитал в сельской местности
14. Производительность аграрного сектора
15. Доходы сельских семей

Каждый из этих вопросов рассматривается в контексте сравнения хозяйств различных организационно-правовых форм – СХП, КФХ и ЛКХ.

Все таблицы и количественные данные в главах 6-15 основаны на результатах опроса ФАО 2005 года.

6. ПРОЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Мониторинг изменений в аграрной и земельной политике Украины проводился на пяти уровнях: (1) на уровне центральной власти, (2) на уровне региональных органов власти, (3) на уровне сельскохозяйственных предприятий, (4) на уровне КФХ и (5) на уровне ЛКХ. О том, что касается политики правительства, подробно написано во многих источниках, и поэтому настоящее исследование главным образом сосредоточено на проведении анализа на уровнях (2), (3), (4) и (5) – региональные органы власти и упомянутые выше три основных формы хозяйств в Украине. Исследование точек зрения представителей региональных органов власти проводилось путем ряда полуструктурированных интервью с сельскохозяйственными чиновниками районного уровня. Информация о сельскохозяйственных предприятиях, КФХ и ЛКХ была собрана путем проведения анкетного опроса в трех взаимосвязанных выборках респондентов.

Исследование проводилось в восьми областях страны: Ивано-Франковской, Львовской и Ровненской (запад страны), Винницкой, Черниговской и Николаевской (центр), Сумской и Полтавской (восток). Выбор областей для исследования был произведен на основе кластерного анализа с использованием шести переменных (количественные данные за 2003 год). Процедура выбора осуществлялась следующим образом. Двадцать четыре области Украины (за исключением Крыма) были сгруппированы по 4 (неравным) кластерам, после чего из каждого из этих кластеров произвольно выбиралось по две области, чтобы в итоге получилась выборка из 8 областей (см. карту на **рисунке 6.1**).

Для кластеризации использовались следующие шесть переменных:

1. Доля сельскохозяйственных угодий в индивидуальном пользовании (значимость индивидуального сектора сельского хозяйства);

2. Доля сельскохозяйственной продукции, производимой индивидуальным сектором (значимость индивидуального сектора сельского хозяйства);
3. Доля сельскохозяйственной продукции области в общем объеме сельскохозяйственного производства страны (сельскохозяйственная характеристика);
4. Доля сельскохозяйственной продукции области в общем объеме сельскохозяйственной продукции, выпускаемой индивидуальным сектором страны (сельскохозяйственная характеристика);
5. Доля сельской занятости как показатель сельскохозяйственной занятости (сельскохозяйственная характеристика);
6. Доля сельскохозяйственных угодий, распределенных в виде паев, как показатель «приватизации» земли (масштаб земельной реформы после 2000 года).

Эти шесть переменных представляли две группы характеристик областей: их сельскохозяйственные характеристики (т.е. роль в сельском хозяйстве страны) и степень прогресса земельной реформы после 2000 года. Переменные 3-5 в основном служили показателями роли областей в сельском хозяйстве страны, а переменные 1-2 и 6 относились к характеристикам прогресса земельной и политической реформы на уровне области, как показатели индивидуализации хозяйств и приватизации земли.

В **Таблице 6.1** приведены характеристики всех четырех кластеров, основанные на средних значениях данных переменных. Как можно заметить, характеристики кластеров отражают те существенные различия, которые позволяют использовать их в качестве основы для составления репрезентативной выборки. Названия тех двух областей, которые были выбраны из каждого кластера для включения их в исследование, приведены жирным шрифтом.

Таблица 6.1. Кластеризация 24 областей Украины по переменным, отражающим их сельскохозяйственные характеристики и степень прогресса аграрных реформ

Области	Местоположение на карте страны	Уровень индивидуализации сельского хозяйства (1), (2)	Роль в сельском хозяйстве страны (3), (4), (5)	Масштаб приватизации земли (после 2000г.) (6)
1 Запорожская, Луганская, Николаевская, Сумская , Кировоградская (Крым)	Восток	Низкий	Незначительная	Большой
2 Винницкая , Киевская, Черкасская, Днепропетровская, Донецкая, Полтавская , Харьковская, Одесская	Центр-Восток	Низкий	Средняя	Большой
3 Вольнская, Житомирская, Ровненская , Тернопольская, Херсонская, Хмельницкая, Черниговская , Черновицкая	Запад	Средний	Средняя	Большой
4 Львовская, Ивано-Франковская , Закарпатская	Запад – “Новые земли”	Высокий	Важная	Незначительный

Примечание: номера переменных приведены в скобках; области, включенные в исследование, указаны жирным шрифтом.

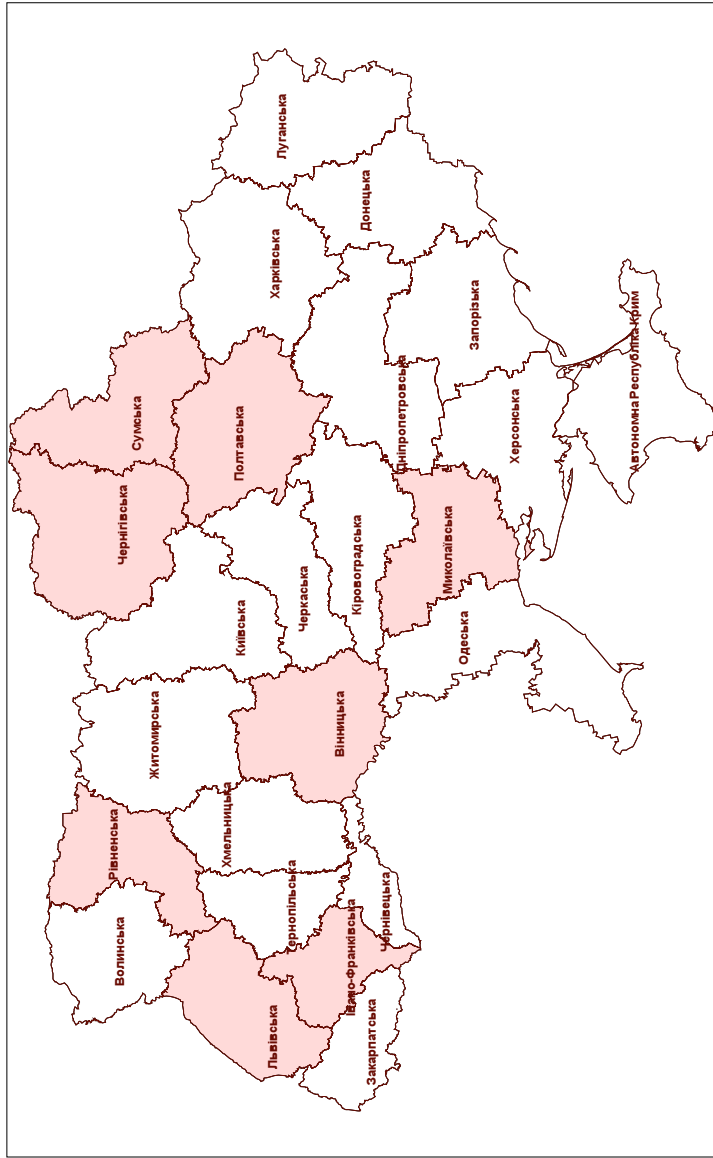


Рисунок 6.1. Карта України. Розовим отмечены те восемь областей, которые были включены в опрос ФАО 2005 года.

Если посмотреть на карту (см. **рисунок 6.1**), может создаться впечатление, что в исследовании не было учтено большинство восточных областей страны. На самом же деле из **Таблицы 6.1** видно, что шесть восточных областей, не включенных в исследование, попали в кластеры 1 (Запорожская, Луганская), 2 (Днепропетровская, Донецкая, Харьковская) и 3 (Херсонская) и, соответственно, представлены (как минимум, со статистической точки зрения) другими областями, участвующими в исследовании. На решения о выборе областей, естественно, повлияли и такие соображения, как путевые издержки, и в результате предпочтение было отдано тем областям, которые расположены ближе к центральной части страны.

Первый этап процедуры составления выборки завершился отбором 8 областей по результатам кластерного анализа. На **втором этапе** был произведен случайный выбор районов, так чтобы их количество было примерно пропорционально количеству районов в каждой из областей: по 3 района из Ивано-Франковской, Ровненской и Сумской областей, по 4 района из Львовской, Черниговской и Николаевской, и по 5 районов из Винницкой и Полтавской. Таким образом, была произведена случайная выборка 31 района из 8 выбранных областей. На **третьем этапе** в каждом из районов случайным образом выбирались села. Целевое количество сел составляло примерно 25% от общего числа тех сел, из которых осуществляется управление крупными сельскохозяйственными предприятиями в каждом районе. Из каждого района было выбрано по 6-7 сел (в Ивано-Франковской области – примерно по 5), и в полной выборке, таким образом, оказалось 208 сел. На **четвертом этапе** был произведен случайный отбор индивидуальных респондентов в каждом из сел:

1. В каждом селе было выбрано по одному крупному сельскохозяйственному предприятию и опрошены все руководители этих сельскохозяйственных предприятий (всего 208 человек).

2. В каждом селе, где находилось сельскохозяйственное предприятие, случайным образом выбиралось по четыре домохозяйства. Всего было выбрано 852 сельских домохозяйства (ЛКХ).
3. В каждом районе случайным образом выбиралось по 10 КФХ (вне зависимости от количества выбранных сел). В районах, где было менее десяти КФХ, опрашивали все имеющиеся. Всего было отобрано 310 КФХ.

Таким образом, общий объем выборки составил примерно 1400 респондентов. Структура выборки приведена в **Таблице 6.2**.

Репрезентативность исследования была проверена путем сравнения распределения по размерам включенных в выборку украинских хозяйств с официальными данными, впервые опубликованными в 2005 году киевским Департаментом статистики.

Таблица 6.2. Структура выборки (количество респондентов)

Область	Районов	СХП	КФХ	ЛКХ	Всего респондентов
1. Черниговская	4	26	40	106	172
2. Сумская	3	22	30	92	144
3. Полтавская	5	30	48	124	202
4. Винницкая	5	33	51	123	207
5. Ивано-Франковская	3	21	28	97	146
6. Львовская	4	26	39	99	164
7. Ровненская	3	23	33	99	155
8. Николаевская	4	27	41	112	180
Всего	31	208	310	852	1370

Основанное на данных исследования распределение приведено на **рисунке 16.10** в последней главе этой книги (толстая черная кривая, обозначенная «2005»). В распределении, построенном на основе «официальных» данных, использовались сведения из двух источников. Первым источником был статистический сборник «Сельское хозяйство Украины 2005» (Киев, Госкомстат, 2006): там в Таблице 1.30 приведены количества и площади земельных участков примерно 58000 сель-

скохозяйственных предприятий и КФХ, разделенные на группы - начиная с тех, у которых размеры земельных наделов составляют менее 5 га и до тех, где этот показатель превышает 10000 га. Вторым источником был статистический бюллетень «Основные сельскохозяйственные характеристики домохозяйств в сельской местности в 2005 году» (Киев, Госкомстат, 2006), где в Таблице 1.2 приводятся количество и площади примерно 5.8 миллионов земельных участков ЛКХ, разделенные на группы - начиная с тех, у которых размеры земельных участков составляют менее 0,5 га и до тех, где этот показатель превышает 10 га. На **рисунке 16.10** кривая распределения «официальных данных» оказалась практически идентична кривой распределения, построенного по данным выборки, использованной в нашем исследовании, что является несомненным доказательством репрезентативности этой выборки.

7. РЕОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВ

Целью реформ 1999-2000 гг. было изменение структуры сельского хозяйства Украины путем реорганизации существующих сельскохозяйственных предприятий (в основном КСП) и ускорения создания КФХ. Нужны были эти изменения для того, чтобы привести организацию украинского сельского хозяйства в соответствие с наиболее распространенной практикой, характерной для рыночной экономики, когда преобладающей организационной формой хозяйствования являются семейные фермы, а среди сельскохозяйственных предприятий практически нет производственных кооперативов (т.е. КСП). Предполагалось, что такой вид реорганизации поможет справиться с проблемой неэффективности, которая традиционно была бичом социалистического типа хозяйствования.

Следует отметить, что формальные цели реорганизации были достигнуты. В ходе исследования КСП обнаружено не было, а доля сельскохозяйственных производственных кооперативов (организационно-правовая форма, более всего напоминающая колхозы) составляла всего 8% выборки. Сельскохозяйственные предприятия представлены в исследовании новыми организационно-правовыми формами хозяйств, названия которых звучат вполне «по-рыночному». **Эти сельскохозяйственные предприятия преимущественно организованы в виде обществ с ограниченной ответственностью или товариществ (39% всех респондентов), либо частных арендных предприятий (34%).** Акционерные общества представлены в исследовании в гораздо меньшем количестве (9%). Распределение выборки сельскохозяйственных предприятий по различным организационно-правовым формам приведено в **Таблице 7.1.**

КФХ, в отличие от сельскохозяйственных предприятий, существуют в единственной организационно-правовой форме. Закон 2003 года «О фермерском хозяйстве» требует регистрации КФХ как юридического лица. В основном попавшие в выборку КФХ соблюдают эти юридические требования, но неко-

торые до сих пор продолжают существовать как физические лица, т.е. без образования юридического лица, - возможно, это осталось еще с того времени, когда регистрация КФХ как юридического лица была необязательной (т.е. до выхода закона 2003 года). Таким образом, 78% КФХ, включенных в исследование, имеют форму юридического лица, и только 22% действуют без образования юридического лица (см. **Таблицу 7.1**).

Таблица 7.1. Организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий и КФХ, представленных в исследовании

СХП	% респондентов	КФХ	% респондентов
Все СХП в выборке	100	Все КФХ в выборке	100
ООО, товарищества	39	Юридические лица	78
Частные арендные предприятия	34	Физические лица	22
Акционерные общества (АО)	9		
Сельскохозяйственные производственные кооперативы	8		
Государственные предприятия	7		
Другие	3		

Организаторами КФХ, как правило, выступают несколько членов одной семьи или партнеров. Количество участников в КФХ колеблется от 1 до 32 (при этом медиана равна всего 2, а среднее значение – 3,6). Что касается количества участников в КФХ, зарегистрированных как юридические лица или действующих как физические, то здесь отличий практически нет. А вот в сельскохозяйственных предприятиях эти различия могут быть весьма существенными: количество участников («акционеров-учредителей») колеблется от 1 до 1600 (медиана равна 8, а среднее значение – 127). Среди включенных в исследование сельскохозяйственных предприятий целых 16% из них принадлежат единственному акционеру, а в 31% предприятий количество акционеров составляет от одного до трех. Предприятия, в которых число акционеров превышает 500, представляют лишь 10% выборки. Между количеством

участников сельскохозяйственного предприятия и его организационно-правовой формой существует определенная взаимосвязь: в частных предприятиях и обществах с ограниченной ответственностью участников обычно значительно меньше, чем в акционерных обществах и сельскохозяйственных кооперативах (см. **Таблицу 7.2**).

Таблица 7.2. Количество участников в предприятиях различных организационно-правовых форм

	Среднее значение	Медиана	Межквартильный размах**	Диапазон min-max
КФХ	3,6	2	1-4	1-32
СХП	127	8	3-103	1-1600
Частные предприятия, ООО	90*	6*	2-28	1-1600
АО, кооперативы	278*	104*	12-434	1-1200

* Различия между этими двумя группами хозяйств статистически значимы при $p = 0,01$ по стандартным критериям.

** В межквартильный размах (диапазон между верхним и нижним квартилями) попадает 50% всех наблюдений.

7.1. ВРЕМЯ И СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ХОЗЯЙСТВ

Если говорить о временном аспекте, то наибольшее количество включенных в выборку сельскохозяйственных предприятий было создано в 2000 году (см. **рисунок 7.1**). За три года после начала второго этапа сельскохозяйственных реформ, т.е. с 1999 по 2001гг., было образовано 52% всех сельскохозяйственных предприятий в выборке. До 1999 года создавалось менее 5% предприятий в год, и примерно столько же – после 2001 года.

КФХ является новым для Украины типом хозяйства, и до 1992 года их практически не было. В отличие от сельскохозяйственных предприятий, распределение во времени количеств созданных КФХ имеет два явно выраженных пика: первая волна приходится на 1992-1993 годы (36%), а вторая – на 2000 год, сразу же после выхода декабрьского Президентского указа (13%). Во все годы после 1993-го создавалось примерно

по 3-5% КФХ, включенных в выборку (см. **рисунок 7.2**). Упомянутые два временных пика создания КФХ, выявленные в ходе исследования, согласуются с той картиной в национальном масштабе, которая представлена на **рис. 3.2**: там тоже видны две волны процесса создания КФХ: первая приходится на 1991-1993гг., а вторая – на 1999-2001гг.



Рисунок 7.1. Время создания включенных в выборку сельскохозяйственных предприятий: распределение во времени.

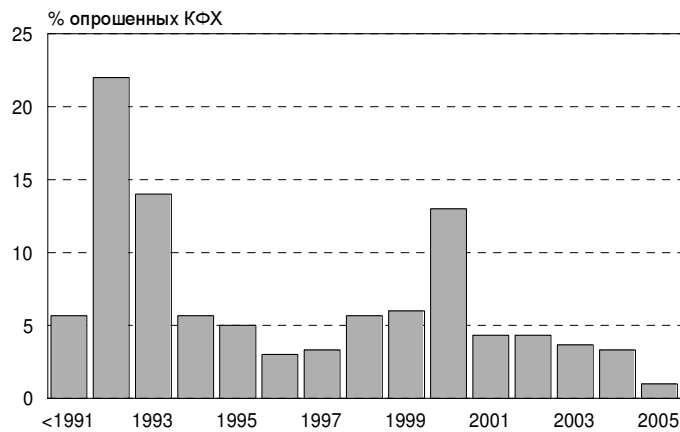


Рисунок 7.2. Время создания включенных в выборку КФХ.

Большинство включенных в выборку сельскохозяйственных предприятий (почти 80%) были созданы путем реорганизации бывших КСП – либо путем непосредственного преобразования КСП в сельхозпредприятие, либо путем деления бывшего КСП на несколько хозяйств (см. **Таблицу 7.3А**). Новым предприятием назвали свои хозяйства всего 19% респондентов. Среди КФХ ситуация обратная: целых 65% из них были созданы как новые хозяйства, и только 23% - путем реорганизации бывших КСП, в том числе путем их разделения (т.е. когда колхоз был разделен на несколько новых хозяйств) или ликвидации (см. **Таблицу 7.3Б**).

Таблица 7.3. Способы создания СХП и КФХ (в % респондентов)

	Все хозяйства	До 1999 г.	После 1999 г.
А. СХП			
Новые предприятия	19	15	20
Предприятия, созданные путем реорганизации колхозов	79		
Реорганизация колхоза в СХП	60	69	55
Деление колхоза на несколько новых хозяйств	15	13	17
Ликвидация колхоза	4	4	7
Предприятия, созданные путем реорганизации КФХ	1		
Другие способы	1		
Б. КФХ			
Новые хозяйства	65	77	61
КФХ, созданные путем реорганизации колхозов	23	19	30
Отделение от реорганизуемого колхоза	8		
Деление колхоза на несколько новых хозяйств	9		
Ликвидация колхоза	6		
Хозяйства, созданные путем реорганизации КФХ	5	4	9
Другие способы	7		

Между временем и способом создания хозяйств существует достаточно явная связь, и особенно это касается КФХ. До

1999 года КФХ создавались преимущественно как новые структуры (77%), и количество КФХ, созданных на базе реорганизации колхозов, было небольшим (см. **Таблицу 7.3Б**). После 1999 года ситуация изменилась: гораздо больший процент КФХ был создан путем реорганизации бывших колхозов (30% по сравнению с 19% в период до 1999 года); правда, при этом также быстро создавались и новые КФХ. У сельскохозяйственных предприятий эти отличия не так заметны, но мы полагаем, что до 1999 года преобладающей формой реорганизации было непосредственное преобразование колхоза в сельхозпредприятие, а создание новых предприятий и деление колхоза на несколько хозяйств преобладали после 1999 года (см. **Таблицу 7.3А**).

7.2. РАСПОРЯЖЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ И ИМУЩЕСТВЕННЫМИ ПАЯМИ

Движущей силой реорганизации сельского хозяйства является распределение среди населения земельных и сельскохозяйственных активов в их натуральном выражении, производимое на основе ранее выданных сертификатов. Именно распределение активов в натуральной форме стало отличительной чертой реформ 1999-2000гг. по сравнению с первым этапом реформ, начавшимся в 1992 году, когда основные усилия были направлены на распределение сертификатов, дающих право владения землей и активами. При распределении земельных участков среди сельского населения эта новая политика оказалась весьма успешной. В ходе ее реализации домохозяйства получили в натуральной форме более 80% причитающихся им земель, а фермеры получили то, что им положено, практически полностью (96%). Распределение неземельных активов шло не такими быстрыми темпами (см. **Таблицу 7.4**), но, как и в случае с землей, доля респондентов-фермеров, сообщивших, что они получили причитавшееся им имущество, оказалась больше, чем доля ЛКХ.

Таблица 7.4. Распределение земельных участков и имущественных активов в натуре (согласно опросу ЛКХ и КФХ)

	ЛКХ			КФХ		
	Земельные участки	Имущественные активы	Земельные участки	Имущественные активы	Земельные участки	Имущественные активы
Получили свои пай, % респондентов	66	28	45	21		
Получили причитающуюся им долю в натуральной форме, % респондентов	53	15	43	14		
Распределено	2 911 га (n=560)	1 983 000 гривен (n=217)	1 087 га (n=139)	1 068 000 гривен (n=59)		
Получено в натуральной форме	2 397 га (n=451)	710 000 гривен (n=126)	1 046 га (n=133)	789 000 гривен (n=44)		
Получено, как % от распределенного	82	36	96	74		
Распоряжение активами, %	19	36	93	96		
Собственное пользование	66	42	--	--		
Сдача в аренду сельскохозяйственному предпринятию						
Сдача в аренду фермеру / частному лицу	13	15	7	2		
Другое	2	7	0	2		

Две трети сельских домохозяйств сообщили, что получили свои земельные паи как минимум в форме сертификатов, а более половины опрошенных – в виде конкретных земельных участков (см. **Таблицу 7.4**). Наверное, чтобы оценить прогресс в этом направлении, целесообразно было бы сравнить результаты распределения паев по данным за 2005 год с соответствующими данными исследований, проведенных в Украине ранее.

Итак: согласно данным исследований Всемирного банка, процент работников сельскохозяйственных предприятий, получивших земельные паи в форме сертификатов, в 1994 году составлял 27%, а в 1996 году вырос до 42% (см. **рисунок 7.3**). По данным исследования Всемирного банка, в 1996 году 29% руководителей предприятий сообщили, что земельные паи были официально зарегистрированы в районных органах власти, и никто даже представить себе не мог, что дело дойдет до физического распределения земельных участков по этим паям. **В Опросе ФАО 2005 года 66% респондентов сообщили, что владеют земельными паями. Цифры, полученные в ходе предыдущих исследований, существенно ниже.**

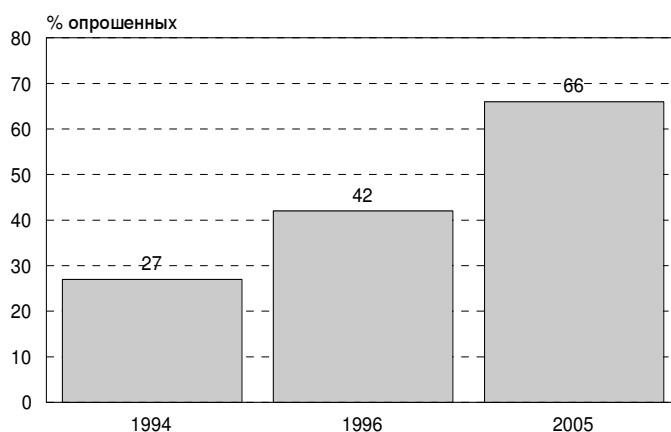


Рисунок 7.3. Динамика распределения земельных сертификатов сельскому населению: опросы Всемирного банка 1994 и 1996 годов и Опрос ФАО 2005 года.

Респонденты из числа фермеров сообщают, что в основном сохранили полученные в ходе реорганизации земельные и имущественные активы для собственного пользования (см. Таблицу 7.4). **Сельские домохозяйства же, как правило, сдают полученные землю и активы в аренду сельскохозяйственным предприятиям, и для собственного пользования оставляют лишь незначительную их часть (19% земли и 36% сельскохозяйственных активов).** Эти данные согласуются с мнением руководителей сельскохозяйственных предприятий: как они сообщают, предприятия арендуют 91% земли и 78% активов, полученных населением по земельным и имущественным паям в процессе реорганизации (см. Таблицу 7.5). По мнению руководителей сельхозпредприятий, в собственном пользовании у сельского населения находится очень незначительная доля полученных им земельных и имущественных паев.

Таблица 7.5. Распоряжение земельными и имущественными паями (согласно опросу руководителей сельскохозяйственных предприятий)

	Земельные паи (% от общего кол-ва паев)	Имущественные паи (% от общего кол-ва паев)
Вложено в уставный фонд предприятий	4	14
Сдано в аренду сельскохозяйственным предприятиям	91	78
Продано сельскохозяйственным предприятиям	0	3
Собственное пользование	4	3
Другое	1	1
Количество хозяйств, участвующих в опросе	148 хозяйств	108 хозяйств
Общее количество паев	71000 паев	57300 паев

Что касается взаимоотношений между сельскохозяйственными предприятиями и владельцами паев, то сельское население явно предпочитает не вкладывать свои паи в уставный фонд предприятий, а сдавать их в аренду (см. Таблицу 7.5). Однако в способах распоряжения земельными и имуществен-

ными паями были замечены некоторые отличия: имущественные паи вкладывают в уставный фонд предприятий или даже продают их сельскохозяйственным предприятиям гораздо больший процент владельцев.

Таблица 7.6. Формы платежей сельскохозяйственных предприятий за аренду земли

	Процент руководителей* (n=208)
Оговоренная арендная плата в денежной форме	36
Оговоренная арендная плата в натуральной форме	64
Предоставление услуг ЛКХ	22
Доля прибыли (деньгами или натурой)	16
Другое	0

*Общая сумма получается более 100%, т.к. на эти вопросы допускалось несколько вариантов ответа

Арендные отношения с сельскохозяйственными предприятиями обычно оформляются в виде договоров аренды. Об этом сообщили 71% руководителей сельскохозяйственных предприятий; еще 20% заявили, что положения об арендных отношениях входят в устав их предприятия. Что касается выплат владельцам земельных паев, то наиболее распространенной формой является платеж в натуральной форме – либо товарами, либо услугами, оказываемыми личным крестьянским хозяйствам (см. **Таблицу 7.6**). Целых 70% руководителей предприятий сообщили, что расплачиваются с арендодателями либо в форме ежегодных фиксированных платежей в натуральной форме, либо путем оказания им сельскохозяйственных услуг. Несмотря на то, что преобладают договоренности об оплате в натуральной форме, фиксированные денежные арендные выплаты также не редкость: о такой форме компенсации сообщили 36% руководителей сельхозпредприятий (иногда денежные выплаты осуществляются в дополнение к оплате в натуральной форме).

7.3. ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ

В результате проведения второго этапа реформ в структуре сельской занятости произошли значительные изменения. В 1996 году, по данным исследования Всемирного банка 1996 года, на местных сельскохозяйственных предприятиях работало 67% взрослого сельского населения (в возрасте от 18 до 60 лет). В 2005 году лишь 21% взрослого сельского населения сообщил, что сельскохозяйственное предприятие является для них основным местом работы (см. **Таблицу 7.7**). Среди населения в возрасте старше 60 лет уровень занятости на местном сельскохозяйственном предприятии упал по сравнению 1996 годом с 9% почти до нуля. Примерно 30% взрослого населения сообщили, что основным родом занятий у них является работа на личном приусадебном участке (т.е. в ЛКХ). В группе респондентов старше 60 лет так ответили 62% опрошенных. Вторым местом работы (для тех, у кого она есть) практически всегда является семейное хозяйство.

Таблица 7.7. Структура занятости членов семьи (%)

	Все члены семьи (n=2963)	Взрослые (18-60 лет) (n=1900)	Старше 60 лет (n=503)
Работа в семейном хозяйстве	29	28	62
Работа на СХП	14	21	0
Самозанятость вне с/х	4	6	0
Работа по найму вне с/х	17	27	1
Студенты	14	6	0
Другое (в т.ч. безработные)	22	12	37
Всего	100	100	100

В **Таблице 7.8** приведены сведения о занятости членов семьи на основном и на втором местах работы. Помимо работы в семейном хозяйстве (которая выступает и как основное, и как второе место работы), довольно большой процент сельского населения работает вне семейного хозяйства (главным образом, в промышленности). Самозанятость вне аграрного сектора практически отсутствует.

Таблица 7.8. Основное и второе места работы членов семей

	Глава домохозяйства		Супруга		Остальные члены семьи	
	Основное место работы	Второе место работы	Основное место работы	Второе место работы	Основное место работы	Второе место работы
Семейное хозяйство	44	49	42	50	15	47
Другое хозяйство	20	2	20	3	8	1
Самозанятость вне семейного хозяйства	3	0	3	1	6	1
Работа по найму вне семейного хозяйства	33	10	35	8	71	9
Отсутствие второго места работы	--	39	--	38	--	42
Всего	100	100	100	100	100	100

Ответы глав семейных домохозяйств, которых просили охарактеризовать свои отношения с бывшим колхозом, подтверждают предположение о том, что зависимость населения от местного сельскохозяйственного предприятия стала значительно меньше. **Никак не связаны с сельскохозяйственным предприятием целых две трети респондентов.** Одна треть опрошенных работает на сельскохозяйственном предприятии или входит в число его (пассивных) акционеров (см. **Таблицу 7.9**). Эти результаты согласуются с преобладающим среди украинских ученых и должностных лиц мнением о том, что «на сельскохозяйственных предприятиях работает всего треть трудоспособного сельского населения».

Доля респондентов, сообщивших, что они никак не связаны с местным сельскохозяйственным предприятием, для группы респондентов старше 60 немного выше, чем по полной выборке, а для группы респондентов в возрасте 45-60 лет - несколько ниже, чем по полной выборке (см. **Таблицу 7.10**). Эти отличия значимы, если проводить анализ по критерию хи-квадрат, но визуально связь с возрастом респондентов здесь не очень явная.

Таблица 7.9. Взаимоотношения глав домохозяйств с местным сельскохозяйственным предприятием

	% респондентов
Никак не связаны с СХП	68
Постоянно работают на СХП	17
Временно работают на СХП	5
Являются акционерами СХП	10
Всего	100

Таблица 7.10. Возрастное распределение респондентов, сообщивших, что они никак не связаны с местным СХП

Возрастная группа	% респондентов, не связанных с местным СХП	% от всех респондентов в выборке
<16	--	--
16-25	0,7	0,8
25-45	28,3	28,8
45-60	34,1	38,6
>60	36,9	31,8
Total	100	100

Структура занятости глав домохозяйств и их жен, которые не связаны с местным предприятием, приведена в **Таблице 7.11**. Среди тех, кто не связан с местным предприятием, большая часть работает в семейном хозяйстве либо занимается несельскохозяйственным трудом (преимущественно в качестве наемных работников). Различия в несельскохозяйственной занятости более явно выражены у жен: **в семьях, не связанных с местным сельскохозяйственным предприятием, чаще всего вне аграрного сектора работают именно жены.**

Таблица 7.11. Структура занятости в семьях, связанных и не связанных с местным сельскохозяйственным предприятием

	Глава домохозяйства		Супруга	
	Не связаны с местным СХП	Остальная часть выборки	Не связаны с местным СХП	Остальная часть выборки
Работа в семейном хозяйстве	51	42	39	35
Другая с/х занятость	6	25	9	21
Несельскохозяйственная занятость	25	18	28	12
Другое (в т.ч. безработные)	18	15	23	22

7.4. «АГРОХОЛДИНГИ» В УКРАИНЕ

Во время недавнего обсуждения экономического подъема в Украине после 2000 года Аслунд (см. Aslund 2002) заметил:

В аграрный сектор приходит большое количество новых крупных бизнесменов, и коммерческие банки охотно предоставляют фермам кредиты, так как считают сельское хозяйство бизнесом выгодным и безопасным.

То, что «в аграрный сектор приходит большое количество новых крупных бизнесменов», в каком-то смысле напоминает ситуацию в России, где инвесторы, основные интересы которых сосредоточены вне аграрного сектора (финансовые струк-

туры, энергетические компании, производители и поставщики материально-технических ресурсов для производства товаров и услуг), скупают убыточные колхозы и аккумулируют в своих руках гигантские массивы путем аренды земельных паев у тысяч индивидуальных сельских землевладельцев. Созданные таким способом сельскохозяйственные структуры-гиганты носят условное название «агрохолдингов»⁷. По примеру Аслунда, мы попытались найти доказательства возникновения подобных структур и в Украине.

Одной из характерных черт «агрохолдинга» является наличие некоего крупного владельца (акционера), который контролирует весь (или большую часть) капитала корпорации. В анкетах для руководителей предприятий была группа вопросов, которые должны были прояснить ситуацию относительно наличия крупных акционеров как доказательства существования «агрохолдингов». Одна четверть руководителей предприятий (50 из 208) сообщили о наличии единственного крупного инвестора, контролирующего более 50% акционерного капитала предприятия (см. **Таблицу 7.12**). Однако большинство этих инвесторов (37) были физическими лицами, и лишь 13 – юридическими (корпорациями). Эти 13 и являются потенциальными примерами хозяйств, которые принадлежат какой-то более крупной корпоративной структуре - или, говоря иными словами, «агрохолдингу».

Среди руководителей тех 50 предприятий, где есть мажоритарный акционер, более трети (19 респондентов) указали, что этот крупный инвестор вошел в предприятие с целью обеспечения сырьевой базы или расширения рынка сбыта для собственной продукции. Примерно такое же количество респондентов (20 из 50) предположили, что этого инвестора привлекла прибыльность (или потенциальная прибыльность) аграрного сектора.

⁷ Феномен агрохолдингов в России рассматривается в работе Rylko, Jolly (2005).

Таблица 7.12. Характеристики мажоритарных акционеров (количество респондентов)

Физическое лицо		<i>n=37</i>
Рабочий или пенсионер		1
Руководитель или специалист		27
Внешний акционер		8
Другое		1
Юридическое лицо		<i>n=13</i>
Поставщик материально-технических ресурсов		2
Обрабатывающее предприятие		3
Торговая организация		--
Многоотраслевое сельское хозяйство		4
Несельскохозяйственный бизнес		2
Другое		2

Руководители сельскохозяйственных предприятий не считают, что мотивами для инвестирования в их предприятия являются аккумуляция земельных активов или получение собственности на землю. В России среди наиболее распространенных причин создания агрохолдингов тоже зачастую считаются соображения, касающиеся обеспечения сырьевой базы или расширения рынков сбыта для собственной продукции инвесторов. В отличие от ситуации в Украине, в создании российских агрохолдингов земля безусловно играет определенную роль, а вот прибыльность сельскохозяйственного сектора среди значимых факторов явным образом не упоминается.

Одна четверть руководителей предприятий из этой категории указали, что приход крупного акционера обеспечил новые дополнительные инвестиции в предприятие. Но при этом более 40% респондентов считают, что это никак не повлияло на деятельность их предприятия и его показатели.

Главный вопрос тут состоит в том, демонстрируют ли предприятия этой категории какие-либо преимущества, достигая более высоких показателей. Но количество таких предприятий в выборке было слишком малым, так что сделать какие-то определенные выводы здесь не представляется возможным. Единственное, что мы можем сказать, это что потенциальные

участники «агрохолдингов» (т.е. те 13 предприятий, где есть корпоративный мажоритарный акционер) не проявляют особенного стремления к проведению радикальной внутренней реорганизации (т.е. не стремятся создать независимые подразделения внутри предприятия) по сравнению со средними данными нашей выборки. Вопрос об «агрохолдингах» в Украине заслуживает дальнейшего исследования, которое должно будет установить, существуют ли вообще в стране структуры такого типа.

8. ЗЕМЛЯ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЫНКИ

Согласно данным государственной статистики, от корпоративных хозяйств к индивидуальным перешла огромная часть сельскохозяйственных земель (см. **Часть I**). Теперь мы воспользуемся данными нашего исследования, чтобы выяснить, как сказались эти перемены на размерах хозяйств, и особенно на развитии земельных рынков, которые, по идее, должны обеспечивать условия для перехода земли в руки тех владельцев, которые будут использовать ее наиболее эффективно.

8.1. РАЗМЕРЫ ХОЗЯЙСТВ

По размерам три основные категории хозяйств в Украине - сельскохозяйственные предприятия, КФХ и ЛКХ - отличаются друг от друга очень сильно. Сельскохозяйственные предприятия на порядок больше по размеру, чем КФХ, а КФХ на порядок больше, чем ЛКХ (см. **Таблицу 8.1**). Межквартильные размахи (т.е. диапазоны, в которые попадают 50% всех хозяйств соответствующей подвыборки) для этих трех типов хозяйств между собой не пересекаются (см. **рисунок 8.1**). Таким образом, мы приходим к выводу, что если три эти категории хозяйств вообще перекрываются по размерам хозяйств, то в каждую из таких групп попадает менее 25% хозяйств каждой категории.

На **рисунке 8.2** видно, что распределения по размерам хозяйств различных типов явно отличаются друг от друга: для ЛКХ мода распределения соответствует размеру менее 1 гектара (72% респондентов), для КФХ мода представляет собой диапазон от 10 до 100 га (65% хозяйств), и 95% сельскохозяйственных предприятий по размеру больше 100 га, причем 43% из них попадают в категорию от 1000 до 3000 га. Эти три распределения перекрываются между собой, но в минимальной степени.

Таблица 8.1. Характеристики распределений хозяйств различных типов по размерам

	ЛКХ (n=850)	КФХ (n=309)	СХП (n=207)
Среднее значение	1,7	146	1711
Медиана	0,6	35,4	1360
Межквартильный размах:			
Нижняя граница	0,3	18,5	500
Верхняя граница	1,2	80,6	2200
Меньшие 10%	0,2	8	190
Большие 10%	3,0	251	3930
Мода распределения	<1	50-500	1000-2000
Процент хозяйств, размеры которых соответствуют моде распределения	72%	31%	30%

8.2. ЗЕМЛИ ЛИЧНЫХ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Чтобы обеспечить сравнимость по размерам ЛКХ с сельскохозяйственными предприятиями и КФХ, данные о размерах ЛКХ, приведенные в **Таблице 8.1** и на **рисунках 8.1** и **8.2**, отражают только те земельные площади, которые фактически используются в ЛКХ в личных хозяйственных целях. Данные исследования говорят о том, что домохозяйства сдают в аренду примерно две трети своей земли, и те площади, которые используются ими в хозяйственных целях (в среднем это около 1,67 га), представляют собой лишь малую часть (36%) всех земельный владений семьи (см. **рисунок 8.3**).

Более половины респондентов сдают в аренду хотя бы какую-то часть своей земли; процент тех, кто арендует землю сам, пренебрежимо мал, и группы респондентов, которые сдают и берут землю в аренду, практически не пересекаются: всего 10 респондентов (1%) сообщили, что они одновременно и сдают, и берут землю в аренду. При этом 45% ЛКХ и не сдают землю в аренду, и не арендуют ее, обрабатывая всю свою землю самостоятельно (см. **Таблицу 8.2**). Семьи, сдающие свою землю в аренду, располагают гораздо большими участками, чем те, кто обрабатывает всю или почти всю свою землю (в среднем 6,2 га по сравнению с 2 га). Других

значимых различий между семействами в этих двух группах не отмечено (тот же размер семьи, та же возрастная структура).

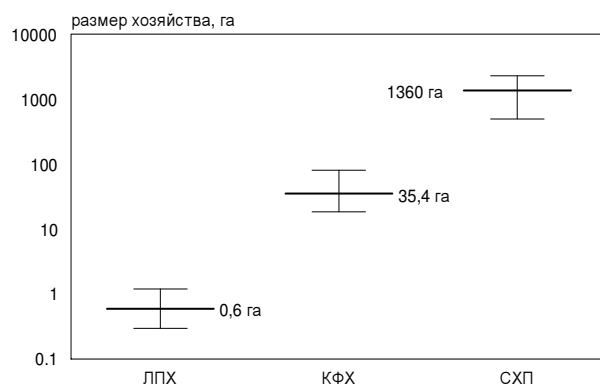


Рисунок 8.1. Медиана и межквартильный размах распределений размеров хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.

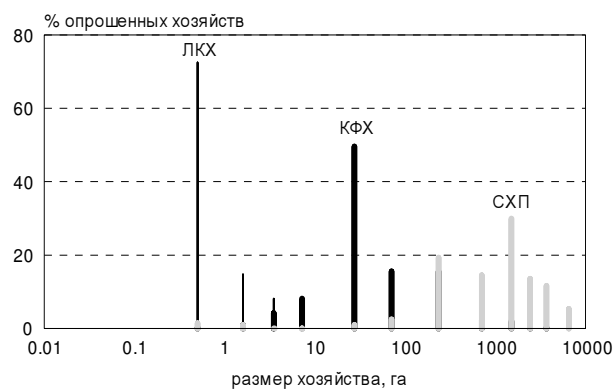


Рисунок 8.2. Распределения размеров хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.



Рисунок 8.3. Распоряжение земельными владениями в сельских домохозяйствах (в процентах от среднего размера земельного участка, составившего в 2004 году 4,6 га).

Таблица 8.2. Земельная аренда в ЛКХ: три категории сельских семей

	Обрабатывают всю свою землю	Сдают землю в аренду	Арендуют землю
Количество респондентов	382	436	24
Процент респондентов	45%	51%	3%
Размер участка, га	2,0	6,2	15,7
Используется, га	1,8	0,8	15,6
Доля собственной земли	91%	92%	14%
Хотели бы расширить размер участка, га	0,7	0,2	8,4
Количество членов семьи	3,4	3,5	4,2
Возраст главы домохозяйства	52	54	46
Возраст супруги	46	49	46

Те немногочисленные семьи, которые берут землю в аренду, обрабатывают гораздо большие площади, чем семьи обеих других групп (почти 16 га по сравнению с 1-2 га, соответственно). Кроме того, эти семьи существенно больше по размеру, и глава домохозяйства и его супруга значительно моложе (см. **Таблицу 8.2**). Если говорить о структуре собственности, то они используют гораздо меньшую долю собственной зем-

ли, чем домохозяйства двух других категорий. Абсолютная площадь собственной земли составляет примерно 2 га, т.е. примерно столько же, сколько и у других сельских домохозяйств, а все дополнительные участки (разница в площадях - 16 га по сравнению с 1-2 га) - это только арендованная земля.

В Таблице 8.3 приведены основные названные респондентами причины, по которым какая-то часть их земли остается необработанной. Среди этих респондентов были те, кто сдает землю в аренду, и те, кто обрабатывает только часть имеющейся у них земли. Как оказалось, нехватка покупных материально-технических ресурсов для сельского хозяйства и качество земли существенными препятствиями здесь не являются. Среди основных причин были названы нехватка необходимой сельскохозяйственной техники и оборотного капитала, а также низкая рентабельность. Важным препятствием является также нехватка рабочей силы – и это согласуется с данными, приведенными в **Таблице 8.2**: маленькие семьи сдают землю в аренду, а большие, наоборот, арендуют.

Таблица 8.3. Причины, по которым ЛКХ обрабатывают не всю свою землю

	% респондентов, которые обрабатывают не всю свою землю (n=510)
Нехватка рабочей силы	33
Нехватка техники	26
Нехватка топлива	6
Нехватка удобрений и других материально-технических ресурсов	6
Отсутствие денежных средств, оборотного капитала	19
Плохое качество земли	6
Нерентабельность	22
Другое	10

Два этапа земельной реформы в Украине очень серьезно повлияли на размеры земельных участков, находящихся в распоряжении сельского населения страны. По сравнению с 1990 годом, когда средний размер участка составлял 1 га, к

моменту окончания первого этапа реформ (в 1998 году) этот показатель достигал 2,2 га, а в процессе второго этапа вырос до 4,6 га. Несмотря на увеличение размеров участков в период с 1990 по 2004 годы, структура собственности осталась неизменной (см. **Таблицу 8.4**): более 80% земель находится в собственности семей (во все годы); доля земель, полученных от государства на основании права пользования («остаток» от доприватизационной эпохи), уменьшается, а доля арендуемой земли (по всей видимости, арендуемой у других частных лиц или у предприятий) – увеличивается. То, что значительная доля полученной от государства земли по-прежнему используется на основании права пользования, свидетельствует о задержке в выполнении положений законодательства, касающихся передачи ЛКХ в частную собственность или подписания с государством официальных договоров аренды.

Таблица 8.4. Земельные владения сельских домохозяйств, 1990-2004

Год	Размер участка, га	Структура землевладения, %			
		Всего	Собственность	Права пользования	Аренда
1990	1,0	100	83	16	1
1995	1,3	100	86	13	1
1998	2,2	100	85	12	3
2004	4,6	100	84	7	9

8.3. ЗЕМЛИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

Земли КФХ обычно состоят из двух компонентов: во-первых, земельные участки, на которых собственно и ведется фермерское хозяйство и которые были получены путем надлежащей административной процедуры (в том числе путем конверсии земельных паев), а во-вторых, это те приусадебные участки, на которых ведется личное подсобное хозяйство фермеров и которые находятся в собственности семьи с начала 1990-х годов или даже еще раньше. Средний размер КФХ составляет 144 га, а средний размер личного подсобного хо-

зяйства (ЛКХ) в этой группе респондентов – 2,8 га, так что доля ЛКХ в общей площади угодий здесь очень незначительна. При том что ЛКХ в основном является собственной землей, КФХ преимущественно представляет собой арендованную землю: доля собственной земли, принадлежащей семейству, составляет всего 18% (см. **Таблицу 8.5**). Небольшая доля земель в КФХ по-прежнему используется на основании права пользования, полученного от государства, хотя по закону эти земли должны были быть переведены в категорию арендуемых. В КФХ, как и в личных хозяйствах сельского населения, реалии не поспевают за требованиями законодательства.

Таблица 8.5. Структура землевладения в КФХ

	Размер, га	Структура землевладения, %			
		Всего	Собствен- ность	Права поль- зования	Аренда
Земли КФХ	144	100	18	8	74
Приусадебный участок	2,8	100	98	1	1

КФХ, в отличие от ЛКХ, используют всю имеющуюся у них землю и в аренду землю не сдают совсем. Напротив, более половины фермерских хозяйств сообщили, что арендуют землю, и средний размер этих хозяйств-«арендаторов» гораздо больше, чем размер хозяйств, которые не берут землю в аренду (см. **Таблицу 8.6**). В этом смысле мы наблюдаем ту же картину, что и среди ЛКХ: те хозяйства, которые берут землю в аренду, по размеру гораздо больше тех, которые этого не делают. Увеличение размеров фермерских хозяйств также полностью происходит за счет аренды: регрессионный анализ показывает, что каждый гектар дополнительной арендуемой земли обеспечивает увеличение размера хозяйства на 1 гектар (коэффициент регрессии равен 1,02, $R^2=0,94$). На **рисунке 8.4** видна жесткая линейная зависимость размера хозяйства от площади арендуемой земли (по вертикальной оси отложен общий размер хозяйства, по горизонтальной – площадь арендуемой земли, в гектарах).

Таблица 8.6. Влияние аренды на размер КФХ

Хозяйства	Процент респондентов	Размер хозяйства, га	Структура землевладения, %		
			Собственность	Права пользования	Аренда
С арендуемой землей (<i>n</i> =163)	53	227*	12	4	84
Без арендуемой земли (<i>n</i> =143)	47	53*	61	39	0
Вся выборка (<i>n</i> =309)	100	144	18	8	74

* Различия значимы по *t*-критерию ($p=0,000$).

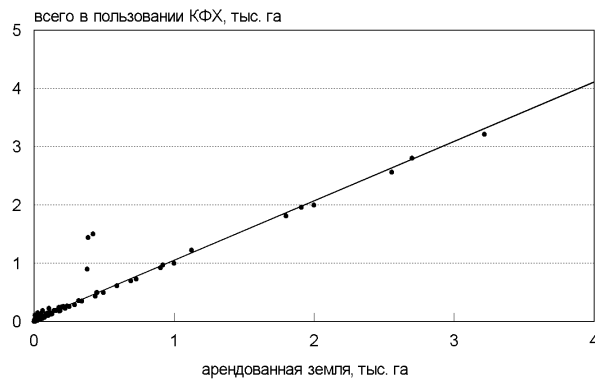


Рисунок 8.4. Связь между общей площадью сельхозугодий находящейся в пользовании КФХ и площадью арендуемой земли.

8.4. ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Согласно нашему исследованию, среднее сельскохозяйственное предприятие распоряжается 1711 гектарами сельскохозяйственных угодий. По большей части это земли арендуемые: в собственности сельскохозяйственных предприятий как юридических лиц находится менее 7% всей земли. Источники

аренды земли, которыми пользуются сельскохозяйственные предприятия, приведены в **Таблице 8.7.**

Таблица 8.7. Источники аренды земли для сельскохозяйственных предприятий

Источник арендованной земли	Арендуемая земля, %	
Участники предприятия (акционеры)	42	
Из них: работают на СХП		16
Другие частные лица	47	
Из них: работают на СХП		8
Государство, органы местного самоуправления (муниципалитеты), региональные органы власти	6	
Другие СХП	3	
Другие источники	2	
Всего арендуемой земли	100	

Основными арендодателями являются частные лица: участники и акционеры сельскохозяйственных предприятий, а также другие индивидуальные землевладельцы. На долю индивидуальных арендодателей приходится 90% всей арендуемой сельскохозяйственными предприятиями земли. Оставшаяся часть арендуется у государства и у других не крупных источников. Интересно отметить, что в настоящее время фактически работает на сельскохозяйственном предприятии лишь незначительное меньшинство акционеров и других арендодателей: большинство из них являются пассивными землевладельцами, которые передают свою землю сельскохозяйственному предприятию, не требуя при этом взамен гарантированной работы за зарплату на этом предприятии.

8.5. ПЛАНЫ, КАСАЮЩИЕСЯ УКРУПНЕНИЯ ХОЗЯЙСТВ

Как правило, сельские семьи не используют всю свою землю, и лишь небольшой их процент расширяет свои землевладения путем аренды. Соответственно, лишь 9% респондентов среди представителей ЛКХ хотят расширить свои земельные владения, удвоив размеры участков более чем вдвое – с

3,5 га до 7,8 га. При этом крестьяне-фермеры используют всю имеющуюся у них землю: неиспользуемой земли у них практически нет, и в аренду они землю не сдают. Из опрошенных крестьян-фермеров 35% хотят расширить свое землепользование, добавив к имеющимся 182 га еще 178 га. Среди руководителей сельскохозяйственных предприятий целых 38% опрошенных указали, что хотят расширить свои хозяйства примерно на 50%: с 1950 га до 2930 га.

Таблица 8.8. Потенциальные источники приобретения земли в целях расширения размеров хозяйств*

	Представители ЛКХ	Фермеры	Руководители СХП
Аренда у государства**	34	39	35
Аренда у СХП	12	13	22
Аренда у частных лиц	17	28	44
Аренда земельных паев у частных лиц	15	26	46
Покупка земли	29	12	10

* Допускалось несколько вариантов ответов.

** Включая органы местного самоуправления (муниципалитеты).

Возможные источники приобретения дополнительных земельных участков, согласно ответам этих трех когорт респондентов, приведены в **Таблице 8.8**. Одним из важных источников для всех респондентов является аренда земли у государства. Примечательно, что около 30% представителей ЛКХ считают, что смогут купить дополнительные участки земли для своего хозяйства, а вот крестьяне-фермеры и руководители сельскохозяйственных предприятий в отношении покупки земли особого оптимизма не проявляют. Фермеры, и особенно руководители предприятий, в большей степени рассчитывают на возможность аренды земли у частных лиц (либо в виде физических земельных участков, либо в виде земельных паев).

В **Таблице 8.9** сравниваются характеристики семейств (представителей ЛКХ и КФХ), которые хотят укрупнить свои хозяйства, и тех, кто удовлетворен нынешними размерами хозяйства. В тех случаях, когда высказано желание укрупнить

хозяйство, и глава семейства, и его супруга моложе, чем в тех семействах, которые этого делать не хотят. Это, естественно, согласуется с необходимостью обеспечения достаточного человеческого капитала для более крупных хозяйств. Еще один компонент человеческого капитала – размер семейства – является статистически значимым для представителей ЛКХ, у которых желание укрупнить хозяйство связано с тем, что размер семьи у них больше, а к КФХ это не относится. Аналогично, среди представителей ЛКХ различия в физическом капитале, проявляющиеся в меньших размерах землепользования, являются стимулом для укрупнения хозяйства, а среди КФХ – нет (для сельскохозяйственных предприятий различия в размерах хозяйств между теми, кто намерен их укрупнить, и остальными, также не являются статистически значимыми).

Таблица 8.9. Характеристики семейств, желающих укрупнить свои хозяйства

	ЛКХ		КФХ	
	Хотят укрупнить хозяйство	Не хотят укрупнять хозяйство	Хотят укрупнить хозяйство	Не хотят укрупнять хозяйство
Процент респондентов	9	91	35	65
Размер хозяйства, га	3,5*	4,9*	178	126
Количество членов семьи	4,1*	3,6*	4	4
Возраст главы семейства	45*	53*	47*	49*
Возраст супруги	41*	48*	43*	47*

* Различия статистически значимы при $p = 0,1$.

8.6. СРОКИ АРЕНДЫ И АРЕНДНАЯ ПЛАТА

В то время как сельские домохозяйства преимущественно сдают землю в аренду, крестьяне-фермеры и сельскохозяйственные предприятия, наоборот, главным образом ее арендуют. В **Таблице 8.10** приводятся сведения об обоих типах сделок по аренде земли согласно ответам всех трех групп респондентов.

Таблица 8.10. Частота сделок по аренде земли и средняя арендованная площадь

	Берут в аренду		Сдают в аренду	
	Процент респондентов	Средняя площадь, га	Процент респондентов	Средняя площадь, га
ЛКХ	4	9,9	52	5,4
КФХ	53	190	4	11,5
СХП	100	1580	8	170

Таблица 8.11. Арендной плата для различных типов хозяйств

	ЛКХ (сдача в аренду)	КФХ (взятие в аренду)	СХП (взятие в аренду)
% земли в аренде	52	53	100
Средняя площадь в аренде, га	5,4	190	1580
Арендная плата, гривен/га			
Среднее значение	125	109	126
Медиана	92	90	95

Пользуясь сведениями о наиболее распространенных видах сделок для хозяйств различных типов (т.е. взятие в аренду для КФХ и сельхозпредприятий и сдача в аренду для ЛКХ), можно с достаточно высокой степенью достоверности оценить размеры арендной платы. Если рассмотреть распределение размеров арендной платы, то его медиана составляет 90-95 гривен/га в год (см. **Таблицу 8.11**). Среднее значение находится в диапазоне 110-125 гривен/га в год, и, как всегда, этот показатель более чувствителен к выбросам, чем медиана.

Казалось бы, СХП должны реализовывать свою рыночную власть на местных земельных рынках, заставляя арендодателей существенно снижать уровень арендной платы. Однако в ходе исследования этого обнаружено не было: согласно сведениям, полученным от сельскохозяйственных предприятий, их арендные платежи не ниже, чем у остальных групп респондентов. На самом деле несколько меньше платят за аренду не предприятия, а КФХ, но эти различия не являются статистически значимыми (см. **рисунок 8.5**).

Благодаря арендным платежам денежный доход семейств, сдающих землю в аренду, увеличивается примерно на 9% (см.

Главу 15). Этот показатель нельзя назвать ни особенно высоким, ни пренебрежимо малым: вклад арендных платежей в благосостояние домохозяйств в лучшем случае незначителен. Системой социальной защиты для сельского населения арендные платежи, безусловно, считать нельзя.

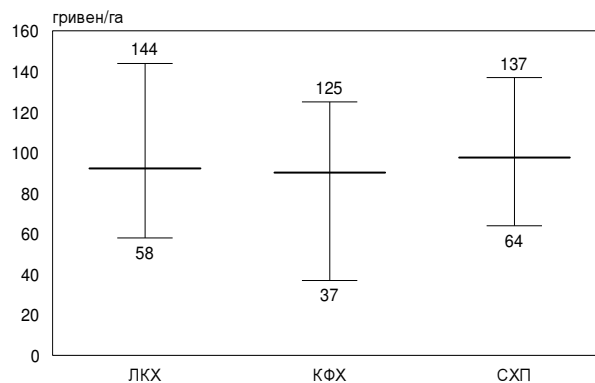


Рисунок 8.5. Медиана распределения размеров арендных платежей для хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.

Оценочные размеры арендной платы очень отличаются в зависимости от регионов страны: от 60 гривен за гектар в год в Черниговской области до 200 гривен за гектар в год в Винницкой и Львовской. Распределение областей по размерам арендной платы в целом, за некоторыми исключениями, согласуется с тремя основными типами хозяйств (см. **Таблицу 8.12**). Однако особенно высокой корреляции с предписанными административными органами нормативными ценами на землю мы здесь не наблюдаем. И это удивительно, так как предполагается, что эти нормативные цены должны отражать продуктивность почвы в каждой из областей, а следовательно, можно было бы ожидать, что между ними и размером арендной платы будет четкая связь. Вполне возможно, что столь низкий уровень корреляции говорит о несоответствии нормативных цен с мнением участников рынка.

Таблица 8.12. Размеры арендной платы и нормативные цены на землю в различных областях Украины

Область	Размер арендной платы			Нормативные цены на землю	
	ЛКХ (сдача в аренду)	КФХ (взятие в аренду)	СХП (взятие в аренду)	Категории	гривен/га
Львовская	Высокий	Высокий	Высокий	Низкие	6860
Винницкая	Высокий	Высокий	Высокий	Высокие	10205
Полтавская	Средний	Средний	Высокий	Высокие	9525
Ровненская	Средний	Средний	Низкий	Средние	8322
Сумская	Средний	Средний	Средний	Средние	7706
Николаевская	Средний	Низкий	Высокий	Средние	7348
Черниговская	Низкий	Низкий	Низкий	Низкие	6572
Ивано-Франковская	Низкий	Низкий	Высокий	Низкие	6996

Классификация размеров арендной платы: Высокий – 150 гривен/га и выше; Средний – 100-150 гривен/га; Низкий – менее 100 гривен/га.

Для всех типов хозяйств срок аренды чаще всего составляет 3-5 лет (см. **Таблицу 8.13**). Сельскохозяйственные предприятия, по сообщениям респондентов, не берут землю в аренду на срок менее 1 года и более 10 лет. КФХ также редко арендуют землю на очень короткий срок, но достаточно часто берут землю в аренду на срок более 10 лет (14% респондентов). Краткосрочную аренду (на срок менее 1 года) практикуют только ЛКХ.

Таблица 8.13. Сроки аренды для различных типов хозяйств

Срок аренды	ЛКХ (сдача в аренду)	КФХ (взятие в аренду)	СХП (взятие в аренду)
<1 года	16	3	0
1-3	13	13	15
3-5	42	53	65
5-10	19	17	19
>10 лет	10	14	1

8.7. КУПЛЯ-ПРОДАЖА ЗЕМЛИ

Несмотря на бурное развитие рынков аренды земли, ее купля и продажа остаются в Украине явлением крайне редким. Почти никто из опрошенных не сообщил о продаже земли (менее 0,5%); среди крестьян-фермеров 17 респондентов (5,5%) сообщили о покупке земли за последние 5 лет (среди домохозяйств этот показатель еще ниже – 1,4%). У фермеров, купивших землю, размеры хозяйств больше, и доля собственной земли тоже больше по сравнению с теми, кто землю не покупал (см. **Таблицу 8.14**; однако эти различия не значимы, так как количество купивших землю слишком мало). Покупка земли, так же как и ее аренда, оказывает положительное влияние на размеры хозяйств, и создается такое впечатление, сделки на земельных рынках способствуют укрупнению хозяйств.

Однако среди сельского населения сама идея покупки и продажи земли встречает значительное сопротивление. Особенно это характерно для руководителей сельскохозяйственных предприятий и представителей ЛКХ. Половина респондентов этих двух категорий выразили негативное отношение к

возможности проведения сделок купли-продажи сельскохозяйственных земель (см. **Таблицу 8.15**). А вот среди крестьян-фермеров большая часть респондентов относится к сделкам купли-продажи земли положительно, и это является еще одним подтверждением того, что у крестьян-фермеров есть потребность укрупнить свои хозяйства.

Таблица 8.14. Размеры хозяйств и структура собственности на землю среди крестьян-фермеров, которые купили землю за последние 5 лет

	Процент респондентов	Размер хозяйства, га	% собственной земли
Купили землю	5,5	189	24
Не покупали землю	94,5	142	17
Вся выборка	100	144	18

Таблица 8.15. Мнения о купле-продаже сельскохозяйственных земель (процент респондентов)

	Руководители СХП	Крестьяне-фермеры	Представители ЛКХ
Относятся положительно: поддерживают возможность купли-продажи земли	33	45	31
Относятся отрицательно: возражают против возможности купли-продажи земли	46	43	53
Затруднились ответить	21	12	16

8.8. ФРАГМЕНТАЦИЯ ЗЕМЛИ

В результате проведения Опроса ФАО 2005 года была получена информация, которая могла бы стать подспорьем для украинских политиков при обсуждении вопроса о фрагментации и консолидации земель. Согласно данным исследования, земли сельского домохозяйства (4,6 га) поделены в среднем на 2,7 отдельных участка. Наибольший процент домохозяйств в выборке (32%) сообщили о наличии у них двух участков: один находится непосредственно около дома (традиционное личное подсобное хозяйство, или ЛКХ), а другие участки – в полях по периметру села (см. **рисунок 8.6**). Еще 44% домохозяйств раз-

делились поровну на две группы: у одной оказалось по одному участку, у другой – по три. Оставшиеся 24% домохозяйств сообщили, что у них 4 участка и более. Для сравнения, в Грузии домохозяйства в среднем имеют по 2,4 отдельных участка земли (что очень близко к аналогичному показателю по Украине – 2,4 участка), а в Молдове – по 4 участка, и целых 53% домохозяйств сообщают, что у них по 4 и более участков – по сравнению с 24% в Украине (см. Moldova 2005). Таким образом, в Молдове уровень фрагментации ЛКХ гораздо выше, чем в Украине (см. рисунок 8.6).

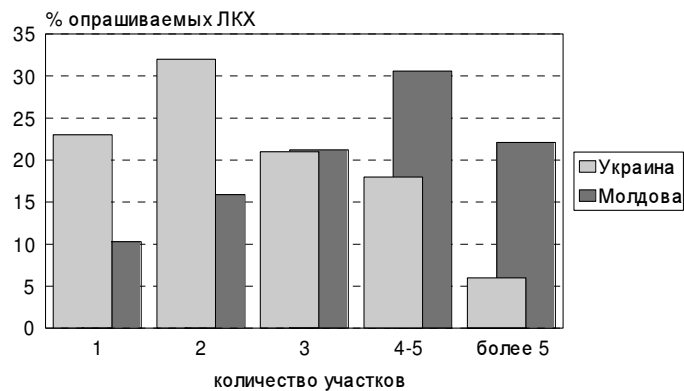


Рисунок 8.6. Распределение количества земельных участков, находящихся в пользовании ЛКХ: Украина и Молдова. Источник: Опрос ФАО 2005 года для Украины; Исследование Всемирного банка 2003 г. для Молдовы (см. Moldova 2005).

В Украине размеры землепользования, как правило, увеличиваются с увеличением количества участков, но положительная корреляция здесь очень слабая (хотя и статистически значимая). Средний размер земельного участка явно уменьшается с увеличением их количества в хозяйстве (см. **Таблицу 8.16**). Несмотря на то, что фрагментация земли среди сельских домохозяйств в Украине не очень сильная, примерно на 25% домохозяйств, которые имеют по 4 участка и более, програм-

мы консолидации земель оказали бы определенное влияние – хотя, наверное, очень незначительное.

Таблица 8.16. Количество земельных участков и размеры ЛКХ в Украине

Количество участков	Процент респондентов	Размер хозяйства, га		Средний размер участка, га
		среднее значение	медиана	
1	23	3,0	0,6	3,0
2	32	4,8	3,5	2,4
3	21	5,1	2,9	1,7
4-5	18	5,6	3,8	1,3
более 5	6	5,0	3,1	0,7
Коэффициент корреляции с количеством участков		+0,097	--	-0,203

Таблица 8.17. Фрагментация ЛКХ в областях, включенных в выборку

Область	Среднее количество участков на одно домохозяйство
Ивано-Франковская	3,9
Ровненская	3,1
Черниговская	3,1
Львовская	2,7
Сумская	2,6
Винницкая	2,5
Полтавская	2,3
Николаевская	1,8
В среднем по выборке	2,7

Среди областей, включенных в выборку, фрагментация более всего выражена в Ивано-Франковской области (3,9 участка на одно домохозяйство, по сравнению с 2,7 во всей выборке), и менее всего - в Николаевской (1,8 участка на одно домохозяйство). В Черниговской и Ровненской областях среднее количество участков в расчете на домохозяйство несколько выше среднего значения (3,1 участка), а в Полтавской, Винницкой и Сумской областях – ниже (2,3 – 2,6 участков на одно домохозяйство). В Львовской области количество участков на одно домохозяйство соответствует среднему значению по выборке (2,7). Региональную изменчивость уровня фрагментации (см. **Таблицу 8.17**) следует принимать в расчет в

ходе любых обсуждений программ консолидации земель, так как выиграть от консолидации фрагментированных участков может, похоже, только Ивано-Франковская область.

КФХ, в отличие от ЛКХ, состоят в среднем из 2,6 участков земли (кроме того, у фермеров есть еще один участок – это их ЛКХ). Целых 60% респондентов сообщили, что у них 1 или 2 участка, а около 25% фермеров имеют по 4 участка и более. Таким образом, уровень фрагментации земли в КФХ почти такой же, как и в ЛКХ. Однако в КФХ большее количество участков говорит о готовности фермеров брать землю в аренду у других собственников (например, у ЛКХ): у фермеров, которые обрабатывают только один участок, доля арендованной земли составляет 49%, а у фермеров, обрабатывающих 4 участка и более, она достигает 65%.

9. КОНЬЮНКТУРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Земельная реформа и реструктуризация сельского хозяйства являются необходимыми, но не достаточными условиями улучшения его производительности и эффективности в целом. Помимо перемен в этих двух направлениях, хозяйствам необходимо обеспечить такие условия, при которых будет функционировать рынок услуг, поддерживающих их нормальную деятельность. В этой главе мы рассмотрим результаты исследования, относящиеся к изменениям конъюнктуры сельского хозяйства, в том числе вопросы развития каналов распределения поставок материально-технических сельскохозяйственных ресурсов. Каналы сбыта продукции рассматриваются в **Главе 11**.

9.1. ИЗМЕНЕНИЯ КОНЬЮНКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Представители индивидуального сектора - крестьяне-фермеры и главы сельских домохозяйств – гораздо более позитивно оценивают последствия изменений, связанных с начавшимся в 2000 году вторым этапом реформ. По сравнению с 30% представителей индивидуальных хозяйств, среди руководителей сельскохозяйственных предприятий лишь 18% респондентов считают, что происшедшие перемены положительно сказались на работе хозяйств (см. **Таблицу 9.1**).

Возможно, руководители сельскохозяйственных предприятий менее оптимистично оценивают происшедшие в стране после 2000 года перемены потому, что сталкиваются с такими явлениями, как сокращение рабочей силы, падение производства и эрозия прибыли (см. **Таблицу 9.2**). Уменьшение количества работников, и особенно сокращение административного персонала объективно может быть хорошим признаком, так как это уменьшает избыточную занятость в сельском хозяйстве и потенциально может повысить производительность труда.

Однако с точки зрения руководителей предприятий это явление безусловно негативное; они полагают, что, если так будет продолжаться и дальше, то это приведет к полному оттоку ресурсов или, в лучшем случае, ограничит возможность руководителей контролировать ситуацию на предприятиях.

Таблица 9.1. Влияние изменений, происшедших в сельском хозяйстве начиная с 2000 года (в процентах от общего числа респондентов)

	Руководители СХП	Крестьяне-фермеры	Представители ЛКХ
Изменения оказали благоприятное влияние	18	30	27
Изменения не оказали никакого влияния	20	27	35
Изменения оказали неблагоприятное влияние	37	31	25
Затрудняюсь ответить	25	12	13

Таблица 9.2. Изменения производственных характеристик после 2000 года, согласно мнению руководителей СХП

	Уменьшилось	Увеличилось	Осталось без изменений	Затрудняюсь ответить
Общее количество работников	64	13	14	9
Количество работающих в животноводстве	59	7	13	21
Количество работающих в растениеводстве	64	9	14	13
Административный персонал	69	6	15	10
Объем сельскохозяйственного производства	43	30	13	14
Прибыль хозяйства	40	30	13	17

Тем не менее, несмотря на неблагоприятную ситуацию, связанную с падением объема сельскохозяйственного производства, руководители предприятий положительно оценивают те перемены, которые произошли в поведении работников,

занятых в сельском хозяйстве. Почти 40% руководителей сообщили, что такие традиционные проблемы, как низкий уровень трудовой дисциплины, отсутствие мотивации, воровство и расхищение имущества и пьянство, в настоящее время стоят уже не так остро, как раньше (см. **Таблицу 9.3**). Противоположного мнения придерживается лишь 20% руководителей предприятий.

Таблица 9.3. Изменения поведенческих характеристик работников после 2000 года, согласно мнению руководителей СХП

	Стало лучше	Стало хуже	Осталось без изменений	Затрудняюсь ответить
Трудовая дисциплина	38	23	24	15
Мотивация	38	22	19	21
Воровство и расхищение имущества	39	18	21	22
Пьянство на рабочем месте	39	14	23	24

Что касается изменения внешней конъюнктуры, то здесь тоже все не так плохо (см. **Таблицу 9.4**). Руководители сельскохозяйственных предприятий сейчас гораздо меньше зависят от директив со стороны региональных органов власти и имеют больше свободы в принятии экономических и бизнес-решений, чем до 2000 года. По мнению респондентов, доступ к кредитам также стал шире (хотя и незначительно), и это говорит о том, что сельскохозяйственным предприятиям получить кредит несложно. Однако это необязательно свидетельствует об объективном улучшении ситуации в системе сельских финансовых институтов: возможно, дело здесь просто в гибкой бюджетной политике и в возможности списания долгов на региональном уровне, которыми предприятия пользуются благодаря «особым» отношениям, которые их руководители поддерживают с местными чиновниками. С другой стороны, доступ к покупным материально-техническим сельскохозяйственным ресурсам и возможностям реализации сельскохозяйственной продукции сейчас хуже, чем до 2000 года.

Налоговое бремя, по мнению большинства руководителей сельскохозяйственных предприятий, также увеличилось.

Таблица 9.4. Изменения внешней конъюнктуры после 2000 года, по мнению руководителей сельскохозяйственных предприятий

	Стало лучше	Стало хуже	Осталось без изменений	Затрудняюсь ответить
Свобода в принятии бизнес-решений	53	11	19	17
Доступ к кредитам	38	32	17	14
Доступ к покупным ресурсам	31	44	13	12
Возможности реализации продукции	20	37	19	14
Важность бартерных сделок	17	47	20	16
Налоговое бремя	51	14	22	13

Возможность доступа к покупным материально-техническим ресурсам была изучена более детально путем проведения соответствующих опросов респондентов. Руководителям предприятий и фермерам давали перечень из 15 материально-технических ресурсов и просили указать, удастся ли им закупить все необходимое. В **Таблице 9.5** представлены показатели, усредненные по всем 15 видам ресурсов, а также показатели по подгруппе из 8 ресурсов, которые оказались для респондентов наиболее важными (такими считались ресурсы, которые указали в качестве необходимых более 50% опрошенных). Около 20% респондентов обеих категорий не имеют возможности приобрести те материально-технические ресурсы, которые им необходимы. Что касается наиболее важных ресурсов, то здесь доля респондентов, не имеющих возможности купить то, что им необходимо, меньше: она составляет только 12-15%. Необходимые ресурсы могут купить около 80% руководителей предприятий и фермеров, а примерно половина из них покупает всё, что им необходимо. Особенных различий в способе доступа к материально-техническим ресурсам у руководителей предприятий и фермеров не отмечено.

Однако среди фермеров доля тех, кто имеет возможность купить все, что им необходимо (без ограничений), несколько выше, чем среди руководителей предприятий. Это еще один факт, свидетельствующий о том, что по сравнению с руководителями сельскохозяйственных предприятий фермеры более оптимистично смотрят на вещи и, возможно, они более активны.

И для руководителей сельскохозяйственных предприятий, и для фермеров основным каналом поставок материально-технических сельскохозяйственных ресурсов является частная торговля – коммерческие поставщики и частные лица (см. **Таблицу 9.6**). Государственные поставки по-прежнему играют немаловажную роль, но от коммерческих каналов они сильно отстают. Кроме того, со временем роль государственных поставщиков резко сократилась: согласно исследованию Всемирного банка, в 1996 году 60% крестьян-фермеров приобретали материально-технические сельскохозяйственные ресурсы через государственные каналы, а в 2005 году этот показатель снизился до 15%. Надежда на частную торговлю особенно явно была выражена в отношении приобретения группы 8 наиболее важных ресурсов. По сравнению с сельскохозяйственными предприятиями, КФХ в большей степени рассчитывают на приобретение материально-технических ресурсов у других хозяйств. Вообще говоря, и для сельскохозяйственных предприятий, и для КФХ другие хозяйства являются одним из важнейших источников поставок трех видов ресурсов: семян и рассады, молодых животных и контрактных производственных сельскохозяйственных услуг (механизированные полевые работы). Кроме того, КФХ очень сильно полагаются на другие хозяйства, когда речь идет о покупках сельскохозяйственной техники и оборудования (зачастую бывших в употреблении).

Таблица 9.5. Доступ к покупным сельскохозяйственным ресурсам у руководителей СХП и у крестьян-фермеров*

	Все виды ресурсов (15)			Ресурсы, которые респонденты считают наиболее важными (8)		
	Руководители	Фермеры	Фермеры	Руководители	Руководители	Фермеры
Покупаю все, что необходимо	37	44	43	43	48	48
Покупаю с некоторыми ограничениями	42	35	44	44	36	36
Не имею возможности купить необходимые ресурсы	21	21	12	12	15	15

Таблица 9.6. Каналы поставок сельскохозяйственных ресурсов, используемые руководителями СХП и фермерами*

	Все виды ресурсов (15)			Ресурсы, которые респонденты считают наиболее важными (8)		
	Руководители	Фермеры	Фермеры	Руководители	Руководители	Фермеры
Государственные поставщики	16	14	18	18	15	15
Коммерческие поставщики	44	36	58	58	50	50
Частные лица	8	13	10	10	17	17
Собственное производство	4	3	4	4	3	3
Другие хозяйства	5	7	6	6	9	9
Другие источники	1	1	1	1	2	2

* Показатели, усредненные по видам ресурсов для респондентов, сообщающих, что им необходимо какие-то конкретные ресурсы (в процентах). В Таблице 9.5, в каждой категории для каждого ресурса требовалось дать единственный ответ. В Таблице 9.6, по каждому виду ресурсов допускалось несколько ответов.

В **Таблице 9.7** показано изменение ролей государственных и коммерческих поставщиков за последние 10 лет. Ответы руководителей сельскохозяйственных предприятий и крестьян-фермеров, которые были получены в ходе двух различных исследований, проведенных с разницей более чем в 10 лет (исследование Всемирного банка 1994 г. и Опрос ФАО 2005 г.), свидетельствуют о том, что значимость государственных каналов поставок резко упала, а значимость коммерческих поставщиков - резко возросла. Надежда на другие сельскохозяйственные предприятия как источник материально-технических ресурсов со временем также сильно уменьшилась. В 1994 году основными поставщиками материально-технических сельскохозяйственных ресурсов в Украине были государство и сельскохозяйственные предприятия; к 2005 году ведущую роль в этой области захватил частный коммерческий сектор.

Таблица 9.7. Изменение роли основных каналов поставок: 1994 и 2005 годы*

	Руководители		Фермеры	
	1994 г.	2005 г.	1994 г.	2005 г.
<i>Все виды материально-технических ресурсов (15)</i>				
Государственные поставщики	45	16	42	14
Коммерческие поставщики	7	44	14	36
Другие хозяйства	49	5	22	7
<i>Наиболее важные ресурсы (8)</i>				
Государственные поставщики	65	18	61	15
Коммерческие поставщики	7	58	19	50
Другие хозяйства	56	6	29	9

*1994 г. на основании исследования Всемирного банка; 2005 г. на основании опроса ФАО.

9.2. ДОСТУП К СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКЕ

О наличии сельскохозяйственной техники сообщает довольно большое количество респондентов из всех категорий хозяйств (см. **Таблицу 9.8**). Сельхозтехника имеется практически у всех сельскохозяйственных предприятий; КФХ отста-

ют здесь лишь ненамного, и даже в ЛКХ около 70% респондентов располагают хотя бы какой-то техникой, а примерно у 50% есть тракторы или легкая техника (плуги, культиваторы, сеялки). Наличие автотранспортных средств, и в особенности грузовых, в ЛКХ и КФХ встречается относительно редко.

Таблица 9.8. Наличие сельскохозяйственной техники (в процентах респондентов)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Любая сельскохозяйственная техника	95	89	70
Тяжелая техника	94	85	49
Легкая техника	92	83	57
Автотранспортные средства	91	52	19

Примечание: Тяжелая техника – трактора, уборочные машины, комбайны; легкая техника – плуги, культиваторы, сеялки, трейлеры, и т.п.; автотранспортные средства – грузовые и легковые автомобили.

Таблица 9.9. Среднее количество единиц техники и стоимость техники для респондентов, обладающих хотя бы какой-то техникой (уравновешенная выборка)

	СХП (n = 155)	КФХ (n = 213)	ЛКХ (n = 599)
Количество единиц техники	67	11	3
Тяжелая техника	32%	32%	31%
Легкая техника	43%	53%	58%
Автотранспортные средства	25%	15%	11%
Стоимость, в гривнах	903000	94000	--
Средняя стоимость единицы техники	13500	8500	--

Согласно данным опроса, больше всего единиц техники в расчете на одно хозяйство приходится на сельскохозяйственные предприятия. КФХ отстают от них довольно сильно, а ЛКХ еще больше: в среднем на одно ЛКХ приходится по три единицы сельскохозяйственной техники (см. **Таблицу 9.9**). В хозяйствах всех типов примерно одну треть всей техники составляет тяжелая (трактора, уборочные машины), и еще 40-60% единиц - легкая. Количество автотранспортных средств в хозяйствах всех типов относительно невелико. Примечательно, что в ЛКХ доля тракторов и уборочных машин примерно такая же, что и в других типах хозяйств. Тем не менее, если

судить по средним затратам на единицу техники, по сравнению с КФХ сельскохозяйственные предприятия используют более крупную и более дорогую технику (см. **Таблицу 9.9**).

Таблица 9.10. Сельхозтехника в СХП и в КФХ (в процентах респондентов, усреднено по всем типам техники)

	СХП	КФХ
Собственная	65	88
Арендванная	35	12

Таблица 9.11. Сельхозтехника в ЛКХ*

	% единиц техники
Собственная, принадлежащая семье	37
Приобретенная совместно с другими семьями	13
Арендуются по мере необходимости	50

*Расчитано по сумме единиц техники во всей выборке.

Сельскохозяйственные предприятия и КФХ преимущественно пользуются собственной техникой и иногда берут какое-то оборудование в аренду (см. **Таблицу 9.10**). Сельскохозяйственные предприятия арендуют технику чаще, чем КФХ, среди которых лишь 12% респондентов сообщили, что пользуются арендованной техникой. В большинстве случаев технику сдают в аренду частные источники: сведений о наличии каких-либо государственных лизинговых программ в ходе исследования практически не было. В отличие от КФХ, в ЛКХ сельхозтехнику гораздо чаще арендуют или пользуются ею сообща с другими хозяйствами. В ЛКХ доля собственной техники составляет всего 37% и почти 50% техники по мере необходимости берется в аренду (см. **Таблицу 9.11**). Полученные результаты опроса позволяют утверждать, что в стране существует рынок аренды сельскохозяйственной техники, который явно способствует смягчению тех ограничений в отношении доступа к технике, которые испытывают хозяйства всех типов.

9.3. ЧОВАЯ РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Опрос более чем 40 сельскохозяйственных чиновников районного уровня из четырех областей (Полтавской, Ровненской, Сумской, Черниговской) в значительной степени подтверждает ту картину, которая складывается по результатам исследования. Основной вывод состоит в том, что региональные органы власти больше не вмешиваются в процесс принятия решений в области сельскохозяйственного производства. Вопреки отдельным свидетельствам, они не пытаются убеждать сельскохозяйственных производителей увеличить поголовье скота. Наоборот – в лучших рыночных традициях, районные власти поддерживают ту точку зрения, согласно которой повышение объема производства скота должно быть увязано с повышением относительных цен. В тех редких случаях, когда региональный департамент сельского хозяйства дает рекомендации, касающиеся потенциальной прибыльности тех или иных продуктов сельского хозяйства (скажем, рапсового семени) или ассортимента сельскохозяйственной продукции, местные хозяйства необязательно должны следовать этим советам.

Новая роль районных властей состоит в том, чтобы обеспечивать хозяйства сведениями о состоянии рынка и давать им различные консультации. Они распространяют в районах новые юридические и нормативные документы, определяют лучших поставщиков топлива и удобрений, предоставляют информацию о ценах на материально-технические ресурсы, организуют профессиональные семинары на тему управления сельским хозяйством, ведения бухгалтерского учета и финансов. Районные власти не вмешиваются в договорные отношения между производителями и поставщиками и не выступают в качестве поручителей по кредитам. Так, в одном из районов местные органы власти выступали в роли координатора при объединении поставок местным производителям удобрений от разных поставщиков. Однако условия закупок обсуждались непосредственно с производителями, которые осуществляли

предоплату поставок без каких-либо гарантий со стороны властей. Если районные власти издадут какие-то конкретные рекомендации или директивы, то они касаются только соблюдения юридически обязательных положений трудового законодательства или договорного права и направлены на то, чтобы в хозяйствах не принимали решений, противоречащих закону.

Районные власти никак не влияют на предоставление сельскохозяйственных кредитов. Этими вопросами занимаются непосредственно коммерческие банки, которые выдают кредиты при условии залогового обеспечения (как правило, это скот, зерно, сельхозтехника или будущий урожай) и под 18-21% годовых. Такие процентные ставки считаются заоблачно высокими, и производители всегда стараются организовать какие-то схемы с субсидированными процентными ставками. Согласно данным исследования, респонденты указывают, что в последнее время доступ к кредитам существенно расширился, и многие из «новых хозяйств» начинают накапливать вполне достойную кредитную историю.

10. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА НА СЕЛЕ

В советское время оказание всего спектра социальных услуг на селе было поручено непосредственно крупным колхозам и совхозам. Бюджеты сельсоветов практически полностью зависели от местного колхоза или совхоза, которые выполняли все те функции, которые обычно лежат на местных органах власти: строили дороги, занимались поставками газа, воды и электричества, предоставляли жилье. Колхозы и совхозы традиционно обеспечивали своим членам и работникам, а также другим сельским жителям весь набор льгот и услуг, в том числе услуги врачей, учителей, почтовых служащих и т.п., т.е. тех, кто фактически получал заработную плату от государства и непосредственно в этих колхозах и совхозах не работал. К таким социальным услугам относилось все что угодно: от поставок предметов первой необходимости (обеспечение обслуживания и ремонта жилья, отопление, поставки потребительских товаров по дотационным ценам) до проведения культурно-массовых мероприятий и организации досуга (работа клубов, спортивных сооружений и т.п.). Школы, поликлиники, магазины и другие общественные здания и сооружения на селе обслуживали – а зачастую и строили – именно колхозы и совхозы; при этом государство могло как возместить понесенные при этом затраты, так и нет. Средства на обеспечение всех этих льгот и услуг поступали из доходов колхозов и совхозов, которые фактически сочетали производственные функции с полной ответственностью за обеспечение социальных услуг в сельской местности.

Программа сельскохозяйственной реформы была направлена на то, чтобы крупные сельскохозяйственные предприятия были в большей степени заняты непосредственно сельскохозяйственным производством и извлечением прибылей, что неизбежно требовало снять с них ответственность за оказание социальных услуг на селе. Одним из аспектов реорганизации сельскохозяйственных предприятий было требование, чтобы они избавились от своих социальных активов и передали от-

ветственность за оказание социальных услуг местным советам. Сначала этот процесс шел очень медленно и с перебоями, так как государство не обеспечивало местным советам необходимый бюджет. Еще в 1998 году в ходе исследования Всемирного банка было выявлено, что реорганизованные сельскохозяйственные предприятия по-прежнему оказывают сельскому населению широкий спектр социальных льгот и услуг (см. Lerman, Csaki 2000).

Эта ситуация коренным образом изменилась в 2000 году. Целых 73% опрошенных руководителей сельскохозяйственных предприятий сообщили, что их социальные активы были переданы органам местного самоуправления (муниципалитетам). При этом лишь 26% из этих сельскохозяйственных предприятий передали свои социальные активы до 2000 года, остальные 47% сделали это гораздо позже (см. **рисунок 10.1**). Эти данные согласуются с результатами исследования Всемирного Банка 1998 года, в соответствии с которым свои социальные активы передали сельсоветам до 1998 года всего 20% сельскохозяйственных предприятий (см. предыдущую ссылку).



Рисунок 10.1. Передача социальных активов от сельскохозяйственных предприятий местным советам

Социальные активы повсеместно передавались местным муниципалитетам или государству бесплатно. Из тех 27% предприятий, которые не передали свои социальные активы, одна треть утверждает, что местные муниципалитеты не располагают достаточным бюджетом, чтобы взять на себя ответственность за эти активы, а остальные две трети считают бесплатную передачу социальных активов экономически неприемлемым вариантом и предпочитают по-прежнему поддерживать социальную инфраструктуру на селе самостоятельно.

Поддержка ЛКХ традиционно относилась к социальным функциям крупных сельхозпредприятий. Почти невозможно себе представить, чтобы мелкие крестьянские хозяйства могли нормально существовать без помощи со стороны сельскохозяйственного предприятия. К этой помощи относится и обеспечение механизации полевых работ (вспашка земли, сбор урожая), и поставки материально-технических ресурсов, и содействие в реализации сельскохозяйственной продукции. Если учесть важность ЛКХ как источника дохода для сельского населения, становится понятно, почему, несмотря на низкие зарплаты и постоянные задержки в их выплатах, сельские жители по-прежнему держатся за свои места на сельскохозяйственных предприятиях. Согласно данным опроса ФАО 2005 года, 84% руководителей сельскохозяйственных предприятий регулярно оказывают помощь своим работникам и другим жителям села в ведении их личных хозяйств. Объем этой помощи остался практически на том же уровне, что и до 2000 года (см. предыдущую ссылку).

Однако теперь помощь ЛКХ предприятия оказывают не бесплатно. По нашим оценкам, на поддержку ЛКХ руководитель сельскохозяйственного предприятия ежегодно тратит в среднем 57000 гривен. 76% этой суммы, т.е. 43000 гривен, домохозяйства предприятию возмещают (обычно в форме трудового вклада или в виде сельскохозяйственной продукции), и чистые издержки предприятия, таким образом, составляют всего 14000 гривен в год, или 24% от общей суммы, что эквивалентно примерно 0,5% общих годовых расходов среднего

сельскохозяйственного предприятия. Поскольку, по данным исследования, на каждое предприятие приходится в среднем по 700 ЛКХ, то чистые издержки в расчете на одно домохозяйство составляют всего 20 гривен в год.

Структура распределения помощи сельскохозяйственного предприятия личным крестьянским хозяйствам показана на **рисунке 10.2**. Наибольшая доля - 42% - приходится на оказание помощи в возделывании земли на личном приусадебном участке с использованием сельскохозяйственной техники и с привлечением работников предприятия. Еще 30% составляет помощь в организации поставок материально-технических ресурсов и реализации сельскохозяйственной продукции.

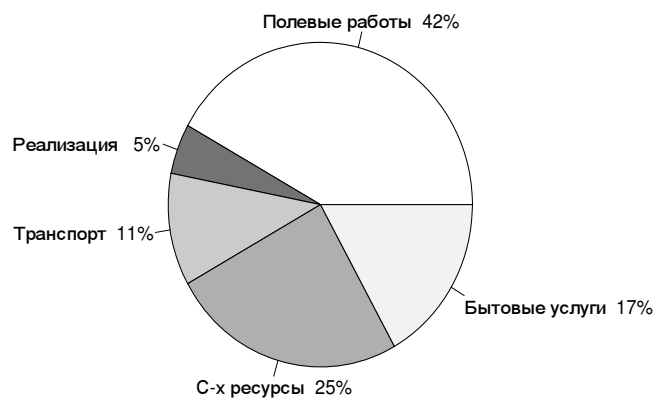


Рисунок 10.2. Структура помощи, оказываемой сельскохозяйственным предприятием ЛКХ (в % от общего объема расходов на оказание такой помощи составляющего 57000 гривен в год на одно предприятие).

В **Таблице 10.1** представлен перечень услуг, оказываемых сельскохозяйственными предприятиями сельскому населению. Данные первой колонки основаны на ответах руководителей сельскохозяйственных предприятий, две других – на ответах глав сельских домохозяйств (ЛКХ) и крестьян-фермеров. Согласно мнению руководителей предприятий, два наиболее важных пункта – это помощь в возделывании участ-

ка и предоставление транспортных услуг. Помощь в обеспечении материально-техническими ресурсами, в том числе оказание ветеринарных услуг и ремонт техники, большинство сельскохозяйственных предприятий также оказывает. Единственным значимым пунктом из категории несельскохозяйственных потребительских услуг остается только оказание помощи школам. Если сравнить ответы глав сельских домохозяйств и крестьян-фермеров, то можно заметить, что ЛКХ получают гораздо больше помощи от сельхозпредприятий, чем крестьяне-фермеры.

Таблица 10.1. Услуги, оказываемые СХП сельскому населению, согласно ответам руководителей предприятий, представителей ЛКХ и крестьян-фермеров (в процентах респондентов)

	Руководители*	ЛКХ	Фермеры
<i>Сельскохозяйственные услуги</i>			
Помощь в возделывании участка	94	47	23
Транспорт	53	18	10
Корма, семена	35	20	5
Ветеринарные услуги	22	22	5
Ремонт и обслуживание техники	15	10	10
Топливо	7	9	8
Удобрения, химикаты для защиты растений	6	15	6
Помощь в реализации продукции	8	8	3
<i>Потребительские услуги</i>			
Субсидии школам	29	9	4
Стипендии студентам	10	7	2
Строительство и ремонт жилья	10	7	3
Льготные потребительские услуги	9	8	3
Здравоохранение	10	13	7

*Процент тех руководителей, которые сообщили, что их предприятие оказывает сельскому населению определенные услуги ($n = 175$, т.е. 84% полной выборки).

11. ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Товарные хозяйства в Украине – и сельхозпредприятия, и КФХ – преимущественно заняты в основных отраслях сельского хозяйства: в растениеводстве, животноводстве, садоводстве и виноградарстве. Уровень диверсификации относительно низок, т.е. несельскохозяйственные виды деятельности развиты довольно слабо (см. **Таблицу 11.1**). Особенно это касается КФХ, где всего 13% респондентов сообщили, что занимаются какой-либо несельскохозяйственной деятельностью. Несельскохозяйственные виды деятельности почти всегда существуют как дополнение к основным отраслям сельского хозяйства.

Таблица 11.1. Диверсификация на сельскохозяйственную и несельскохозяйственную деятельность (в процентах от количества хозяйств)

	СХП (n=208)	КФХ (n=310)
Только сельскохозяйственная деятельность	74	87
Один вид несельскохозяйственной деятельности	15	11
Два вида несельскохозяйственной деятельности	6	1
Более двух видов несельскохозяйственной деятельности	5	1

К основным отраслям сельскохозяйственного производства обычно относятся растениеводство и животноводство (см. **Таблицу 11.2**). Наряду с хозяйствами, занимающимися и тем, и другим, существует также значительный процент хозяйств, специализирующихся только на растениеводстве; особенно это характерно для КФХ. Доля хозяйств, занимающихся исключительно животноводством, пренебрежимо мала. К основным несельскохозяйственным видам деятельности, которыми занимаются сельскохозяйственные предприятия и КФХ, относятся поставки материально-технических ресурсов, реализация и сбыт товаров, а также оказание контрактных производственных сельскохозяйственных услуг (механизированные

полевые работы). Обрабатывающие отрасли являются весьма распространенным видом деятельности среди сельскохозяйственных предприятий, а вот КФХ занимаются этим довольно редко. То, что КФХ редко занимаются животноводством и переработкой сельскохозяйственной продукции, говорит об их явном нежелании или невозможности заняться капиталоемкими видами деятельности.

Таблица 11.2. Виды деятельности сельскохозяйственных предприятий и КФХ (в процентах респондентов; на каждый вопрос допускалось несколько ответов)

	СХП (n=208)	КФХ (n=310)
Растениеводство и животноводство	67	43
Только растениеводство, без животноводства	30	55
Только животноводство, без растениеводства	1	1
Виноградарство, садоводство	9	3
Сельскохозяйственная техника, механизированные услуги	9	7
Реализация с/х продукции, поставка ресурсов	12	5
Переработка	13	3
Транспортные услуги	5	1

Учитывая различия в специализации (растениеводство/животноводство), в номенклатуре продукции КФХ доля растениеводства выше, чем у сельскохозяйственных предприятий (см. **Таблицу 11.3**). В ЛКХ же по-прежнему имеет место тот замечательный баланс растениеводства и животноводства, который был традиционно характерен для украинского и российского сельского хозяйства в советское время. Различия в номенклатуре продукции хозяйств различных типов показаны на **рисунке 11.1**.

Таблица 11.3. Номенклатура сельскохозяйственной продукции хозяйств различных типов (в среднем по хозяйству)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Стоимость продукции, в гривнах	2 240 000	118 000	5 700
Продукция растениеводства, %	70	80	49
Продукция животноводства, %	30	20	51

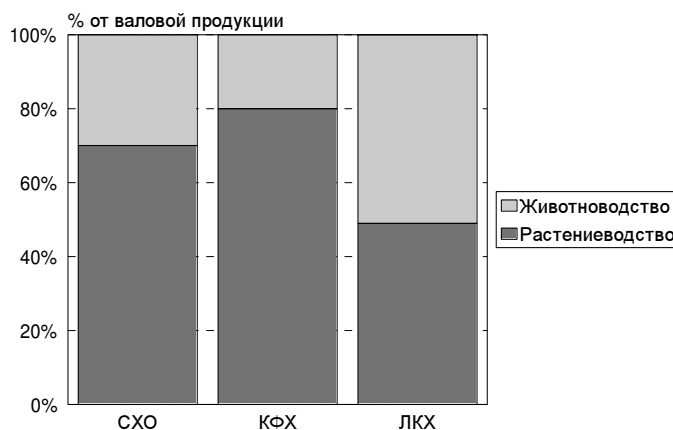


Рисунок 11.1. Структура сельскохозяйственной продукции в хозяйствах различных категорий: СХП, КФХ и ЛКХ.

В товарных хозяйствах предубеждение в отношении животноводства имело место еще до начала второго этапа реформ и сохраняется до сих пор, но после 1998 года наблюдается определенное сближение ассортимента продукции КФХ и сельхозпредприятий. Так, в ходе исследования, которое проводилось в 1998 году Всемирным банком, выявленные различия ассортимента КФХ и сельскохозяйственных предприятий были гораздо большими, чем сейчас: доля продукции растениеводства у сельскохозяйственных предприятий составляла 60%, а у КФХ – 90%. Теперь же сельскохозяйственные предприятия уменьшили долю продукции растениеводства, а КФХ – увеличили. Тот факт, что КФХ стали переключаться на животноводство, может свидетельствовать о накоплении капитала в этом секторе в результате общего подъема производства после 1998 года.

То, что у хозяйств различных типов объем производства продукции в денежном выражении может отличаться на порядок (у сельскохозяйственных предприятий он исчисляется миллионами гривен, у КФХ – сотнями тысяч, у ЛКХ – тысячами; см. **Таблицу 11.3**), непосредственно связано с площадью обрабатываемых земель. Так, сельскохозяйственное

предприятие в среднем обрабатывает 1700 га сельскохозяйственных угодий, КФХ – 150 га, а ЛКХ – 1,7 га. На **рисунке 11.2** видно, что объем производства продукции в денежном выражении растет с увеличением площади обрабатываемых земель (в логарифмическом масштабе по обеим осям координат). Одной только площадью земельных угодий объясняется 78% изменчивости стоимости произведенной продукции. Влияние других факторов масштаба (таких как рабочая сила, техника и поголовье скота) рассматриваются в **Главе 14**, которая посвящена производительности сельскохозяйственного сектора. Среди сельскохозяйственных предприятий хозяйства смешанных производителей гораздо крупнее тех, которые специализируются только на растениеводстве (как по объему выпускаемой продукции, так и по размерам сельскохозяйственных угодий); среди КФХ различия в масштабах между смешанными производителями и теми, которые специализируются исключительно на растениеводстве, статистически значимыми не являются.

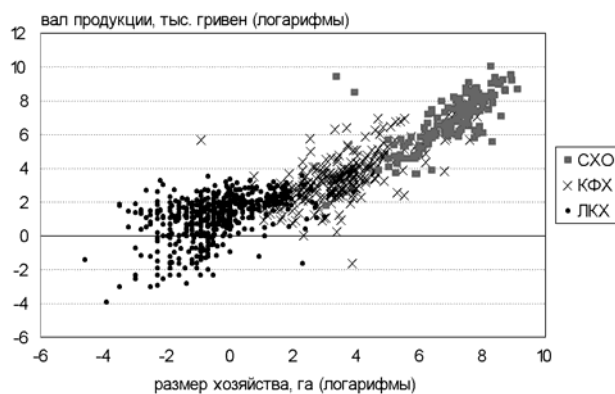


Рисунок 11.2. Объем выпускаемой продукции (в денежном выражении) в зависимости от размеров хозяйства (для хозяйств всех типов) (в логарифмическом масштабе по обеим осям координат).

11.1. СТРУКТУРА ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

С точки зрения землепользования в хозяйствах всех типов основными культурами являются зерновые – главным образом, пшеница и ячмень (см. Таблицу 11.4). Структура посевных площадей у сельскохозяйственных предприятий и у КФХ практически одинакова. Для ЛКХ характерны два отличия: доля земельных площадей, отводимых под зерновые, у них меньше (40% по сравнению с 60% у сельскохозяйственных предприятий и КФХ), а под картофель и овощи – существенно больше (около 30%; у сельскохозяйственных предприятий и КФХ эта доля составляет менее 5%). Эти отличия в структуре посевных площадей отражаются также и в процентном соотношении хозяйств, которые производят различные растениеводческие культуры: так, зерновые производят 90% сельскохозяйственных предприятий и КФХ и всего 50% ЛКХ; а вот картофель и овощи производят 90% ЛКХ и только 20% сельскохозяйственных предприятий и 50% КФХ.

Таблица 11.4. Структура посевных площадей в хозяйствах различных типов (в процентах)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Пшеница	32	27	17
Ячмень	18	18	13
Другие зерновые культуры	17	15	10
Зерновые культуры, всего	67	60	40
Гречиха	3	3	1
Подсолнечник и масличное семя	9	10	7
Сахарная свекла	5	7	3
Картофель и овощи	2	5	29
Виноград и фрукты	2	1	2
Кормовые злаки	13	14	19
Всего	100	100	100
Посевных площадей в расчете на одно хозяйство, га	1157	114	1,51

На **рисунке 11.3** показана подробная структура посевных площадей, используемых под зерновые культуры. У сельскохозяйственных предприятий и КФХ она практически одинаково

ва. ЛКХ засевают пшеницей и ячменем почти такую же долю своих земельных площадей, отведенных под зерновые, что и товарные хозяйства, но при этом под рожь отводят гораздо меньше площади, а под кукурузу – гораздо больше, чем сельскохозяйственные предприятия и КФХ.

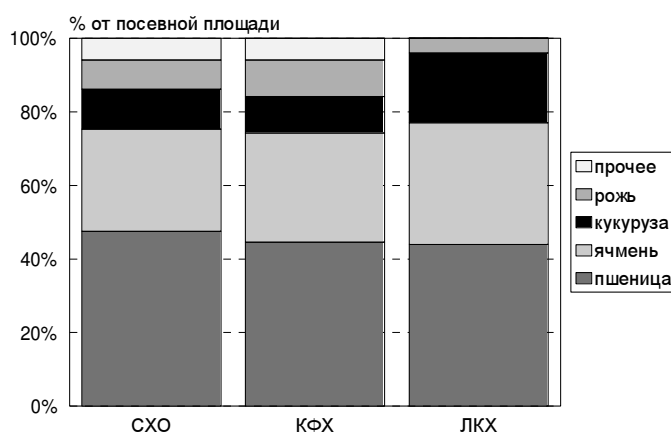


Рисунок 11.3. Структура посевных площадей, отведенных под зерновые культуры, в хозяйствах различных категорий.

11.2. ЖИВОТНОВОДСТВО

Как уже говорилось (см. **Таблицу 11.2**), исключительно на животноводстве хозяйства, за редким исключением, не специализируются: в Украине животноводство практически всегда сочетается с производством продукции растениеводства. В том, что касается животноводства, хозяйства различных типов очень сильно отличаются друг от друга (см. **Таблицу 11.5**). Какой-то домашний скот держат практически во всех ЛКХ, правда, размер «стада» в ЛКХ очень мал: всего 1,6 условных голов. На другом конце шкалы находятся КФХ: менее половины респондентов сообщили, что вообще имеют скот. Однако среднее поголовье в КФХ гораздо больше, чем в ЛКХ: почти 50 условных голов. Наконец, среди сельскохозяйствен-

ных предприятий две трети держат скот, и средний размер стада составляет около 500 условных голов. Что касается птицеводства, то в ЛКХ и в КФХ картина примерно та же, что и с животноводством: в тех хозяйствах, которые держат домашнюю птицу, ее количество в среднем составляет 25 птиц в ЛКХ и 260 - в КФХ. Среди сельскохозяйственных предприятий птицеводством занимаются всего 4%, но зато масштаб здесь уже совсем другой: у этих немногих предприятий средний размер поголовья составляет 26000 птиц.

Таблица 11.5. Животноводство в хозяйствах различных типов

	СХП	КФХ	ЛКХ
Держат домашний скот, %	67	44	94
Держат домашнюю птицу, %	4	37	87
Поголовье скота, условных голов	500	47	1,6
Поголовье птицы	26000	260	25

Таблица 11.6. Источники кормов для скота (структура количества кормов в % для хозяйств, которые держат скот)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Общественные пастбища	--	17	30
Общественные сенокосные луга	--	10	9
Корма собственного производства	93	53	43
Покупные грубые корма	3	8	12
Покупные концентрированные корма	4	12	6
Всего кормов	100	100	100

Таблица 11.7. Использование общественных пастбищ КФХ и ЛКХ

	КФХ	ЛКХ
Используют, % хозяйств, которые держат скот	41	61
Оплата в расчете на условную голову скота в 2004г., в гривнах		
среднее значение	26*	15*
медиана	15#	10#

* Различия статистически значимы по *t*-критерию ($p = 0,05$)

Различия статистически значимы по критерию Уилкоксона ($p = 0,1$)

Для всех типов хозяйств очень большую роль играет наличие кормов собственного производства (см. **Таблицу 11.6**). Собственно говоря, сельскохозяйственные предприятия рас-

считывают на собственные корма почти полностью и покупают их на стороне очень мало. КФХ и ЛКХ в небольших количествах покупают концентрированные корма и сено, но также полагаются в этом смысле на общественные пастбища и сенокосные луга как на источник 30-40% объема кормов. Использование общественных пастбищ более распространено среди ЛКХ (см. **Таблицу 11.7**), которые за голову пастбищного скота также платят меньше фермеров.

Таблица 11.8. Намерения расширить животноводство с учетом наличия кормов и свободы в принятии решений (в процентах респондентов, занимающихся животноводством)

	СХП	КФХ	ЛКХ
1. Желают увеличить производство продукции животноводства	66	54	18
Наличие кормов:			
Меньше оптимального объема	26	13	38
Оптимально для имеющегося поголовья	54	62	47
Кормов достаточно для того, чтобы поголовье можно было увеличить	17	20	6
2. Кормов достаточно, чтобы поголовье можно было увеличить, и желают увеличить поголовье	88	70	34
Свобода в принятии решений относительно размера поголовья	67	81	--
3. Свобода в принятии решений и желают увеличить поголовье	77	55	--

О своем намерении увеличить объем производства продукции животноводства сообщили довольно много руководителей сельскохозяйственных предприятий и крестьян-фермеров (см. **Таблицу 11.8**); ЛКХ же к этому особенно не стремятся. Похоже, что между наличием и доступностью кормов и желанием хозяйств расширить животноводство имеет место определенная корреляция. Это становится очевидным, если сравнить 1 и 2 строки **Таблицы 11.8**: доля респондентов, у которых кормов достаточно и кто хочет увеличить поголовье (строка 2), существенно выше, чем доля тех, кто хотел бы увеличить поголовье, во всей выборке (строка 1). Свобода в принятии решений относительно размеров стада и его состава,

по-видимому, также положительно сказывается на решении расширить животноводство, но это касается уже только руководителей сельскохозяйственных предприятий: доля руководителей в строке 3 больше, чем в строке 1.

На чем же основывается решение о расширении производства в сфере животноводства? Используя данные из **Таблицы 11.8** мы применили простую логистическую модель, чтобы проверить, как существующий размер стада, наличие кормов и независимость в принятии решений от местных властей влияют на намерения СХП увеличить объем продукции животноводства. Полученные результаты приведены в **Таблице 11.9**. Размер имеющегося поголовья особенно не сказывается на решении расширить продукцию животноводства, а вот наличие кормов и свобода выбора являются ограничениями очень значимыми: те респонденты, которые располагают достаточными объемами кормов и не ощущают давления со стороны региональных властей, оказались более склонны к увеличению объема производства продукции животноводства. И это совпадает с мнением чиновников районного уровня: они также считают, что сельскохозяйственные предприятия будут расширять животноводство, когда будут к этому готовы, без какого-либо вмешательства со стороны властей.

Для КФХ, в отличие от предприятий, все коэффициенты в этой модели были статистически незначимыми. Это означает, что на решения фермеров расширить животноводство влияет другой набор факторов. Мы применили альтернативную модель, включающую такие переменные, как надой молока (показатель производительности) или меру рентабельности, основанную на подсчете продуктов животноводства, которые заявлены респондентами как рентабельные. Коэффициенты каждого из этих показателей рентабельности в регрессии получились положительными и статистически значимыми, и это позволяет предположить, что для крестьян-фермеров более важным фактором является именно рентабельность.

**Таблица 11.9. Факторы, влияющие на решение о расширении животноводства на сельскохозяйственных пред-
приятиях***

Объясняющая переменная	Тип переменной	Оценка коэффициента	Значимость (критерий Вальда)	Оценка отношения шансов
Половые	Непрерывная, условных голов	$0,65 \times 10^{-3}$	0,1605	1,0
Наличие кормов**	Переведена в двоичную форму: 1=достаточно для более крупного стада 0=недостаточно (оптимально для имею- щегося поголовья и менее)	2,39 (1 против 0)	0,0254	10,9
Свобода в приня- тии решений**	Тройчатая: 0=затрудняюсь ответить 1=свободен в принятии решений 2= не свободен в принятии решений	1,72 (0 против 2) 1,64 (1 против 2)	0,0338 0,0015	5,6 5,2

*Логистическая регрессионная модель с зависимой переменной, представляющей ответы да/нет на вопрос «Намерены ли вы расширить производство в сфере животноводства?»

**Значимы на уровне 5%.

К сожалению, включение показателей рентабельности в регрессионный анализ вдвое уменьшает количество наблюдений с полным набором данных, используемых при оценке модели. В результате модель с рентабельностью для оценки поведения КФХ получается менее обоснованной.

Вообще говоря, животноводство негативно сказывается на уровне рентабельности хозяйств. У сельскохозяйственных предприятий, которые держат скот, прибыль в среднем составляет 8% от выручки от реализации, а у предприятий, которые животноводством не занимаются вообще, этот показатель равен 23% (однако эти различия не являются статистически значимыми). А поскольку для сельскохозяйственных предприятий животноводство нерентабельно, то неудивительно, что рентабельность не является важным фактором, влияющим на принятие решения относительно содержания скота.

11.3. ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

Сельскохозяйственные предприятия и КФХ продают примерно 60% объема своей продукции (преимущественно не по бартеру, а за деньги), а в ЛКХ доля продукции, идущей на продажу, составляет 20% (см. **Таблицу 11.10**). Остальное используется как промежуточные ресурсы сельскохозяйственного производства, откладывается в запас для будущего использования или потребляется (например, семьей в случае КФХ и ЛКХ или сельскими домохозяйствами в случае сельскохозяйственного предприятия). Это оправдывает термин «товарные производители», который применяется по отношению к сельскохозяйственным предприятиям и КФХ; в отличие от них, ЛКХ является в большей степени «натуральным» хозяйством. Интересно отметить, что среди фермеров имеет место резкое отличие между коммерческой ориентированностью КФХ (в которых на продажу идет 64% выпускаемой продукции) и натуральным хозяйством, которое они ведут на своем личном

приусадебном участке (в их ЛКХ на продажу идет только 19% продукции). Фермеры, как и остальная часть сельского населения, используют продукцию своих ЛКХ главным образом для собственного семейного потребления, а движущим фактором продаж является именно товарное КФХ.

Когда ЛКХ называют натуральным хозяйством, это не вполне справедливо. Целых 62% ЛКХ, включенных в выборку, сообщили, что какая-то часть их продукции идет на продажу, а 10% ЛКХ продают более половины своей продукции. В Опросе ФАО 2005 года процент хозяйств, которые продают часть своей продукции, был практически таким же, как и в исследовании Всемирного банка в 1996 году. В **Таблице 11.11** приведено распределение ЛКХ по объемам продаж. У КФХ в этой таблице, разумеется, уровень товарности гораздо выше: 60% фермеров продают более половины своей продукции.

Таблица 11.10. Распределение продукции хозяйств по объемам использования, в процентах

	СХП	КФХ	ЛКХ	Личные участки КФХ
Продано (за деньги и по бартеру)	57	64	21	19
Использовано в производстве	19	16	23	14
Откладывается в запас	14	11	7	6
Потребляется	10	9	48	62

Таблица 11.11. Доля продукции, идущей на продажу в ЛКХ и КФХ

Доля продукции, идущей на продажу	Процент респондентов	
	ЛКХ	КФХ
Нет продаж	38	15
На продажу идет 1-10% продукции	18	1
10-20%	12	5
20-30%	10	5
30-40%	6	4
40-50%	6	10
На продажу идет более 50% продукции	10	60
Всего респондентов	100	100

В ЛКХ доля продукции, идущей на продажу, явно возрастает с увеличением размеров хозяйства (см. **рисунок 11.4**). Те ЛКХ, размер которых не превышает 1 га, продают менее 20% своей продукции, а те, которые больше 5 га, продают около 30% (различия по категориям статистически значимы). Это вполне соответствует структурам продаж и потребления, характерным для других стран с переходной экономикой. Уровень товарности, как правило, растет с увеличением размеров хозяйства: более крупные хозяйства производят больше товарных излишков, а в очень мелких хозяйствах все, что производится, уходит на нужды собственного потребления семьи. Если посмотреть на это под несколько другим углом, то можно заметить, что средний размер тех ЛКХ, которые продают хотя бы часть своей продукции, составляет 2,1 га; а у тех, в которых все уходит на собственные нужды, - 1,1 га.

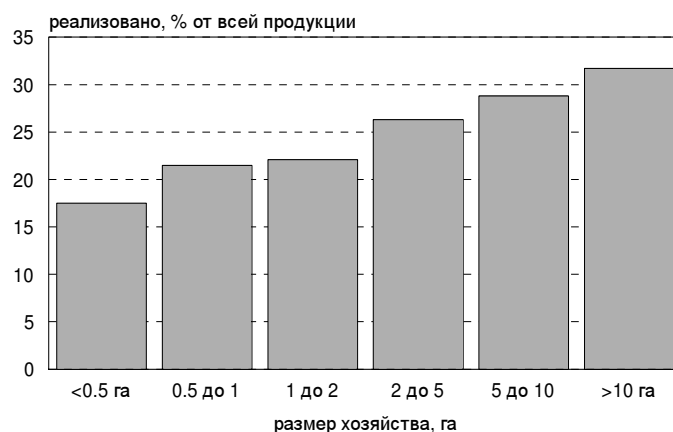


Рисунок 11.4. Доля реализованной продукции в ЛКХ как функция от размера хозяйства

Выручка с оборота поступает преимущественно за счет продаж сельскохозяйственной продукции. Обрабатывающие отрасли и несельскохозяйственные виды деятельности обеспечивают сельскохозяйственным предприятиям 8% выручки, а

КФХ и ЛКХ – только 1%. Это свидетельствует о более высокой степени диверсификации производственной деятельности, характерной для сельскохозяйственных предприятий (см. **Таблицу 11.1**). Различия в номенклатуре сельскохозяйственной продукции разных типов хозяйств (см. **Таблицу 11.2**) выражаются в том, что предприятия и КФХ главным образом продают продукцию растениеводства, а ЛКХ – продукцию животноводства. В ЛКХ на долю животноводческой продукции приходится 70% выручки от продаж, а в КФХ и на сельскохозяйственных предприятиях – 25%.

Таблица 11.12. Каналы реализации продукции (в процентах от объема реализации)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Государственные закупочные организации	15	13	10
Приватизированные перерабатывающие предприятия	21	19	21
Частная торговля и перерабатывающие предприятия	38	40	34
Рынок	9	17	34
Продажи работникам	14	8	--
Другое	3	3	1
Всего	100	100	100

Хозяйства всех категорий осуществляют сбыт своей продукции главным образом по частным каналам, в том числе через коммерческую торговлю и приватизированные обрабатывающие предприятия (см. **Таблицу 11.12**). Структура сбыта почти одинакова у всех производителей. Среди наиболее заметных отличий можно указать то, что у ЛКХ значительно больше доля прямых продаж потребителям на рынке. У сельскохозяйственных предприятий относительно высокий процент продаж приходится на прямые продажи своим работникам и сельскому населению, а КФХ, как и ЛКХ, больше продают на рынке.

12. КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ

Вопросы кредитования, и особенно финансирования оборотного капитала, традиционно считаются одним из основных факторов, влияющих на нормальное функционирование сельскохозяйственного сектора. Это справедливо в отношении любой страны, а для стран СНГ, где рыночные условия пока далеки от идеала, - в особенности. В этой главе мы рассмотрим те результаты исследования, которые относятся к возможностям получения и использования кредитов руководителями сельскохозяйственных предприятий, крестьянами-фермерами и представителями личных крестьянских хозяйств в Украине.

12.1. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТОВ

По частоте и уровню получения кредита все три когорты сельскохозяйственных производителей очень отличаются друг от друга (см. **Таблицу 12.1**). Долги есть у одной трети опрошенных фермеров и у более двух третей руководителей предприятий, а вот среди ЛКХ какие-либо долги числятся лишь за 15% респондентов. Объем задолженности сельскохозяйственных предприятий составляет около 1,5 млн гривен, КФХ – 50000 гривен, а уровень задолженности ЛКХ на порядок меньше – всего около 2000 гривен.

И руководители сельскохозяйственных предприятий, и фермеры считают, что доступ к кредитам у них очень широкий (см. **Таблицу 12.2**): 63% руководителей предприятий и 34% фермеров сообщили, что в той или иной форме берут кредиты. Если пересчитать эти цифры применительно к тому количеству респондентов, которые сообщили, что им нужны кредиты, то получится, что 71% сельскохозяйственных предприятий и 42% КФХ, нуждающихся в кредитах, получают их (как минимум частично). У сельскохозяйственных предприятий доступ к кредитам определенно лучше, чем у КФХ. Этот вывод подтверждается тем фактом, что среди фермеров 45%

респондентов нуждаются в кредитах, но не могут их получить, а среди сельскохозяйственных предприятий доля таких респондентов составляет всего 26%.

Таблица 12.1. Задолженность и получение новых кредитов

	СПХ (n=208)	КФХ (n=310)	ЛКХ (n=852)
Хозяйства, имеющие долги (%)	71	33	15
Сумма задолженности, в гривнах	1 564 000	46 200	2 300
Хозяйства, бравшие новые кредиты в 2004 году (%)	56	24	--
Сумма новых кредитов, полученных в 2004 году, в гривнах	1 200 000	52 000	--
<i>Источники, % респондентов*</i>			
Родственники		29	37
Другие частные лица		27	29
Банки		58	35
Другие источники		<10	<10

* Допускалось несколько ответов.

Таблица 12.2. Представления респондентов о ситуации с кредитами (в процентах респондентов)

	Фермеры (n=310)	Руководители (n=187)
Не нуждаются в кредитах	19	11
Берут кредиты в необходимом объеме	24	38
Кредиты ограничены: берут меньше, чем необходимо	10	25
Нуждаются в кредитах, но не могут их получить	45	26

12.2. ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВ

Из **Таблицы 12.1** видно, что для индивидуального сектора (КФХ и ЛКХ) банки стали очень важным источником кредитов. Несмотря на то, что среди ЛКХ процент заимствований относительно невысок (всего 15%), более одной трети из них сообщают, что берут кредиты в банках. Таким образом, в среде фермеров и сельских домохозяйств на смену неофициальным заимствованиям у родственников и знакомых постепенно приходят официальные кредиты. Для КФХ государство прак-

тически перестало быть источником кредитов: украинский Государственный фонд поддержки фермерства больше не занимается предоставлением или обеспечением кредитов для крестьян-фермеров. Напротив, в ходе исследования, проведенного Всемирным банком в 1992 году, 15% фермеров указали, что Государственный фонд поддержки фермерства является для них источником кредита, а в 1994 году, по данным исследования Всемирного банка, кредиты через этот фонд получали 24% фермеров, а 40% пользовались его услугами как гаранта перед банками.

Таблица 12.3. Структура долга и использование кредитов

	Руководители предприятий	Фермеры
<i>Структура долга, %</i>		
Топливо и энергетика	8	3
Оборотный капитал	47	19
Банки	29	57
Задолженность по зарплате	1	2
Налоги	2	4
Пенсии и социальные отчисления	0	5
Другие кредиторы	12	11
Всего	100	100
<i>Цель кредитов взятых в 2004 г., % респондентов*</i>		
Приобретение мат-тех ресурсов	87	76
Покупка скота	4	7
Инвестиции	9	7
Погашение ссуд	3	1
Выплата зарплат	7	0
Другое	5	7

* Допускалось несколько вариантов ответов

Более подробная информация о структуре и использовании долгов есть только по крупным заемщикам, т.е. по сельскохозяйственным предприятиям и КФХ. Данные, указанные в **Таблице 12.3**, позволяют предположить, что и для сельскохозяйственных предприятий, и для КФХ **главными источниками кредитов являются банки и поставщики материально-технических ресурсов**. Для фермеров более важным источником являются банки, а для сельскохозяйственных пред-

приятий важнее оказались кредиты поставщиков. Это может быть отражением того факта, что фермеры лучше ориентируются в нынешней экономической ситуации. Среди фермеров и руководителей предприятий более трех четвертей респондентов указали, что новые кредиты, взятые ими в 2004 году, пошли на приобретение различных материально-технических ресурсов (см. **Таблицу 12.3**). Вопреки распространенному мнению, ни для КФХ, ни для сельскохозяйственных предприятий **задержки по выплате зарплаты и задолженности по налогам и социальным отчислениям особой проблемой не являются.**

Кроме того, бытует мнение, что во всех странах СНГ одним из важнейших источников финансирования сельскохозяйственного сектора являются товарные кредиты, предоставляемые региональными органами власти, поставщиками и сбытовиками. На самом же деле, **как показало исследование, роль товарных кредитов и кредитов в натуре очень незначительна.** Среди фермеров товарные кредиты вообще почти никто не берет: лишь 17 из 310 респондентов (5%) сообщили, что получают какие-либо товарные кредиты. Главным образом это удобрения – их упомянули 4% респондентов (36 тонн удобрений, или 31000 гривен в расчете на одного фермера). Эти удобрения и другие товарные кредиты фермеры получают от сбытовиков (как государственных, так и частных). Региональные органы власти не дают фермерам никаких товарных кредитов. Для всех фермеров, которые брали в 2004 году новые кредиты ($n=75$), к средней сумме денежного кредита, составляющей 49000 гривен, товарные кредиты добавили по 3000 гривен.

СХП получают товарные кредиты несколько чаще (16% респондентов; см. **Таблицу 12.4**). Для СХП основной формой товарного кредита является топливо (11% респондентов), затем следуют удобрения и химикаты для защиты растений (9% и 6%, соответственно).

Таблица 12.4. Товарные кредиты, получаемые сельскохозяйственными предприятиями (%)

	% предприятий, получивших кредиты		Источники товарных кредитов			
	9	6	Государственные сбытовики	Частные сбытовики	Поставщики ресурсов	Региональные органы власти
Удобрения	9	4	4	4	1	--
Химикаты	6	1,5	1,5	3	1,5	--
Топливо	11	2	2	3	4	2
Семена	3	--	--	3	--	--
Другое	5	3	3	1	1	1
Все товарные кредиты	16					

Таблица 12.5. Объемы и сроки товарных кредитов, получаемых СХП и КФХ*

	СПХ			КФХ		
	Кол-во (в тоннах)	Сумма (в гривнах)	Срок (в месяцах)	Кол-во (в тоннах)	Сумма (в гривнах)	Срок (в месяцах)
Удобрения	110	118 000	9	36	31 000	7
Химикаты	19	85 000	8	--	--	--
Топливо	91	210 000	9	24	40 000	6

*Средние значения вычислялись по тем хозяйствам, которые получили соответствующие товарные кредиты.

Основным источником товарных кредитов являются сбытовики, правда, топливо поставляют также поставщики материально-технических ресурсов и даже региональные органы власти. Никаких других товарных кредитов, кроме топлива, региональные органы власти не предоставляют вообще. Несмотря на то, что СХП берут товарные кредиты довольно часто, вклад этих кредитов в общий объем их заимствований чрезвычайно мал: для всех предприятий, которые брали в 2004 году новые кредиты ($n=116$), к средней сумме денежного кредита, составляющей 1,2 млн. гривен, товарные кредиты добавили по 20000 гривен.

Сельскохозяйственные предприятия получают товарные кредиты в большем объеме, чем фермеры, и, учитывая разницу в размерах предприятий и фермерских хозяйств, это вполне естественно (см. **Главу 8**). В **Таблице 12.5** приведены средние количественные объемы и стоимости товарных кредитов, получаемых сельскохозяйственными предприятиями и КФХ (средние значения вычислялись по тем хозяйствам, которые сообщили, что получают какие-либо конкретные товарные кредиты). Сельскохозяйственным предприятиям предоставляются несколько более выгодные сроки кредитования: 8-9 месяцев по сравнению с 6-7 месяцами для КФХ. К сожалению, вследствие небольшого количества наблюдений проверить эти различия на статистическую значимость не представляется возможным.

12.3. ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ

Для сельскохозяйственных производителей процентные ставки по кредитам установлены в размере примерно 19% годовых: половина респондентов сообщает, что годовые процентные ставки находятся в узком диапазоне от 17% до 21% (см. **Таблицу 12.6**). Эти данные соответствуют сведениям, полученным в результате бесед с чиновниками регионального уровня, которые указали, что процентные ставки колеблются «от 18 до 21% годовых, а иногда доходят и до 25%». Процент-

ные ставки, устанавливаемые для сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, практически одинаковы. Вопреки некоторым единичным свидетельствам, КФХ не приходится платить более высокие проценты по кредитам. Сроки кредитов для этих двух категорий производителей также примерно одинаковы (см. **Таблица 12.6**): как правило, кредит предоставляется на 12 месяцев, но 10% фермеров сообщили, что брали кредиты и на 24, и на 36 месяцев (для сельскохозяйственных предприятий такие «среднесрочные» кредиты почти не характерны). Со временем срок кредита явно сократился – и это произошло одновременно с исчезновением Государственного фонда поддержки фермерства. В исследовании Всемирного банка в 1992 году около 30% фермеров получали долгосрочные займы (на сроки более 3 лет), а в исследовании, проведенном в 1994 году, 25% займов были выданы на сроки от 2 до 5 лет.

Таблица 12.6. Процентные ставки и сроки по кредитам для КФХ и СХП, которые брали кредиты в 2004 году*

	КФХ		СХП	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Кредиты полученные в 2004 г., гривны	49 000	18 000	1 206 000	200 000
Годовая процентная ставка	19	19	19	20
Срок (в месяцах)	14	12	12	12

*24% КФХ и 55% СХП, участвующих в опросе, брали новые кредиты в 2004 г. Среднее и медиана рассчитаны по этой подвыборке.

Как будет видно далее, чаще всего препятствиями к получения кредитов, по мнению респондентов, являются слишком высокие процентные ставки и слишком короткие сроки кредитов (см. **Таблицу 12.11**). Одно из возможных объяснений неудовлетворенности принятыми процентными ставками и сроками кредитов было получено путем проведения среди фермеров и ЛКХ отдельного опроса, посвященного будущим потребностям в кредитах (см. **Таблицу 12.7**). Респонденты указали, что приемлемой процентной ставкой для будущих кре-

дитов было бы 8% (а не 19%, которые они платят в настоящее время), и что кредит им нужен на срок от 3 до 4 лет (а не на 1 год, как сейчас). На таких условиях респонденты готовы были бы брать кредиты на суммы, в несколько раз превышающие нынешний уровень (ср. **Таблицу 12.7** с **Таблицей 12.1**).

Таблица 12.7. Приемлемые процентные ставки и сроки для будущих кредитов

	Фермеры	ЛКХ
Нуждаются в кредитах в следующем году	55%	21%
Сумма (в гривнах)	181 400	19 400
Срок (в месяцах)	46	39
Годовая процентная ставка, %	8	8

Так как в 2004 году уровень инфляции был около 9%, то реальные издержки по сельскохозяйственным кредитам в Украине составляли 9-10% ежегодно; по мировым стандартам, это довольно много. С другой стороны, те 8% годовых, которые устроили бы фермеров, фактически эквивалентны нулевой (или даже отрицательной) процентной ставке, а это, разумеется, экономически недостижимо.

12.4. УРОВЕНЬ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

И у сельскохозяйственных предприятий, и у КФХ **уровень задолженности не особенно высок**: средний размер долга соответствует выручке с продаж за 6-7 месяцев (см. **Таблицу 12.8**). Иными словами, выручка с продаж за 6-7 месяцев покрывает выплату всего долга хозяйства целиком. Согласно известному практическому правилу, если задолженность можно погасить за счет выручки с продаж менее чем за 12 месяцев, то поводов для беспокойства нет. По сравнению с 1998 годом, у сельскохозяйственных предприятий в 2005 году ситуация заметно улучшилась: в 1998 году, согласно исследованию Всемирного банка, отношение суммы долга к выручке от продаж было около 2 лет, и, соответственно, задолженность предприятий вызывала серьезную озабоченность. Разумеется, погаше-

ние долга производится за счет прибылей, а не из валовой выручки от продаж. В одном из предыдущих исследований Всемирного банка, касающегося задолженности хозяйств (см. Csaki, Lerman, Sotnikov, 2001), было выявлено, что одной из основных причин высокого уровня задолженности хозяйств является их нерентабельность. В настоящем исследовании мы не нашли какой-либо статистически значимой зависимости между объемом долга и размером прибыли (долги и рентабельность предприятий обсуждаются в отдельном разделе ниже).

Таблица 12.8. Задолженность производителей сельскохозяйственной продукции (в месяцах реализации)*

	КФХ (n=65)	СХП (n=119)
Реализация, в гривнах	68 000	1 950 000
Долг, в гривнах	42 000	1 020 000
Отношение суммы долга к выручке от реализации	7,4 месяцев	6,3 месяцев

* Вычисления произведены по подвыборке наблюдений с данными и по долгу и по выручке.

И руководители сельскохозяйственных предприятий, и фермеры, как правило, погашают свои долги в срок, а вот с взысканием задолженности все не так просто (см. **Таблицу 12.9**). Счета поставщиков обычно оплачиваются вовремя, но взыскание дебиторской задолженности может представлять проблему, особенно для сельскохозяйственных предприятий: всего 25% их руководителей сообщили, что им удастся получать долги клиентов в установленный срок. Однако в целом **неплатежи серьезной проблемой не являются**. Только 22% фермеров сообщили, что у них имеется какая-либо дебиторская задолженность; среди сельскохозяйственных предприятий она есть у двух третей респондентов. Структура дебиторской задолженности по рыночным меркам выглядит вполне нормально; доля частной торговли существенно больше, чем доля государственных закупок (см. **Таблицу 12.10**). Для сравнения, в 1992 году, согласно данным исследования Всемирно-

го банка, на госзакупки приходилось 71% дебиторской задолженности, а на частную торговлю - 6%.

Таблица 12.9. Своевременность погашения долга и взыскания дебиторской задолженности (в процентах респондентов, давших ответы на эти вопросы)

	Погашения		Взыскания	
	СХП	КФХ	СХП	КФХ
В срок	60	81	25	47
С задержкой на 1-2 месяца	24	16	38	31
С задержкой на 3-6 месяцев	11	1	19	9
С задержкой более чем на 6 мес.	5	2	17	13

Таблица 12.10. Структура дебиторской задолженности (в %)

	КФХ (n=68)	СХП (n=136)
Перерабатывающие предприятия	36	24
Частная торговля	24	33
Государственным закупочные организации	16	7
Госбюджет	2	13
Местные органы власти	0	2
За услуги предприятиям и фермерским хозяйствам	4	11
Другое	18	11
Общая дебиторская задолженность	100	100

12.5. ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА

Около 80% респондентов из числа фермеров и руководителей сельскохозяйственных предприятий жалуются на наличие определенных препятствий для получения кредита (см. **Таблицу 12.11**). По степени серьезности обе категории респондентов располагают эти препятствия примерно одинаково. Дальнейший анализ показывает, что разница в восприятии тех, кто фактически брал кредиты в 2004 году, и тех, кто этого не делал, практически отсутствует.

Таблица 12.11. Препятствия для получения кредита (в процентах респондентов, указавших соответствующее препятствие)

	КФХ (n=310)	СХП (n=208)
Непогашенная задолженность	1	12
Высокая процентная ставка	57	51
Слишком короткий срок кредита	26	28
Отсутствие залога	23	19
Сложная процедура подачи заявки на получение кредита	18	17
Банки ограничивают выдачу кредитов	16	15
Высокий риск невозврата полученного кредита	12	19
Отсутствие доступных для с/х сектора банков	12	6
Недостаток информации о кредитовании	5	1
Плохая кредитная история	2	2
Другое	3	1
Любые препятствия	80	76

Три основных фактора, которые чаще всего называют препятствиями для получения кредита, – это высокие процентные ставки, короткие сроки кредитов и отсутствие залога. Эти факторы постоянно присутствуют во всех исследованиях, проводимых в Украине и других странах СНГ. Любопытно отметить, что и для тех, кто жалуется на высокие процентные ставки и короткие сроки кредитов, и для остальных респондентов величина процентной ставки и сроки по кредитам практически одинаковые.

Один из факторов, которому фермеры и руководители сельскохозяйственных предприятий придают явно различную степень значимости, является наличие непогашенной задолженности как препятствия для получения кредита: фермеры не считают этот фактор особенно важным, а вот руководители предприятий указали его как относительно значимый (см. **Таблицу 12.11**). Это может объясняться тем фактом, что у предприятий и у КФХ разный уровень задолженности: у КФХ он относительно невысокий, и, соответственно, непогашенные обязательства не являются препятствием для получения новых кредитов, а у СХП долги могут быть довольно большими, и

наличие непогашенной задолженности может повлиять на доступ к новым кредитам. Такие факторы, как отсутствие доступных для сельскохозяйственного сектора банков или отсутствие информации о кредитах, ни фермеры, ни руководители предприятий особенно важными не считают. Другая «страшилка» кредитного рынка в странах СНГ – сложность процедуры подачи заявки на получение кредита – в Украине воспринимается как фактор средней степени значимости. Но при этом для фермеров, которые получали кредиты в 2004 году, он оказался более важным (руководителей предприятий это не касается!): одна треть этой подгруппы респондентов сочли, что сложность процедуры подачи заявки – это серьезное препятствие для доступа к кредиту (по сравнению с 18% по общей выборке).

Плохая кредитная история – фактор, который в странах рыночной экономикой важен и для заемщиков, и для кредиторов, – в нашем исследовании получил очень низкий «рейтинг» (см. **Таблицу 12.11**). Это вполне согласуется с результатами недавнего исследования российских сельскохозяйственных предприятий (см. Subbotin, 2005): там кредитная история также не была названа статистически значимым фактором, влияющим на доступ к кредиту. Возможно, это объясняется тем, что для финансовой системы всех стран СНГ само понятие кредитной истории пока еще воспринимается как что-то совершенно непонятное и необычное, и потому как кредиторы, так и заемщики просто не в состоянии оценить ее истинную роль в возможном дефолте.

Беседы с чиновниками регионального уровня пролили некоторый свет на структуру банковской деятельности в сельской местности. Крупные коммерческие банки («Аваль», «Проминвестбанк», «Приватбанк», «Правэксбанк») имеют достаточно широкую сеть своих отделений по всей стране; в каждом районе есть по 3-6 их отделений. Разумеется, 2-4 отделения работают напрямую с производителями сельскохозяйственной продукции. Заемщики могут свободно выбрать банк и обсудить условия кредитного договора с банковскими

служащими. На этапе переговоров о предоставлении кредита районные органы власти могут выступать в качестве консультанта для заемщика – а иногда и для банка тоже.

12.6. ЗАЛОГ И ГАРАНТИИ ПО КРЕДИТУ

Фермеры и руководители сельскохозяйственных предприятий очень часто предоставляют обеспечение по кредиту, ЛКХ – гораздо реже (см. **Таблицу 12.12**). Это может быть отражением того факта, что ЛКХ чаще прибегают к неофициальным займам у родственников и других частных лиц (см. **Таблицу 12.12**). И действительно, на **рисунке 12.1** видно, что сельские домохозяйства занимают из неофициальных источников практически без всякого залога, а 50% тех, кто берет ссуды в банках, обязаны какое-то обеспечение предоставить. Фермеры, делая официальные заимствования, также чаще обязаны предоставить залог, чем когда занимают из неофициальных источников; правда, здесь разрыв не так велик, как в случае с ЛКХ.



Рисунок 12.1. Использование залога для официальных и неофициальных кредитов (КФХ и ЛКХ).

Таблица 12.12. Использование залога (в процентах респондентов)

	СХП	КФХ	ЛКХ
<i>Предоставляют залог или гарантии</i>			
Вся выборка	75	53	4
Те, кто брал кредиты в 2004 г.	96	73	23
<i>Вид обеспечения(допускалось несколько вариантов ответа)</i>			
Земля	10	12	0
Скот	48	12	20
Сельскохозяйственная техника	52	51	10
Будущий урожай	54	23	0
Здания и сооружения	12	37	27
Гарантия предприятия	1	2	13
Гарантия государства	1	1	0
Гарантия частного лица	--	3	7
Другое	3	2	27
<i>Количество видов обеспечения:</i>			
1	43	50	77
2	38	31	13
3	17	6	--
<i>Согласитесь ли вы предоставить в качестве залога землю, если у вас не будет иного выбора?</i>	--	36	24

Основными видами залога, о которых сообщили фермеры и руководители предприятий, являются сельскохозяйственная техника и будущий урожай. Домашний скот часто становится залогом для сельскохозяйственных предприятий и домохозяйств, но к фермерам, которые обычно держат очень мало домашнего скота, это не относится. ЛКХ, а также крестьяне-фермеры часто используют в качестве залога здания и сооружения (вероятно, закладная оформляется на семейный дом). Земля используется как залог очень редко, и индивидуальные землевладельцы (фермеры и ЛКХ) считают вариант оформления закладной на землю не слишком привлекательным. В этом смысле ситуация по сравнению с 2000 годом несколько не изменилась.

Отсутствие или недостаточность залога воспринимается респондентами как одно из трех важнейших препятствий для получения кредита (см. **Таблицу 12.11**). Но в реальности из

тех руководителей сельскохозяйственных предприятий, которые используют залог по кредитам, препятствием это считает только половина респондентов. Еще более любопытная ситуация складывается с фермерами: фактически предоставляют кредитодателям какой-то залог 87% из тех, кто считает необходимость предоставления залога препятствием, а из тех, кто на это не жаловался, - только 66%. Возможно, еще одним свидетельством того, что необходимость предоставления залога на самом деле не является такой уж серьезной проблемой, может служить тот факт, что 55% руководителей предприятий и 37% фермеров используют более одного вида залога.

12.7. ЧАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И РАБОТА С БАЧКАМИ

Руководители сельскохозяйственных предприятий и фермеры взаимодействуют с налоговыми органами ежемесячно (см. **Таблицу 12.13**). Чиновники регионального уровня отмечают, что вследствие столь строгого контроля со стороны налоговых органов в настоящее время налоговая инспекция (а также органы санитарно-эпидемиологического надзора) являются единственными органами управления, которые имеют возможность повлиять на принятия решения и выдвинуть свои требования по отношению к производителям сельскохозяйственной продукции.

Таблица 12.13. Частота предоставления налоговой отчетности

	СХП (n=208)	КФХ (n=310)
Ежемесячно	81	52
Ежеквартально	14	32
Раз в полгода	0	0
Ежегодно	1	4
Другое	--	--
Не дали ответа	3	12

Систематическое и корректное ведение бухгалтерского учета и осуществление финансовых операций через банков-

ские счета, естественно, являются одним из тех факторов, которые способствуют тому, чтобы проблемы во взаимоотношениях с налоговыми органами были минимальными. Бухучет ведется на всех сельскохозяйственных предприятиях, и 98% из них сообщают, что имеют счета в банках. Среди фермеров бухучет ведет 89% респондентов, банковские счета имеют 71% (68% респондентов сообщили, что и имеют банковские счета, и ведут бухучет). Бухучет в КФХ ведется преимущественно самим фермером или членом его семьи (46% и 23% респондентов, соответственно). К услугам профессиональных бухгалтеров или бухгалтерских фирм прибегает менее трети респондентов.

Таблица 12.14. Насколько часто вы пользуетесь банковским счетом для совершения платежей или взыскания дебиторской задолженности? (в процентах респондентов)

	Платежи		Взыскания	
	СХП (n=208)	КФХ (n=310)	СХП (n=208)	КФХ (n=310)
Всё проходит через банк	64	25	55	23
Через банк проходит более половины	23	24	24	20
Через банк проходит менее половины	6	16	9	15
Не пользуюсь банковским счетом для платежей и взыскания	7	35	12	42

Несмотря на то, что банковские счета имеют почти все фермеры, довольно большой их процент (30-40%) не пользуется этими счетами для совершения платежей и взыскания дебиторской задолженности (см. **Таблицу 12.14**). Главным образом это объясняется тем, что фермеры предпочитают расчеты наличными или бартерные сделки (17% всех фермеров в исследовании), или тем, что их заказчики или поставщики не имеют своего банковского счета (5%, см. **рисунок 12.2**). Однако сельскохозяйственные предприятия большинство своих операций проводят через банк. В целом, по нашему мнению, **внебанковский оборот денежной наличности в Украине не**

такой уж большой, хотя в отношении стран СНГ об этом говорят довольно часто.

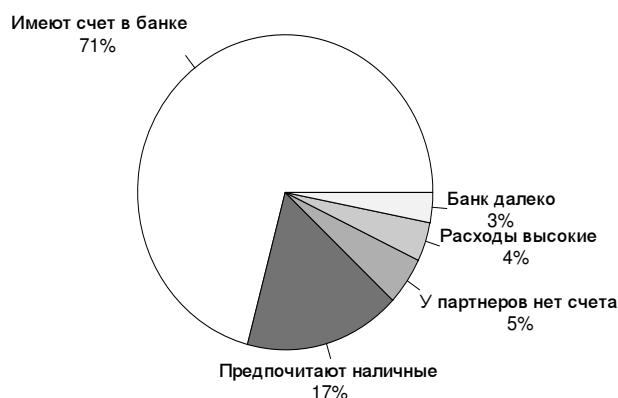


Рисунок 12.2. Использование банковских счетов крестьянами-фермерами.

12.8. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ

Большинство респондентов во всех трех когортах имеют те или иные инвестиционные планы на ближайшее будущее. Две трети товарных производителей (сельскохозяйственные предприятия и КФХ) планируют совершить вложения в производственные фонды; наиболее приоритетными были названы закупки сельскохозяйственной техники и домашнего скота (см. **Таблицу 12.15**). Сельские домохозяйства (ЛКХ) говорят о возможных сельскохозяйственных инвестициях не так часто (и также в большей степени склоняются к вложениям в покупку техники и домашнего скота). Они примерно поровну делятся на тех, которые планируют инвестиции в хозяйство и потребительские инвестиции (т.е. вложения в строительство дома, покупку автомобиля и товаров длительного пользования). Описание инвестиционных планов всех трех категорий респондентов приводится на **рисунке 12.3**. Здравый смысл подсказывает, что если у населения большие инвестиционные

планы, то обычно это является признаком делового оптимизма и надежд на экономическую стабильность. В этом смысле результаты, приведенные в **Таблице 12.15** и на **рисунке 12.3**, выглядят для сельской Украины весьма обнадеживающе.

Оценочная стоимость будущих хозяйственных инвестиций составляет 33% объема выручки от продаж для сельскохозяйственных предприятий и 53% – для КФХ. Такие инвестиционные планы, безусловно, можно считать очень амбициозными.

Таблица 12.15. Инвестиционные планы руководителей сельскохозяйственных предприятий, фермеров и ЛКХ (в процентах респондентов; допускалось несколько вариантов ответа)

	СХП	КФХ	ЛКХ
<i>Хозяйственные инвестиции</i>			
Приобретение сельхозтехники	60	54	10
Приобретение домашнего скота	32	22	25
Строительство хозяйственных сооружений	17	17	8
Разведение садов и виноградников	6	5	3
Приобретение перерабатывающего оборудования	13	9	2
Другие хозяйственные инвестиции	12	9	3
Все хозяйственные инвестиции	67	67	36
<i>Потребительские инвестиции</i>			
Строительство дома	--	9	6
Покупка автомобиля	--	8	6
Покупка потребительских товаров длительного пользования	--	7	21
Другое	--	2	2
Все потребительские инвестиции	--	22	32
Все инвестиции	67	72	56

О высокой степени оптимизма в отношении будущих инвестиций можно судить также на основании сравнения оценочных затрат и фактического объема инвестиций в 2004 году (см. **Таблицу 12.16**). Доля респондентов, планирующих осуществить инвестиции, гораздо выше, чем доля тех, кто действительно осуществил инвестиции в 2004 году; общий объем оценочных инвестиционных затрат по всей выборке оказался в

5-8 раз выше фактического объема инвестиций в 2004 году. Фермеры проявляют гораздо больший оптимизм в отношении своих инвестиционных планов, чем руководители сельскохозяйственных предприятий; вероятно, это объясняется недостатком опыта. ЛКХ также оценивают свои инвестиционные планы очень высоко: планируемый объем инвестиций (и хозяйственных, и потребительских) достигает 110% общего дохода домохозяйства.

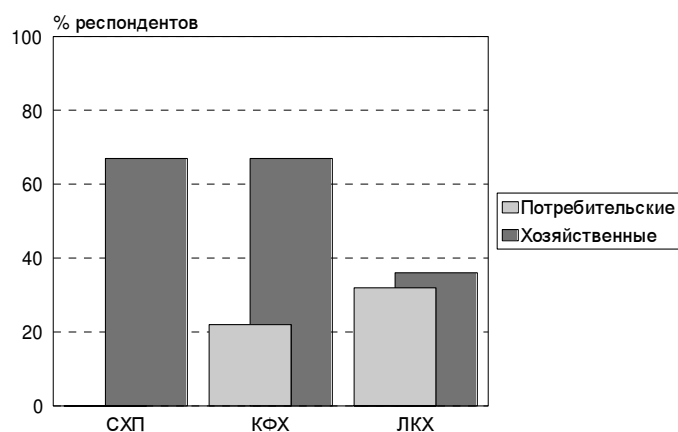


Рисунок 12.3. Планы, касающиеся хозяйственных и потребительских инвестиций, во всех трех категориях респондентов.

Руководители предприятий и фермеры планируют финансировать свои инвестиции за счет собственных средств (сбережений) и банковских кредитов примерно в равной степени (см. Таблицу 12.17). ЛКХ же рассчитывают главным образом на семейные сбережения и лишь немного - на банковские кредиты. В общем и целом, о неофициальных заимствованиях у родственников как об источнике финансирования будущих инвестиций говорит лишь небольшая часть респондентов из числа фермеров и ЛКХ. Руководители сельскохозяйственных предприятий как один из вариантов финансирования инвестиций упоминают лизинг (в основном в отношении сельхозтехники, но также это касалось и перерабатывающего оборудова-

ния и оборудования для животноводческих хозяйств). Для всех трех категорий респондентов намерения финансировать свои будущие инвестиции с привлечением банковских кредитов в целом согласуются с наблюдаемой частотой получения кредитов по всей выборке (см. **Таблицу 12.1**).

Таблица 12.16. Фактические и планируемые инвестиции

	Фактические хозяйственные инвестиции, 2004	Планируемые хозяйственные инвестиции	Соотношение планируемых и фактических инвестиций, разы
Респонденты, %			
СХП	30	61	2
КФХ	12	64	5
Сумма, млн. гривен			
СХП	21	102	4,9
КФХ	3,6	27,5	7,6

Примечание: Процент респондентов – это те, кто дал ответы на вопросы о фактических объемах инвестиций в 2004 году и о планируемых хозяйственных инвестициях; суммы (в миллионах гривен) – это общие суммы по всей выборке.

Таблица 12.17. Источники финансирования планируемых инвестиций (процент респондентов по всем вариантам инвестиций)

	Собственные средства, сбережения	Банковский кредит	Займы у родственников	Прочие займы
СХП (n=208)	35	38	--	17*
КФХ (n=310)	39	35	7	2
ЛКХ (n=852)	43	12	4	2

*В том числе 12% – лизинг.

12.9. Прибыль и долги в СХП

Участовавшие в исследовании сельскохозяйственные предприятия предоставляли информацию о своих прибылях и убытках на основании годовой финансовой отчетности. С учетом того, что респонденты отвечали на вопросы, касающиеся финансового состояния, не полностью, анализ прибылей можно было провести в лучшем случае по 142 из 208 опрошенных

предприятий. Из них 70% являются рентабельными (валовая прибыль положительна), а 30% - убыточными. Эти цифры говорят о существенном улучшении ситуации по сравнению с 1997 годом, когда убыточными оказались 84% обследованных предприятий (исследование Всемирного банка 1998 года). Увеличение доли рентабельных хозяйств сопровождалось значительным ростом уровня прибыльности (см. **Таблицу 12.18**). В 1997 году рентабельность по выборке (отношение валовой прибыли к объему продаж) была отрицательной и равнялась -24% (убыток), а в 2005 году - положительной и составила уже +12% (прибыль). У рентабельных предприятий как у подгруппы этот показатель вырос с 11% в 1997 году до 25% в 2005 году.

Таблица 12.18. Рентабельность СХП в 2005 году по сравнению с 1997 годом*

	Предприятия, %		Рентабельность#, %	
	2005	1997	2005	1997
Все предприятия	100	100	+12	-24
Рентабельные предприятия	70	16	+25	+11
Убыточные предприятия	30	84	-21	-39

*Данные за 1997 г. взяты из исследования Всемирного банка 1997 г.

#Отношение прибыли к выручке от реализации.

Похоже, что рентабельность сельскохозяйственных предприятий никак не связана со способом или временем их реорганизации. Соотношение 70/30 (т.е. 70% рентабельных и 30% убыточных предприятий), которое было выявлено по всей выборке, остается неизменным как для новых реорганизованных предприятий (т.е. тех, которые были созданы как новые организации или путем деления бывших коллективных сельскохозяйственных предприятий), так и для преемников старых предприятий (т.е. хозяйств, которые стали непосредственными преемниками бывших колхозов). Такое же соотношение было получено и для сельскохозяйственных предприятий, созданных до и после 1999 года. Следовательно, предприятия «новой волны» функционируют ничуть не лучше, чем более старые

хозяйства, и повышение рентабельности является просто общей характеристикой этой экономической системы.

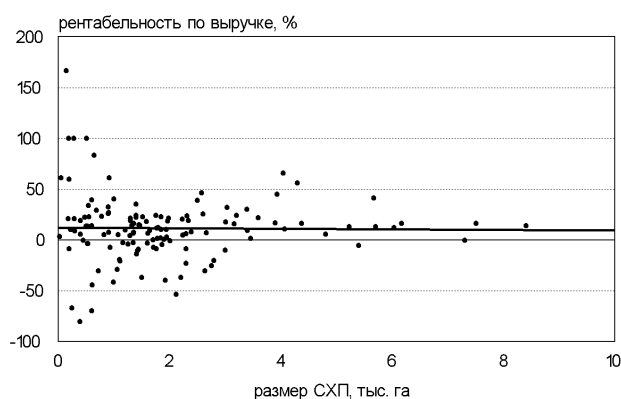


Рисунок 12.4. Рентабельность СХП и площадь угодий

Не обнаружено также и зависимости между рентабельностью и размерами хозяйств: несмотря на то, что в среднем рентабельные предприятия несколько крупнее убыточных (2000 га по сравнению с 1700 га), статистически значимыми эти различия не являются ($p = 0,25$). Отсутствие связи между рентабельностью и размером хозяйства ясно видно на **рисунке 12.4**: рентабельность остается неизменной и составляет в среднем 12%, вне зависимости от площади земельных угодий.

Таблица 12.19. Долги и рентабельность предприятий

	Средняя прибыль, тыс. гривен	Средняя рентабельность#, %	Убыточные предприятия, %
Предприятия, не имеющие долгов	690*	24*	27
Предприятия, имеющие долги	270*	9*	30

#Отношение прибыли к выручке от реализации.

*Различия статистически значимы при $p = 0,10$.

У предприятий, имеющих долги, в целом ниже и уровень прибыли, и уровень рентабельности по сравнению с теми, у

которых долгов нет (см. **Таблицу 12.19**). Это статистически значимое различие в уровне прибыли не может объясняться различиями в размерах хозяйств, так как у предприятий обеих категорий размеры землепользования составляют 1600-1800 га. Однако регрессионный анализ не выявляет какой-либо статистически значимой зависимости между объемом долга и размером прибыли (или рентабельностью). Не обнаружено также и статистически значимых различий в доле нерентабельных предприятий среди тех хозяйств, которые имеют или не имеют долгов: в обеих категориях убыточные предприятия составляют 30%. Если и есть какая-то связь между рентабельностью предприятия и наличием у него долгов, то она явно очень слабая (особенно с учетом небольшого количества наблюдений в нашей выборке).

13. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Человеческий капитал является одним из основных факторов производства. Анализ человеческого капитала состоит из двух аспектов: количественного измерения, которое характеризует трудовые ресурсы по количеству занятых или по количеству рабочих дней, проведенных на рабочем месте; и качественного измерения, которое характеризует уровень образования, квалификацию и возрастную структуру трудовых ресурсов. В этой главе мы рассмотрим как количественные, так и качественные характеристики рабочей силы, занятой в сельскохозяйственных структурах исследуемых категорий.

13.1. КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Мы располагаем достаточно подробной информацией о членах семей участвовавших в выборке КФХ и ЛКХ и, соответственно, можем полностью оценить весь человеческий капитал для этих категорий респондентов. Что же касается человеческого капитала сельскохозяйственных предприятий, то полная информация есть только об их руководителях, а об остальных работниках предприятия имеются лишь самые общие сведения.

В целом крестьяне-фермеры и члены их семей определенно моложе тех сельских семей, которые ведут личное хозяйство, и у фермеров количество членов семьи старше 60 лет меньше (см. **Таблицу 13.1**). У фермера и его супруги выше уровень образования, чем в семьях, ведущих ЛКХ. Большой размер семьи, более молодой ее состав и более высокий образовательный уровень – все вместе это увеличивает фонд человеческого капитала, и семьи фермеров в этом смысле оказываются в более выгодном положении по сравнению с остальными сельскими домохозяйствами.

Таблица 13.1. Характеристики сельских семей: крестьяне-фермеры и сельские домохозяйства (ЛКХ)

	Крестьяне-фермеры	ЛКХ
Размер семьи*	4,0	3,5
Возраст главы семьи*	48	53
Возраст супруги*	45,6	47,4
Средний возраст членов семьи*	37	43
Иждивенцы: <16	14%	15%
>60	9%	19%
Образование – глава семьи		
Высшее	52	21
Среднее специальное	34	40
Среднее	12	24
Начальное	2	15
Образование – супруга		
Высшее	33	21
Среднее специальное	47	39
Среднее	15	29
Начальное	5	11
Уровень образования для главы семьи и его супруги по 4-балльной шкале* (1=низший, 4=высший)	3,2	2,6

*Различия статистически значимы при $p < 0,1$.

У руководителей сельскохозяйственных предприятий образовательный уровень даже выше, чем у фермеров (см. **рисунок 13.1**; статистически значимые различия в образовательном уровне, согласно которым у руководителей предприятий он выше, чем у фермеров, а у фермеров выше, чем у глав ЛКХ, были получены в соответствии с критерием Бонферрони). В этой когорте высшее образование имеют 87% респондентов. Средний возраст руководителя предприятия (как и фермера) – 48 лет, а опыт работы в сельском хозяйстве – 23 года. Таким образом, опыт работы в сельском хозяйстве у руководителей предприятий гораздо больше, чем у фермеров (у них он составляет только 14 лет). И у руководителей сельскохозяйственных предприятий, и у фермеров стаж на нынешнем месте работы составляет примерно 8 лет (для фермеров отчет идет начиная со времени создания их хозяйства).

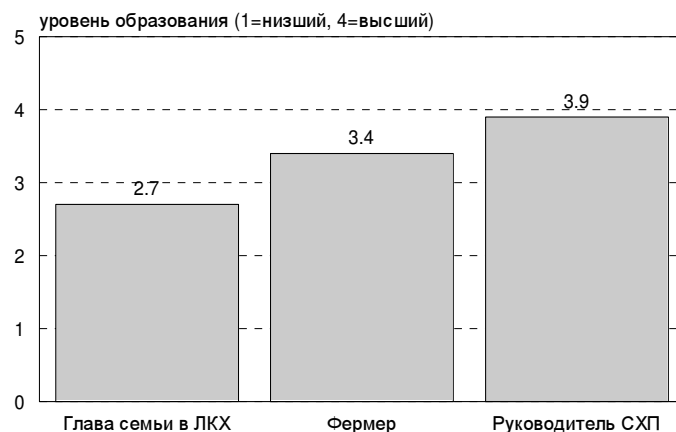


Рисунок 13.1. Уровень образования респондентов из различных категорий (средний уровень по 4-балльной шкале: 1=низший, 4=высший).

Таблица 13.2. Опыт работы: руководители сельскохозяйственных предприятий и крестьяне-фермеры

	Руководители предприятий	Крестьяне-фермеры
Уровень образования по 4-балльной шкале (1=низший, 4=высший)	3,9	3,4
Опыт работы в сельском хозяйстве (лет)	23	14
Стаж на нынешнем месте работы (лет)	8	8
<i>Предыдущая занятость (процент респондентов):</i>		
Руководитель СХП, главный специалист	55	21
Не руководящая должность на СХП	28	41
Фермер	1	--
Региональное с/х управление	2	2
Руководитель вне аграрного сектора	2	3
Наемный работник вне аграрного сектора	6	20
Самозанятость вне аграрного сектора	4	6
Студент	1	4
Другое	1	3
Всего	100	100

Большинство руководителей ранее занимали руководящие должности на каком-либо сельскохозяйственном предприятии, и еще 30% пришли на свою нынешнюю должность с неруководящей работы на сельскохозяйственном предприятии (см.

Таблицу 13.2). Опыт работы в сельском хозяйстве имеют в общей сложности 84% руководителей сельскохозяйственных предприятий. Что же касается фермеров, то только 62% из них пришли в аграрный сектор, имея соответствующий опыт работы в сельском хозяйстве, и довольно многие (20% респондентов) ранее были рядовыми наемными работниками вне аграрного сектора. Безусловно, большинство фермеров имеет соответствующий опыт в своей новой «профессии», но опыт работы в сельском хозяйстве у них явно меньше, чем у руководителей предприятий.

13.2. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЗАНЯТОСТИ

Фермеры в основном работают в семейном хозяйстве; всего 12% из них работают по найму вне фермы (см. **Таблицу 13.3**). Как правило, в семье фермера источник диверсификации доходов обеспечивает супруга: 21% из них работают по найму, и еще 5% относятся к категории самозанятого населения и работают вне семейного хозяйства. Главы сельских домохозяйств (ЛКХ) и их супруги диверсифицируют источники своих доходов в гораздо большей степени: менее половины из них указали семейное хозяйство как основное место работы, и у целых 40% основное место работы находится вне семейного хозяйства. У глав сельских домохозяйств (ЛКХ) и их супруг характеристики занятости практически совпадают (см. **Таблицу 13.3**). Вторым местом работы для всех респондентов почти всегда является семейное хозяйство (см. **Таблицу 13.4**). В ЛКХ гораздо чаще, чем в КФХ члены семьи имеют второе место работы: в категории ЛКХ второе место работы есть примерно у половины респондентов, а в КФХ – только у 30%.

Что касается распределения рабочего времени, то, как правило, респонденты указывают, что на основном месте работы у них полная занятость (90% фермеров и их супруг; 70% респондентов из категории ЛКХ). В отношении второго места работы респонденты из всех когорт разделились примерно поровну: половина работает «на полный рабочий день», поло-

вина – «менее половины рабочего времени». При этом около 15% опрошенных сообщили, что на основном и на втором месте работы они работают в общей сложности 1,5 полных рабочих дня. Еще 10-15% работает более 1 дня, но менее 1,5 дней на различных местах своей работы. Главы ЛКХ работают на семейном приусадебном участке в среднем по 8,6 часов в день, 295 дней в году. Те, кто также работают и на сельскохозяйственном предприятии (20% респондентов), уделяют своему ЛКХ «всего лишь» 7,6 часов в день 301 день в году (а на предприятии они работают 247 дней в году).

Таблица 13.3. Характеристики занятости семей фермеров и сельских домохозяйств (ЛКХ): основное место работы

	Фермеры		ЛКХ	
	Глава семьи (n=309)	Супруга (n=288)	Глава семьи (n=852)	Супруга (n=676)
Семейное хозяйство	85	67	44	41
Другое хозяйство	11	8	20	20
Самозанятость вне аграрного сектора	1	5	3	3
Наемный работник вне аграрного сектора	1	13	17	20
Не работает	2	7	16	16
Всего	100	100	100	100

Таблица 13.4. Характеристики занятости семей фермеров и сельских домохозяйств (ЛКХ): второе место работы

	Фермеры		ЛКХ	
	Глава семьи (n=309)	Супруга (n=288)	Глава семьи (n=852)	Супруга (n=676)
Семейное хозяйство	20	27	49	50
Другое хозяйство	1	1	2	3
Самозанятость вне аграрного сектора	2	0	0	1
Наемный работник вне аграрного сектора	2	1	1	0
Не работает	75	71	48	46
Всего	100	100	100	100

13.3. СЕЛЬСКАЯ РАБОЧАЯ СИЛА

В штате среднего сельскохозяйственного предприятия из нашей выборки числится от 120 до 130 постоянных работников, из которых более 80% заняты в производстве сельскохозяйственной продукции (см. **Таблицу 13.5**). Помимо постоянной рабочей силы, сельскохозяйственные предприятия нанимают какое-то количество сезонных работников, которые также преимущественно заняты в сельскохозяйственном производстве. В среднем за счет сезонной рабочей силы к общему количеству постоянных работников предприятия добавляется примерно 16%. Среднее количество человеко-часов в год на сельскохозяйственном предприятии составляет около 250000, или 31500 рабочих дней. С учетом среднего количества работающих, это означает, что на человека приходится примерно 240-250 рабочих дней в год.

Таблица 13.5. Рабочая сила СХП

	Количество работников на СХП (n=204)	Процент
Административный персонал	16	13
Сельскохозяйственное производство	101	81
Другое (в том числе переработка и социальная сфера)	7	6
Всего постоянных работников	124	100
Сезонная рабочая сила	20	+16%

В КФХ работает в среднем менее 9 человек, из них трое являются членами семьи фермера. Практически все КФХ сообщают, что члены семьи вносят свой трудовой вклад в хозяйство, но наемный труд используют всего 57% из опрошенных КФХ. Члены семьи в среднем работают в хозяйстве более 300 рабочих дней в год, наемные работники – по 160 дней (см. **Таблицу 13.6**). В результате трудовой вклад членов семьи фермера составляет 55% от общих трудозатрат, а трудовой вклад наемных работников – 45%. В КФХ на одного работающего приходится в среднем по 224 рабочих дня в год. Это

общее среднее несколько ниже, чем оценочное среднее количество рабочих дней для сельскохозяйственного предприятия (см. выше). Однако члены семьи работают гораздо больше, чем на сельскохозяйственных предприятиях, а наемные работники нанимаются в КФХ на существенно более короткий период времени в течение года, чем на сельскохозяйственных предприятиях.

Таблица 13.6. Рабочая сила КФХ

	Занятых в КФХ		Рабочие дни		Рабочих дней в год в расчете на одного работника
	Кол-во (n=305)	%	В среднем на одно хозяйство (n=199)	%	
Фермер	1,0	11	387	20	387
Члены семьи, родственники	2,3	26	703	35	306
Наемные	5,5	63	884	45	161
Всего	8,8	100	1974	100	224

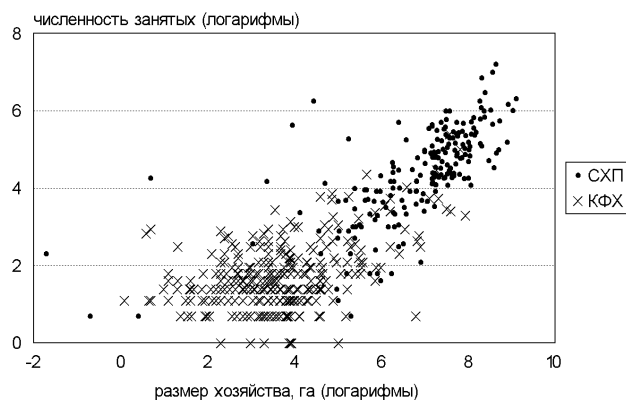


Рисунок 13.2. Численность занятых в сельском хозяйстве и площадь угодий в СХП и КФХ (в логарифмических координатах). Точками обозначены данные по СХП, крестиками – по КФХ.

Различия в количестве занятых на сельскохозяйственных предприятиях и в КФХ главным образом связаны с размерами хозяйств. На **рисунке 13.2** показана зависимость общего количества работников от размеров хозяйства (в логарифмических координатах). Одной только площадью земельных угодий объясняется 67% изменчивости количества рабочей силы. В среднем в хозяйствах из нашей выборки на каждые 5-10 га приходится по одному работнику. В КФХ на один гектар приходится больше работников, чем на сельскохозяйственных предприятиях (см. **Таблицу 13.7**). Это соответствует распространенному взгляду на индивидуальные хозяйства как на «поглотитель рабочей силы» для сельского населения.

Таблица 13.7. Трудоемкость на сельскохозяйственных предприятиях и в КФХ (количество работающих в расчете на 1 гектар)

	Среднее значение	Медиана	Межквартильный размах
СХП ($n=201$)	0,19	0,08	0,05-0,12
КФХ ($n=303$)	0,28	0,14	0,06-0,32
Вся выборка	0,24	0,10	0,05-0,22

13.4. СПРОС НА СЕЛЬСКУЮ РАБОЧУЮ СИЛУ

Среди опрошенных хозяйств нехватка рабочей силы серьезной проблемой не является. На нехватку рабочей силы жаловались примерно 40% респондентов из числа руководителей предприятий и фермеров (см. **Таблицу 13.8**). Хозяйства, испытывающие и не испытывающие недостатка рабочей силы, не очень отличаются друг от друга по количеству работающих, но в целом на нехватку работников больше жалуются более крупные хозяйства, т.е. те, где количество рабочей силы больше (различия статистически значимы только для КФХ). Примечательно, что руководители сельскохозяйственных предприятий обычно не ощущают, что у них имеется излишек рабочей силы. Всего 2% респондентов указали, что у них на предприятии есть лишние работники, а 51% руководителей считают, что рабочей силы «столько, сколько нужно».

Таблица 13.8. Нехватка рабочей силы и спрос на рабочую силу на СХП и в КФХ

	КФХ	СХП
Хозяйств, испытывающих недостаток рабочей силы, %	36	44
Общее количество работников	8,8	142
Хозяйства, испытывающие недостаток рабочей силы	10,0*	144
Хозяйства, не испытывающие недостатка рабочей силы	8,1*	140
Требуется работников	6,7	33

*Различия статистически значимы при $p = 0,1$.

Таблица 13.9. Какая рабочая сила требуется

	КФХ		СХП	
	%	Требуется работников*	%	Требуется работников*
Хозяйства, испытывающие недостаток рабочей силы	36	6,7	44	33
<i>Из них:</i>				
Квалифицированных работников	52	1,6	63	11
Неквалифицированных работников	66	5,1	48	21
И квалифицированных, и неквалифицированных	21	--	32	--

* Сравните с общим количеством работников в КФХ (10 человек) и на СХП (144 человека) – см. **Таблицу 13.8.**

Таблица 13.10. Хозяйства, испытывающие недостаток рабочей силы: что мешает нанять необходимых работников (в процентах от количества хозяйств, где не хватает рабочей силы)

	СХП	КФХ
Неконкурентоспособная оплата труда	38	26
Нет денег для оплаты труда работников	--	6
Отсутствие предложения на рынке труда (квалификация, возраст, мотивация к труду)	42	30
Отсутствие работников без дурных привычек	15	33
Отсутствие жилья	5	5
Всего	100	100

Большинство КФХ испытывает недостаток неквалифицированного ручного труда, а на сельскохозяйственных предприятиях чаще не хватает более квалифицированной рабочей силы (механизаторов, специалистов в области сельского хозяйства). Однако в обеих категориях хозяйств неквалифици-

рованных работников требуется больше, чем квалифицированных (см. **Таблицу 13.9**).

Одним из важных факторов, не позволяющих нанять необходимых работников, является неконкурентоспособно низкая оплата труда, но похоже, что главным препятствием все-таки остается недостаток предложения на рынке труда (см. **Таблицу 13.10**): и отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы, и проблемы с возрастной структурой, и, наконец, это может быть просто отсутствие мотивации к труду (т.е. люди регистрируются на бирже труда, но не соглашаются работать в сельском хозяйстве). Отдельной проблемой являются «дурные привычки» потенциальных работников (пьянство, ненадежность). Для фермеров этот вопрос стоит гораздо острее, чем для руководителей сельскохозяйственных предприятий.

14. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Производительность представляет собой объем произведенной продукции в расчете на единицу ресурсов, затраченных на ее производство. Соответственно, производительность является мерой эффективности, с которой производители используют имеющиеся у них ресурсы. Производительность – это ключевой вопрос в анализе влияния реформ в странах с переходной экономикой, так как повышение эффективности производства было главным мотивационным фактором перехода от плановой социалистической экономики к рыночной.

Мы различаем показатели так называемой «частной производительности», т.е. когда объем произведенной продукции измеряется по отношению к затратам какого-то одного ресурса (земельных угодий, трудовой силы, техники), и показатель совокупной факторной производительности (СФП), когда объем произведенной продукции измеряется по отношению к затратам на всю совокупность используемых ресурсов, или факторов производства. При измерении частной производительности ресурсы обычно исчисляются в физических единицах (в гектарах земли, в количестве работников, в количестве тракторов или комбайнов), а при измерении СФП различные виды ресурсов объединяются в единую совокупность, измеряемую в денежных единицах. Для вычисления производительности (в основном частной производительности) общий объем выпуска продукции (общая сумма произведенной товарно-сырьевой продукции) также выражается в единицах стоимости, а объем выпуска конкретного товара (пшеницы, молока и т.п.) может быть выражен в физических единицах. Если и объем выпускаемой продукции, и объем ресурсов, затрачиваемых на ее производство, выражаются в денежных единицах, то производительность вычисляется как стоимость выпускаемой продукции в расчете на единицу затрат (стоимость продукции в гривнах на затраты в гривнах). Если объем выпускаемой продукции выражается в денежных единицах, а объем ресурсов, затрачиваемых на ее производство, - в физи-

ческих, то производительность вычисляется как стоимость выпускаемой продукции на физическую единицу затрат (в гривнах на гектар, в гривнах на одного работника). Если и объем выпускаемой продукции, и объем ресурсов, затрачиваемых на ее производство, выражаются в физических единицах, то результат получается в единицах измерения частной производительности, которая обычно называется урожайностью (надоями) и измеряется, например, в кг пшеницы на гектар (в кг молока от одной коровы).

В этой главе мы используем данные исследования для вычисления различных показателей производительности сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных хозяйств. Наша предварительная гипотеза, основанная на имеющейся на эту тему литературе и теоретических положениях, состоит в том, что у индивидуальных хозяйств СФП должна быть выше, чем у сельскохозяйственных предприятий.

14.1. ПОКАЗАТЕЛИ ЧАСТНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Расчет в физических единицах: урожайность и надой

Урожайность и надой, выраженные в физических единицах объема выпускаемой продукции (кг, центнеров, или тон) в расчете на физическую единицу используемого для ее производство ресурса (один гектар угодий или одна корова), представляют собой самую основную, но при этом наиболее грубую меру производительности. Надои молока (в кг на одну корову в год), судя по ответам респондентов, на сельскохозяйственных предприятиях ниже, чем в индивидуальных хозяйствах (см. **Таблицу 14.1**). Различия в объеме надоев в рамках самого индивидуального сектора, т.е. между КФХ и ЛКХ, статистически значимыми не являются. Картина с урожайностью не так очевидна – хотя бы потому, что мы здесь имеем дело с довольно широким спектром культур. В **Таблице 14.2** приведены данные о фактической урожайности (выраженной в центнерах с гектара) для хозяйств всех трех типов. Сравнение с данными Госкомстата о средней урожайности по стране (см.

«Сельское хозяйство Украины 2005»), показывает, что оценки по нашей выборки, достаточно достоверны.

Таблица 14.1. Надон молока в хозяйствах различных типов

	Среднее значение	Медиана
СХП ($n=113$)	2609	2555
КФХ ($n=96$)	3775	3600
ЛКХ ($n=555$)	3725	3580

Примечание: Статистически значимые различия средних значений и медиан между сельскохозяйственными предприятиями и индивидуальными хозяйствами (КФХ и ЛКХ вместе). Различия между самими индивидуальными хозяйствами статистически значимыми не являются.

Таблица 14.2. Урожайность в хозяйствах различных типов (в центнерах с гектара)

	Данные Госкомстата	СХП	КФХ	ЛКХ
<i>Зерновые (все)</i>	28,3	28,2	27,4	40,4 [^] &
Пшеница	31,7	31,1	30,0	36,6 [^] &
Ячмень	24,6	26,1*#	23,4*#	45,1 [^] &
Кукуруза (на зерно)	38,6	40,7	36,7	47,0
Рожь	22,2	23,7	25,1	--
Гречиха	7,6	10,3#	12,1#	--
<i>Технические культуры</i>				
Подсолнечник	8,9	11,5	11,6	--
Другие масличные	14,0	13,6	14,5	--
Сахарная свекла	238,3	239,7*	196,6*	273,0 [^]
<i>Сады и огороды</i>				
Картофель	133,4	111,8*	156,8*	139,0#
Овощи	148,7	148,7#	127,2#	66,6 [^] &
Виноград	45,2	19,2#	75,6#	53,6
Фрукты	58,1	--	137,6	65,4 [^] &
<i>Кормовые культуры</i>				
Кормовые корнеплоды	282,2	271,0	1171,4	246,4
Кукуруза на силос	145,5	155,4	--	--
Травы, сено	87,2	50,5	54,6	80,6 [^] &

Двойной прочерк (--): среднее значение не вычислялось, т.к. данную продукцию выпускают менее 10% респондентов.

Значимые различия между СХП и КФХ ($p < 0,1$):

* по t -критерию пре неравных дисперсиях; # по критерию Уилкоксона.

Значимые различия между ЛКХ и КФХ ($p < 0,1$):

[^] по t -критерию при неравных дисперсиях; & по критерию Уилкоксона.

В **Таблице 14.3** приводятся результаты попарных сравнений средних значений (а также медиан) урожайности для хозяйств различных типов: сельскохозяйственные предприятия и КФХ, сельскохозяйственные предприятия и ЛКХ, и, наконец, ЛКХ и КФХ. Неравенства в этой таблице указаны в тех случаях, когда различия в урожайности являются статистически значимыми (как минимум по одному из двух применяемых статистических критериев: по параметрическому t -критерию для средних значений и по непараметрическому критерию Уилкоксона для медиан).

Таблица 14.3. Попарные различия в урожайности

	КФХ и СХП	ЛКХ и КФХ	ЛКХ и СХП
Зерновые (все)		ЛКХ > КФХ *#	ЛКХ > СХП *
Пшеница		ЛКХ > КФХ *#	ЛКХ > СХП *
Ячмень	СХП > КФХ *#	ЛКХ > КФХ *#	ЛКХ > СХП *#
Кукуруза (зерно)			
Рожь		нет данных	нет данных
Гречиха	КФХ > СХП #	нет данных	нет данных
Подсолнечник		нет данных	нет данных
Другие масличные		нет данных	нет данных
Сахарная свекла	СХП > КФХ *	ЛКХ > КФХ *	
Картофель	КФХ > СХП *	КФХ > ЛКХ #	ЛКХ > СХП *
Овощи	СХП > КФХ #	КФХ > ЛКХ *#	СХП > ЛКХ *#
Виноград	КФХ > СХП #		ЛКХ > СХП *#
Фрукты	нет данных	ЛКХ > КФХ *#	нет данных
Кормовые корнеплоды			
Кукуруза на силос	нет данных	нет данных	нет данных
Травы, сено		ЛКХ > КФХ #	ЛКХ > СХП #

Примечания: Пустые клетки таблицы означают, что различия не являются статистически значимыми при $p = 0,1$; «нет данных» означает, что урожайность не вычислялась, т.к. данный вид продукции производят менее 10% респондентов.

* Значимы по t -критерию при неравных дисперсиях ($p < 0,1$).

Значимы по критерию Уилкоксона ($p < 0,1$).

В **Таблице 14.4** сведены результаты попарных сравнений из **Таблицы 14.3**. Если говорить в целом («по большинству показателей»), то у ЛКХ, по-видимому, эффективность выше, чем у сельскохозяйственных предприятий и у КФХ. По 6 из 10

(или, соответственно, из 11) культур ЛКХ достигают более высоких показателей урожайности, чем сельскохозяйственные предприятия и КФХ. Еще по 3 культурам в каждой категории сравнений различия в урожайности не являются статистически значимыми. ЛКХ отстают от сельскохозяйственных предприятий только по одной культуре, а от КФХ – по двум. При этом сравнение урожайности КФХ и сельскохозяйственных предприятий столь однозначной картины не дает. По-видимому, в целом их показатели урожайности примерно сопоставимы.

Таблица 14.4. Сводные результаты попарных сравнений урожайности по культурам для хозяйств различных типов

	КФХ и СХП	ЛКХ и КФХ	ЛКХ и СХП
В хозяйствах первого типа урожайность выше	3	6	6
В хозяйствах первого типа урожайность ниже	3	2	1
Различия не являются статистически значимыми	8	3	3

Интуитивно кажется, что у крупных сельскохозяйственных предприятий и товарных КФХ должны быть преимущества в производстве зерновых, а у ЛКХ – в огородничестве и садоводстве (картофель и овощи). Но получается, что это совсем не так (см. **Таблицу 14.3**). ЛКХ достигают выдающихся результатов в производстве пшеницы и ячменя; их показатели по этим культурам существенно выше, чем у сельскохозяйственных предприятий и КФХ. С другой стороны, ЛКХ явно проигрывают по урожайности тех культур, которые выращивают практически все. Так, картофель и овощи выращивают в 85-95% ЛКХ, участвовавших в исследовании, и только 20% сельскохозяйственных предприятий и 50% КФХ. Можно предположить, что если какой-то конкретный вид продукции решит выращивать относительно небольшое количество респондентов (скажем, зерновые, если речь идет об ЛКХ, и огородные культуры, если речь о КФХ и сельхозпредприятиях),

то эффект положительного отбора обеспечит этим производителям более высокую урожайность.

Расчет на базе совокупной стоимости произведенной продукции

Показатели частной производительности в этой категории вычисляются как стоимость произведенной продукции в расчете на один гектар (производительность сельскохозяйственных угодий) и стоимость произведенной продукции в расчете на одного работника (производительность сельскохозяйственного труда).

Согласно нашей прежней гипотезе, у индивидуальных хозяйств (ЛКХ и КФХ) производительность сельскохозяйственных угодий выше, а производительность труда – ниже, чем на сельскохозяйственных предприятиях. Более высокая производительность сельскохозяйственных угодий обычно объясняется тем, что индивидуальная форма хозяйствования обеспечивает более высокие стимулы, а более низкая производительность труда связана с тенденцией индивидуальных хозяйств поглощать трудовую силу (эффект «поглощения рабочей силы» в индивидуальных хозяйствах).

Мы полагаем, что по объему выпуска продукции с гектара наши три организационные формы хозяйств будут расположены в следующем порядке: ЛКХ > КФХ > сельскохозяйственные предприятия. Фактические результаты, касающиеся производительности сельскохозяйственных угодий в хозяйствах различных типов, представлены в **Таблице 14.5**. По производительности сельскохозяйственных угодий ЛКХ опережают и КФХ, и сельскохозяйственные предприятия (по параметрическому t -критерию для средних и непараметрическому критерию Уилкоксона для медиан). Различия между предприятиями и КФХ статистически значимыми не являются (по обоим критериям). Таким образом, согласно данным исследования, получается, что по производительности сельскохозяйственных угодий ЛКХ > КФХ \approx сельскохозяйственные предприятия.

Таблица 14.5. Производительность земли и труда в хозяйствах различных типов

	Производительность земли, тыс. гривен/га		Производительность труда, тыс. гривен/работник	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
СХП	4,4	0,9	17,4	12,5
КФХ	4,8	1,0	11,7	5,9
ЛКХ	11,8	5,0	--	--
По всем хозяйствам	8,8	2,3	14,0	8,1

Производительность сельскохозяйственного труда вычислялась только для сельскохозяйственных предприятий и КФХ, так как для ЛКХ невозможно достоверно оценить количество сельскохозяйственных работников. И если производительность сельскохозяйственных угодий для сельскохозяйственных предприятий и КФХ примерно одинакова, то производительность труда (см. **Таблицу 14.5**), как и следовало ожидать, на сельскохозяйственных предприятиях оказалась существенно выше. Это подтверждает наличие эффекта «поглощения рабочей силы» в индивидуальных хозяйствах, о котором говорилось в Главе 13: в КФХ на 100 га занято примерно 30 работников, на сельскохозяйственных предприятиях – менее 20 (см. **Таблицу 13.7**).

Таблица 14.6. Коэффициенты регрессии для производительности сельскохозяйственных угодий и производительности труда в зависимости от размеров хозяйств

	Все три категории хозяйств	Только ЛКХ	КФХ и СХП
Производительность земли	-0,292	-0,508	-0,092
Производительность труда	--	--	+0,265

Примечание: Все коэффициенты статистически значимы при $p < 0,01$.

Производительность сельскохозяйственных угодий уменьшается с увеличением размеров хозяйства (см. **Таблицу 14.6**). Эта зависимость особенно заметна в отношении ЛКХ,

которые меньше сами по себе; для более крупных КФХ и сельскохозяйственных предприятий она относительно сглаженная. Однако и для этих более крупных хозяйств коэффициенты регрессии тоже отрицательны и тоже статистически значимы. Таким образом, с точки зрения регрессионного анализа, в крупных хозяйствах производительность сельскохозяйственных угодий значительно ниже, чем в мелких, даже если исключить из этого сравнения ЛКХ и ограничиться только КФХ и сельскохозяйственными предприятиями. А вот производительность труда с увеличением размеров хозяйства, наоборот, увеличивается: в мелких КФХ она существенно ниже, чем на крупных сельскохозяйственных предприятиях.

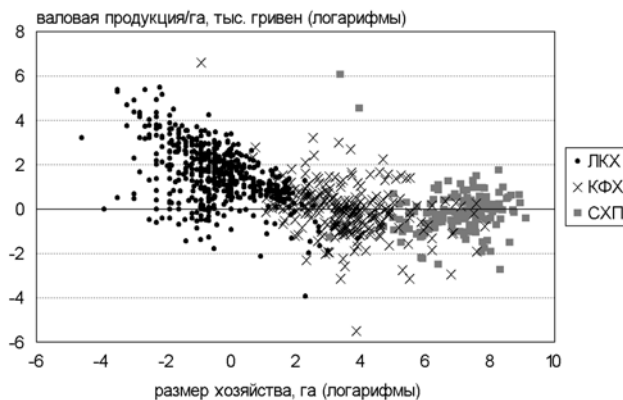


Рисунок 14.1. Объем продукции с гектара как функция от размера хозяйства (все переменные представлены в логарифмическом выражении)..

На **рисунке 14.1** показано, как зависит объем производства продукции с гектара от размера хозяйства (для всех трех типов хозяйств). Результаты, приведенные в **Таблице 14.5**, здесь представлены наглядно: $LKH > KFX \approx$ сельскохозяйственные предприятия. В среднем у ЛКХ производительность сельскохозяйственных угодий выше, чем у КФХ и сельскохозяйственных предприятий, но результаты регрессионного анализа (см. **Таблицу 14.6**) показывают, что производительность

сельскохозяйственных угодий уменьшается с ростом размеров хозяйства также и в подвыборке, состоящей только из КФХ и сельскохозяйственных предприятий.

14.2. СОВОКУПНАЯ ФАКТОРНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ (СФП)

Два показателя частной производительности (сельскохозяйственных угодий и труда) единой согласованной картины не дают: у индивидуальных хозяйств производительность сельскохозяйственных угодий выше, а производительность труда – ниже. С этой неоднозначностью можно справиться, если от показателей частной производительности, каждый из которых вычисляется только для одного ресурса (фактора производства), перейти к совокупной факторной производительности (СФП), которая рассчитывается как отношение совокупной стоимости произведенной продукции к совокупным затратам использованных при ее производстве ресурсов (факторов производства). Чтобы вычислить совокупные затраты используемых ресурсов, надо умножить количество каждого из этих ресурсов на их рыночную цену и суммировать получившиеся результаты. В большинстве случаев этот расчет оказывается чрезвычайно сложным, и один из наиболее примитивных методов решения этой задачи состоит в том, чтобы просто приравнять затраты используемых ресурсов к производственным издержкам, указанным в финансовой отчетности хозяйства. Отношение объема выручки от реализации к производственным издержкам и будет одним из показателей, характеризующих СФП: он дает строгую с точки зрения бухгалтерта меру производительности и, по существу, эквивалентен рентабельности, выраженной отношением прибыли к выручке.

Однако ошибок бухгалтерской оценки можно избежать, даже не имея данных о рыночных ценах, необходимых для подсчета затрат (скажем, цен на землю). Более надежный теоретический подход состоит в том, чтобы определить СФП путем оценки производственной функции, а затем использовать

оценочные коэффициенты затрат в качестве весовых коэффициентов для вычисления стоимости всего набора затрат. Отношение наблюдаемого объема выпуска продукции к этому оценочному набору затрат и будет СФП. В таком расчете не используются данные бухучета, и для него не требуется знание рыночных цен на ресурсы.

Вообще говоря, производственную функцию следует оценивать для всех соответствующих факторов производства (ресурсов). Но у нас речь идет об исследовании производительности хозяйств, и если количество факторов производства увеличивается, то чем больше будет пропущенных данных, тем резче будет сокращаться количество достоверных наблюдений, которые можно использовать для оценки. И это очень серьезная проблема, потому что стандартная производственная функция Кобба-Дугласа оценивается в логарифмической форме, а логарифмическая функция не определена, если ее аргумент равен нулю. В итоге в базе данных исследования у нас получилось 518 наблюдений по сельскохозяйственным предприятиям и КФХ. Из них 507 наблюдений содержат достоверные данные относительно сельскохозяйственных земель и сельскохозяйственного труда, но данные о стоимости произведенной продукции – зависимой переменной в оценке производственной функции – есть только для 399 случаев. На базе этого максимального количества наблюдений (399) мы построим оценку производственной функции для двух факторов производства – земли и труда. Но если помимо земли и труда учесть еще такой фактор производства, как сельскохозяйственная техника, то количество достоверных наблюдений уменьшится с 399 до 371; если добавить к перечню факторов производства удобрения, то количество достоверных наблюдений уменьшится до 302, а если добавить и удобрения, и дизельное топливо, то до 283. Таким образом, если мы будем оценивать производственную функцию всего лишь по пяти факторам – земля, труд, сельхозтехника, удобрения и дизельное топливо, – то потеряем целых 30% от потенциального количества наблюдений (399). Потеря данных будет еще боль-

шей, если в список факторов производства включить поголовье скота в хозяйстве: оценка производственной функции с такими факторами, как земля, труд, сельхозтехника и домашний скот, будет основываться всего на 207 наблюдениях.

В экономической литературе СФП обычно вычисляется по двум факторам производства: труд и капитал. Мы решили пойти по этому же пути, исходя из соображений доступности и достоверности данных. В наших оценках труд рассматривается как физическое количество сельскохозяйственных работников (а не их зарплаты), а капитал представляют две физических переменных: площадь сельскохозяйственных угодий (в гектарах) и общее количество единиц сельскохозяйственной техники (а не их балансовая стоимость, данные о которой крайне ненадежны). Поголовье скота из компонента, соответствующего капиталу, мы исключили, т.к. очень большое число хозяйств просто не держит домашний скот. Таким образом, мы оцениваем производственную функцию для трех факторов производства: труд, земля и сельхозтехника. Для подгруппы хозяйств, которые держат домашний скот, была проведена отдельная дополнительная оценка. Мы решили, что упомянутые физические переменные гораздо более надежны и лучше согласуются с реальным положением вещей, чем бухгалтерские данные по остальным факторам производства – например, по затратам на покупные материально-технические ресурсы и по стоимости основных средств (особенно когда речь идет об индивидуальных хозяйствах).

Оценка СФП на основании данных бухгалтерского учета

В нашем исследовании была получена довольно подробная бухгалтерская информация, касающаяся производственных издержек (как по сельскохозяйственным предприятиям, так и по КФХ). Сельскохозяйственные предприятия давали сведения о своих производственных издержках на основании отчетов о прибылях и убытках (оттуда же были взяты и данные о валовой прибыли для расчета рентабельности в **Таблице 12.18**). Общие производственные издержки сельскохозяй-

ственных предприятий включали затраты на материально-технические ресурсы, издержки на рабочую силу, амортизацию и другие затраты. Фермеры в основном давали сведения о своих материальных затратах (в том числе об арендных платежах и налогах), но ни издержек на рабочую силу, ни амортизации в отчетности в отчетности не показывали. Чтобы данные об издержках хозяйств различных типов были сопоставимы между собой, мы скорректировали сведения по сельскохозяйственным предприятиям, чтобы в них отражались только издержки на материально-технические ресурсы и другие издержки.

Таблица 14.7. Оценка СФП по соотношению стоимости произведенной продукции к объему бухгалтерских издержек

	КФХ	СХП*
Стоимость произведенной продукции/ производственные издержки	1,51 (<i>n</i> = 223)	1,29 (<i>n</i> = 122)
Объем продаж/ производственные издержки	1,53 (<i>n</i> = 248)	1,22 (<i>n</i> = 143)
Вычислено по отношению прибыль/выручка:		
12% (см. Таблицу 12.18)		1,14
15% (взвешенное среднее, <i>n</i> = 132)		1,18

*В издержки сельскохозяйственных предприятий не включены амортизация и издержки на рабочую силу.

В **Таблице 14.7** представлены бухгалтерские показатели, характеризующие СФП, которые вычислены по этим издержкам и двум переменным, описывающим «результат производства»: стоимость произведенной продукции и объем продаж. Результаты представляют собой взвешенные средние, полученные путем вычисления отношения общей суммы результатов производства к общей сумме затрат по всей выборке (количество наблюдений для каждой суммы указано в скобках). СФП, рассчитанная на основании бухгалтерских данных, у КФХ несколько выше, чем у СХП. Однако определить, являются ли эти различия статистически значимыми, невозможно,

так как критерии статистической значимости к взвешенным средним не применяются.⁸

Применение производственной функции: оценка СФП по фиктивной переменной

Разницу в СФП для различных категорий хозяйств можно найти с помощью оценки соответствующих производственных функций с фиктивной переменной, обозначающей тип хозяйства. Если обнаружится, что этот фиктивный коэффициент для хозяйств типа «А» больше, чем для хозяйств типа «В», то подразумевается, что при любом заданном наборе факторов производства хозяйства типа «А» производят более высокую стоимость продукции, т.е., по существу, это означает, что у хозяйств типа «А» СФП больше, чем у хозяйств типа «В». Эта процедура позволит нам оценить только *разницу* в СФП для различных типов хозяйств, не вычисляя при этом *абсолютных значений* этих СФП.

По 371 наблюдениям из базы данных исследования, отсортированным по двум типам хозяйств (сельскохозяйственные предприятия и КФХ), была произведена оценка производственной функции Кобба-Дугласа для трех факторов производства, которая устанавливает соотношение общей стоимости произведенной продукции с сельскохозяйственными угодьями, сельскохозяйственным трудом и количеством единиц сельскохозяйственной техники (см. **Таблицу 14.8**, Модель 1). В другой модели оценки (Модель 2) в компонент «капитал» было также включено количество голов домашнего скота, но в этом случае оценку пришлось делать за счет существенного уменьшения количества наблюдений (скот держат всего 207 хозяйств).

⁸ В нескольких более ранних исследованиях, проведенных для стран с переходной экономикой, были проведены расчеты СФП на основе бухгалтерских данных. Расчет СФП как отношения объема произведенной продукции к объему заявленных издержек см. Dudwick et al. (2005).

Таблица 14.8. Оценка производственной функции Кобба-Дугласа для сельскохозяйственных предприятий и КФХ

Зависимая переменная:	Модель 1:	Модель 2:
стоимость произведенной продукции (тыс. гривен, в логарифмической форме)	труд, земля, техника*	труд, земля, техника, скот**
Объясняющие переменные:		
Труд (кол-во рабочих, в логарифмической форме)	0,542	0,548
Земля (га, в логарифмической форме)	0,512	0,367
Сельхозтехника (единиц, в логарифмической форме)	0,175	0,067
Домашний скот (условных голов, в логарифмической форме)	--	0,187
Тип хозяйства (фиктивная переменная): сельскохозяйственные предприятия по отношению к КФХ	-0,249	-0,318
R^2	0,815	0,848
Количество наблюдений	371	207

* Все коэффициенты значимы при $p = 0,05$. Тип хозяйства (фиктивная переменная) минимально значима при $p = 0,18$.

** Труд, земля и домашний скот значимы при $p = 0,05$; Сельхозтехника ($p = 0,54$) и тип хозяйства ($p = 0,24$) не значимы.

В производственной функции для трех факторов производства (Модель 1) труд, земля и сельхозтехника оказывают существенно значимое положительное влияние на стоимость произведенной продукции. В производственной функции для четырех факторов производства (Модель 2) земля и труд остаются существенно значимыми, но роль третьего значимого фактора производства переходит от сельхозтехники к домашнему скоту (у тех хозяйств, которые его держат). Фиктивная переменная, означающая тип хозяйства, имеет отрицательный коэффициент в обеих моделях (а также в моделях с многими другими комбинациями факторов производства, которые мы проанализировали). Этот коэффициент является лишь минимально значимым в Модели 1 (при $p = 0,20$), а в Модели 2 статистически значимым не является ни по одному из приемлемых измерений. Однако этот коэффициент имеет устойчиво отрицательный знак, и это говорит о том, что при любом заданном наборе факторов производства у сельскохозяйствен-

ных предприятий стоимость произведенной продукции всегда ниже, чем у КФХ⁹. Но даже без этого (статистически не очень обоснованного) вывода в пользу более высокой эффективности КФХ, мы определенно можем сказать, что эти результаты не подтверждают укоренившегося при социализме убеждения о безусловных преимуществах крупных сельскохозяйственных предприятий: статистический анализ показывает, что сельскохозяйственные предприятия ни в коей мере не превосходят КФХ: их эффективность в лучшем случае сопоставима с эффективностью КФХ, которые по размерам гораздо меньше.

Применение производственной функции: расчет СФП по долям производственных факторов

Оценка производственной функции дает нам еще один способ вычисления абсолютной величины СФП для различных групп хозяйств. Если от относительно небольших КФХ перейти к крупным сельскохозяйственным предприятиям, объем выпуска сельскохозяйственной продукции увеличивается, но то же самое происходит и с рабочей силой, с размерами земельных наделов и с парком сельскохозяйственной техники (см. главы 13, 8 и 9). Производственная функция представляет собой математическую зависимость, связывающую увеличение объема выпуска сельскохозяйственной продукции с увеличением совокупного объема факторов производства. Факторы производства объединяются путем присвоения каждому конкретному значению фактора производства определенного весового коэффициента (или доли фактора производства) из соответствующей производственной функции. СФП вычисляется путем деления совокупной стоимости произведенной продукции на совокупную стоимость факторов произ-

⁹ С математической точки зрения, в производственной функции Кобба-Дугласа отрицательный коэффициент при фиктивной переменной (-0,249) в Модели 1 интерпретируется как разница в размере 22% в объемах продукции сельскохозяйственных предприятий и КФХ для каждой совокупности факторов производства ($1 - \exp(-0,249) = 1 - 0,78 = 0,22$). Для Модели 2 эта разница составляет 27%.

водства. В этом смысле такой подход аналогичен обычному вычислению частной производительности, когда совокупная стоимость произведенной продукции делится на количественную меру какого-то одного фактора производства (земля или труд).

В **Таблице 14.9** представлены оценки коэффициентов производственной функции и весовые коэффициенты (они также называются «весами»), использованные для расчета СФП (чтобы найти значения «весов», соответствующие значения коэффициентов регрессии были поделены на сумму этих коэффициентов). Модель А соответствует Модели 1 в **Таблице 14.8**, но без фиктивной переменной, означающей тип хозяйства. Это оценка трехфакторной производственной функции по объединенной выборке сельскохозяйственных предприятий и КФХ ($n = 371$ наблюдение). Модель В соответствует Модели 2 в **Таблице 14.8**, но тоже для трех факторов производства (труд, земля и домашний скот): фактор «сельскохозяйственная техника» в регрессионный анализ включен не был, так как его коэффициент статистически значимым не является.

Таблица 14.9. Коэффициенты регрессии и весовые коэффициенты факторов производства в разных производственных функциях

	Модель А: труд, земля, техника		Модель В: труд, земля, скот	
	коэфф. регрессии	весовые коэфф.	коэфф. регрессии	весовые коэфф.
Труд	0,511	0,44	0,538	0,50
Земля	0,488	0,42	0,403	0,37
Техника	0,168	0,14	--	--
Скот	--	--	0,142	0,13
Сумма коэффициентов	1,167	1,00	1,083	1,00
R^2	0,814		0,843	
Кол-во наблюдений	371		215	

Примечание: Оценки коэффициентов значимо отличаются от нуля ($p < 0,01$); все суммы коэффициентов значимо больше 1.

В обеих этих трехфакторных производственных функциях на фактор «земля» приходится около 50% использования, на фактор «труд» - около 40% (см. колонки весовых коэффициентов факторов производства в **Таблице 14.9**). На третий фактор (сельхозтехнику или домашний скот) приходится менее 15% использования. Совокупная стоимость факторов производства получена для каждого наблюдения как сумма произведений соответствующих факторов (труда, земли и сельхозтехники или труда, земли и домашнего скота) на их весовые коэффициенты из **Таблицы 14.9**. СФП для каждого наблюдения вычисляется как отношение стоимости произведенной продукции к совокупной стоимости факторов производства.

Таблица 14.10. СФП (тыс. гривен на единицу агрегированных факторов производства)

	Среднее		Медиана	
	КФХ	СХП	КФХ	СХП
Модель А: труд, земля, техника	2,70	2,46	1,64	1,85
Модель В: труд, земля, скот	2,97	3,01	1,92	2,21

Примечание: ни одно из попарных различий в СФП не является статистически значимым.

Среднее и медиана СФП, полученные по этому методу для сельскохозяйственных предприятий и КФХ, представлены в **Таблице 14.10**. Для обеих категорий эти числа очень близки, и различия между хозяйствами различных типов статистически значимыми не являются. Этот результат полностью согласуется с предыдущим наблюдением, в соответствии с которым коэффициент фиктивной переменной не дает статистически значимого сдвига в производственных функциях сельскохозяйственных предприятий и КФХ. Расчет СФП не обеспечивает положительного доказательства нашей гипотезы о том, что индивидуальные (фермерские) хозяйства являются более производительными, чем сельскохозяйственные предприятия. Но с другой стороны, эти результаты убедительно доказывают, что и сельскохозяйственные предприятия не являются более эф-

фективными, чем КФХ, и потому обоим этим типам хозяйств следует предоставить равные условия для развития.

С помощью регрессионного анализа СФП по размеру хозяйств как по непрерывной переменной (измеряемой в гектарах сельскохозяйственных угодий) выявить какой-либо статистически значимой зависимости также не удалось. СФП оказалась на одном и том же среднем уровне для всех размеров хозяйств. В каком-то смысле эти результаты удивительны, так как они противоречат некоторым данным, полученным недавно для Молдовы (см. Moldova 2005) и США (Ahearn et al. 2002): там более мелкие хозяйства достигали более высокой СФП, чем крупные, и это было одним из признаков отрицательного эффекта масштаба. Мы же в своих выводах относительно Украины ограничимся более скромным заключением, которое состоит в том, что, по нашему мнению, в украинских хозяйствах эффекта масштаба (т.е. повышения эффективности от роста масштабов производства) не наблюдается.

15. ДОХОДЫ СЕЛЬСКИХ СЕМЕЙ

В нашем исследовании представлены две категории сельских семей: семьи фермеров, которые ведут независимое семейное хозяйство вне коллективного или корпоративного предприятия, и другие сельские семьи, которые ведут традиционное личное хозяйство на приусадебном участке (ЛКХ) в дополнение к работе по найму или социальным пособиям. Для краткости мы будем называть первую категорию семьями фермеров (или просто фермерами), а вторую – семьями сельских работников (или просто сельскими работниками), хотя на самом деле многие из них – пенсионеры, т.е., фактически, бывшие работники.

15.1. СТРУКТУРА СЕМЕЙНОГО ДОХОДА

Фермеры зарабатывают гораздо больше сельских работников – в расчете как на семью, так и на душу населения (см. **Таблицу 15.1**). Цифры, приведенные в **Таблице 15.1**, отражают только денежные доходы и не включают стоимости собственной сельскохозяйственной продукции, потребляемой домохозяйством, но даже включение собственного потребления (см. оценки в разделе 15.2) не покрывает этого огромного разрыва. У фермеров источником большей части дохода является продажа сельскохозяйственной продукции и лишь очень незначительная его доля приходится на зарплаты и пенсии. У сельских работников же все наоборот: они гораздо больше рассчитывают на зарплаты и пенсии, чем на продажу сельскохозяйственной продукции.

Еще одной составляющей, по которой отличаются структуры доходов фермеров и сельских работников, является доход от собственности (т.е. арендные платежи за землю, выплата дивидендов по имущественным паям и т.п.) и предпринимательской деятельности. У сельских работников на эту составляющую приходится 4,2% семейного дохода, а у фермеров она практически равна нулю. Поскольку фермеры не сда-

ют землю в аренду (см. **Главу 8**), то по существу это означает, что они и не занимаются никаким бизнесом вне своего хозяйства и посвящают все свое время и усилия работе в семейном хозяйстве. Сельские работники же охотно сдают свою землю в аренду (главным образом, свои земельные паи) и зарабатывают на этом какой-то доход. В той подвыборке семей сельских работников, которые сдают свою землю в аренду, на арендные платежи приходится 6,4% общего семейного дохода, по сравнению с 4,2% для всех семей (при расчета взвешенного среднего)¹⁰. Отсюда мы заключаем, что в среднем арендные платежи составляют относительно небольшую часть дохода даже в тех семьях, которые сдают землю в аренду.

Таблица 15.1. Структура денежного семейного дохода (в процентах)*

	Фермеры (n=267)	Сельские работники (n=827)
Продажа сельскохозяйственной продукции	87	31
Продажа услуг	2	2
Несельскохозяйственный доход (бизнес и имущество)	0	4
Зарплата	7	41
Социальные платежи	3	21
Денежная помощь родственников	0	1
Продажа активов	1	0
Другое	0	0
Общий доход, %	100	100
Общий доход, в гривнах	54500	9750
Доход на душу населения, в гривнах	15300	3100
Землепользование, га	113	1,7

*На основе взвешенных средних по источникам дохода.

¹⁰ Мы проанализировали различные наборы вопросов и вычленили сведения о фактических арендных платежах, получаемых семьями наемных работников. Вычислив отношение величины арендных платежей к общему семейному доходу в каждом случае, мы получаем, что в подвыборке респондентов, которые сообщили, что получают арендную плату ($n = 360$), вклад этой арендной платы в доход семьи составляет 9% (среднее значение) и 5% (медиана).

Вообще говоря, доля арендных платежей в доходе семей сельских работников возрастает с увеличением размера принадлежащего семье земельного надела и пропорционально доле той земли, которая сдается в аренду. Однако эта зависимость не линейна, и для того чтобы получить удовлетворительную линейную регрессию (т.е. чтобы коэффициенты были статистически значимы и $R^2 = 0,25$), надо использовать в качестве зависимой переменной логарифм величины доли арендных платежей.

15.2. СТОИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В **Таблице 15.1** представлена структура денежного дохода по его источникам в соответствии с данными исследования. Туда включены доходы от продаж, зарплаты и пенсии, а также другие денежные поступления, и не включена стоимость собственной сельскохозяйственной продукции, потребляемой семьей. Эту стоимость можно рассматривать как дополнительный неденежный доход семьи: потребление собственной сельскохозяйственной продукции заменяет денежные расходы на приобретение продуктов питания. Таким образом, вмененный доход включает оценочную стоимость потребления собственной продукции, а также денежные доходы из других источников.

Если никаких специальных учетных записей на эту тему не ведется, то оценка стоимости потребления собственной сельскохозяйственной продукции по данным исследования является задачей чрезвычайно трудной. Для проведения такой оценки необходимо объединение многих переменных, и одной из главных проблем, не позволяющих выполнить согласованные расчеты по всей выборке, является большое количество неизвестных (пропущенных) значений. Поэтому мы не стали проводить обычных вычислений по каждому отдельному случаю, а просто приблизительно оценили стоимость потребления собственной сельскохозяйственной продукции, умножив

среднюю стоимость произведенной продукции на среднюю ее долю, остающуюся в хозяйстве для собственного потребления. Эти приблизительные оценки находятся в диапазоне от 5000 гривен в год для семей сельских работников до 10000 гривен в год для фермерских семей (более высокая стоимость потребления в фермерских семьях соответствует представлениям об их более высоком жизненном уровне – см. **Таблицу 15.4** и **рисунок 15.4**). Таким образом, к денежному доходу семей сельских работников стоимость собственного потребления добавляет около 50%, а к денежному доходу семей фермеров – около 20% (см. **Таблицу 15.2**).

Таблица 15.2. Оценка совокупного семейного дохода (в гривнах)

	Фермеры	Сельские работники
Денежный доход (см. Таблица 15.1)	54500	9750
Стоимость произведенной продукции*	30000	5700
Доля произведенной продукции, потребляемая в хозяйстве, %	35	80
Оценка стоимости потребления собственной сельскохозяйственной продукции	10500	4600
Вмененный доход	65000	14350

*Медиана для фермеров, среднее - для сельских работников. Такой выбор оправдан, т.к. у фермеров вариационный коэффициент гораздо выше, чем у сельских работников: 243% по сравнению с 97%.

Исходя из этих оценок, мы получаем, что в семьях сельских работников стоимость собственного потребления сельскохозяйственной продукции составляет 32% вмененного дохода, а в семьях фермеров – 16%. Структура вмененного дохода, включая стоимость собственного потребления сельскохозяйственной продукции, показана на **рисунке 15.1**. На этом рисунке четко видны основные отличия в долях продаж сельскохозяйственной продукции, стоимости собственного потребления и доходах из других внешних источников (в основном это касается зарплат и пенсий) в семьях фермеров и сельских работников: у фермеров продажи сельскохозяйственной продукции являются основным источником дохода даже с учетом вменения стоимости собственной продукции, а для

сельских работников важнее оказываются не продажи сельскохозяйственной продукции, а зарплаты, пенсии и стоимость собственного потребления.

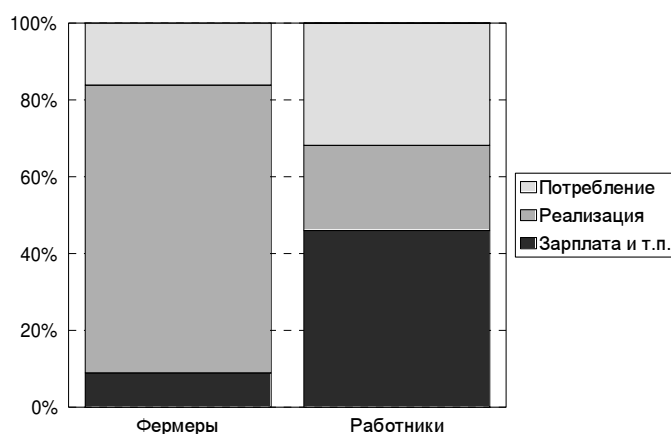


Рисунок 15.1. Структура совокупного дохода семей фермеров и сельских работников (включая стоимость собственного потребления сельскохозяйственной продукции).

15.3. ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ СЕМЕЙНОГО ДОХОДА

Абсолютная разность денежных доходов семей (см. **Таблицу 15.1**) главным образом объясняется разницей в размерах хозяйств: у фермеров это 113 га, у сельских работников – 1,7 га. Регрессионный анализ показывает, что с увеличением размеров хозяйства семейный доход возрастает (см. **Таблицу 15.3**, первая колонка), и одной только площадью земельных угодий объясняется почти 23% изменчивости денежного дохода семей. К другим статистически значимым факторам-детерминантам дохода в **Таблице 15.3** относятся размер семьи (т.е. количество членов семьи), возраст главы семейства и средний возраст всех членов семьи (включая детей и пожилых людей - пенсионеров). Доход тем больше, чем больше размер семьи, и тем меньше, чем больше возраст главы семейства. С увеличением среднего возраста членов семьи доход семьи

увеличивается благодаря вкладу пенсий более старших членов семьи. Помимо этих количественных факторов мы наблюдаем также и определенное влияние типа хозяйства на величину дохода семьи: семьи фермеров зарабатывают больше, чем семьи сельских работников, с поправками на размер землепользования и другие факторы. Фиктивная переменная, означающая тип хозяйства, имеет значимый коэффициент и вносит дополнительный (хотя и небольшой) вклад в объяснительную силу (см. **Таблицу 15.3**).

Таблица 15.3. Определяющие факторы семейного дохода #

	Общий доход	Сельскохозяйственный доход	Несельскохозяйственный доход
Постоянная	8,577*	8,487*	7,802*
Земля (в логарифмической форме)	0,139*	0,323*	0,026
Размер семьи	0,150*	0,054	0,171*
Возраст главы семейства	-0,012*	-0,023*	-0,004
Средний возраст членов семьи	0,009*	0,005	0,009*
Тип хозяйства: фермеры по отношению к наемным работникам	0,507*	0,770*	-0,051
R^2	0,274	0,463	0,064
Количество наблюдений	1080	790	952

Зависимая переменная: доход (не включая стоимости собственного потребления), в логарифмической форме.

*Значительно отличается от нуля при $p=0,1$.

Две последние колонки в **Таблице 15.3** делят общий денежный доход на сельскохозяйственный (т.е. доход от реализации сельскохозяйственной продукции) и несельскохозяйственный (зарплаты, пенсии, поступления от арендных платежей и т.д.). Как видно из таблицы, сельскохозяйственный доход зависит от размеров землепользования гораздо сильнее (коэффициент регрессии больше) и гораздо жестче (R^2 больше), чем общий доход семьи. При этом размер семьи и количество пенсионеров (которое отражается на среднем возрасте членов семьи) не являются статистически значимыми факторами-детерминантами сельскохозяйственного дохода. Тип хозяйства влияет на него так же, как и на общий доход: в семьях фер-

меров сельскохозяйственный доход выше, чем в семьях сельских работников. Несельскохозяйственный доход, напротив, не чувствителен к размерам хозяйства и возрасту главы семейства (соответствующие коэффициенты регрессии в **Таблице 15.3** не являются статистически значимыми), но очень сильно зависит от размера семьи и от среднего возраста членов семьи. Однако от типа хозяйства он не зависит: поведение несельскохозяйственного дохода в статистическом смысле одинаково как для фермеров, так и для сельских работников.

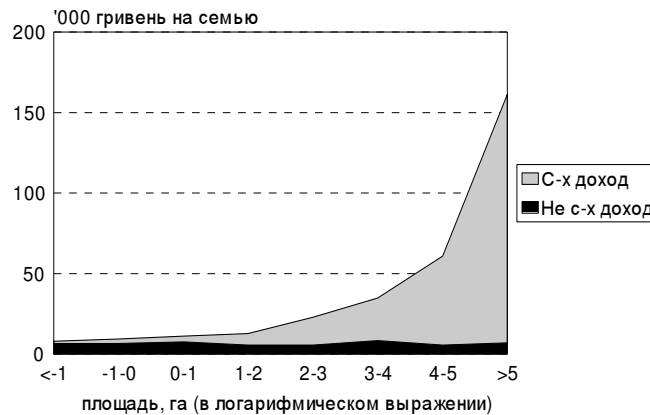


Рисунок 15.2. Сельскохозяйственный и несельскохозяйственный денежный доход как функция от размера хозяйства (который представлен в логарифмической форме) в семьях фермеров и сельских работников.

Данные, сгруппированные по категориям размеров хозяйств (размеры представлены в логарифмической форме), явно свидетельствуют о том, что общий денежный доход семьи (и особенно сельскохозяйственный доход) увеличивается с увеличением размеров хозяйства (см. **рисунок 15.2**). В самых мелких хозяйствах доля сельскохозяйственного дохода составляет 17% от общего дохода семьи; в крупнейших хозяйствах этот показатель возрастает уже до 70% и более. При этом увеличивается не только общий доход: с увеличением размеров хозяйства возрастает также и доход на душу населе-

ния (см. **рисунок 15.3**) – в домохозяйствах размером в 1-2 га он составляет менее 5000 гривен на душу, а в домохозяйствах размером более 50 га достигает 20000 гривен и более.

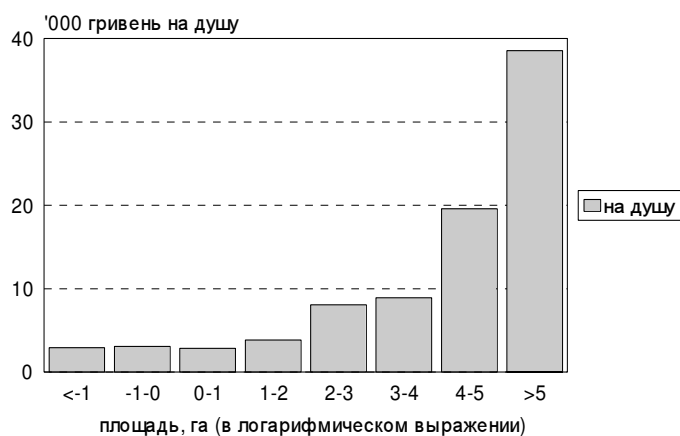


Рисунок 15.3. Доход на душу населения как функция от размера хозяйства (который представлен в логарифмической форме) в семьях фермеров и сельских работников.

15.4. ДОХОДЫ И УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Помимо количественных данных о доходах семей, в исследовании анализировались также собственные представления сельского населения об уровне своего благосостояния. Для этого респондентов просили ответить на вопросы качественного характера, в которых уровень жизни классифицировался по трем категориям: низкий (доход семьи не позволяет приобретать ничего, кроме продуктов питания и предметов первой необходимости), средний (доход семьи достаточен, чтобы приобретать продукты питания, предметы первой необходимости, одежду и потребительские нужды) и достаточный (в дополнение к потребительским нуждам семья может позволить себе приобрести товары длительного пользования и, во-

обще говоря, не испытывает материальных затруднений). Качественное представление респондентов об уровне своего благосостояния согласуется с количественными оценками дохода и у фермеров, и у сельских работников (см. **Таблицу 15.4**).

Таблица 15.4. Уровень благосостояния и доходы (в тыс. гривен)

Уровень благосостояния	Семьи фермеров*	Семьи сельских работников**
1. Низкий (только продукты питания и предметы первой необходимости)	26500	7500
2. Средний (предметы первой необходимости, одежда, обувь и т.п.)	58000	10300
3. Достаточный (возможность приобретать товары длительного пользования)	84000	16800

*Статистически значимые попарные различия ($p = 0,1$): 1-3.

** Все попарные различия статистически значимы ($p = 0,1$).

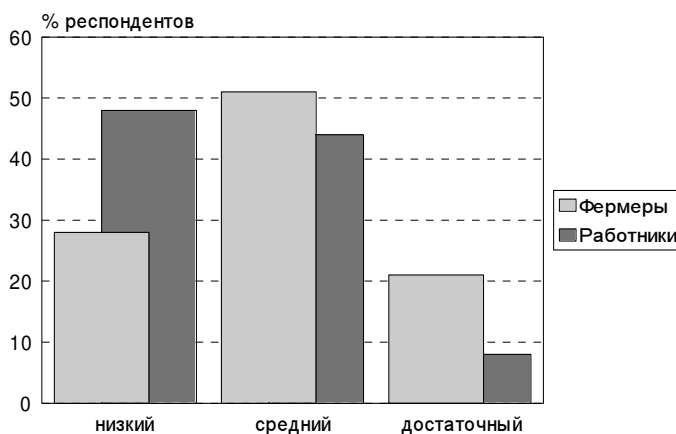


Рисунок 15.4. Воспринимаемый уровень благосостояния семей фермеров и сельских работников.

В семьях фермеров (воспринимаемый) уровень благосостояния выше, чем в остальных сельских семьях (см. **Таблицу 15.5**, **рисунок 15.4**). Соответственно, респонденты из семей фермеров гораздо чаще по сравнению с наемными работника-

ми сообщают, что уровень жизни у них достаточный; и наоборот, респонденты из числа сельских работников гораздо чаще по сравнению с фермерами сообщают, что уровень жизни у них низкий (т.е. достаточный только для того, чтобы удовлетворить повседневные нужды). Это согласуется с наблюдением о том, что доход семей фермеров выше, чем доход семей сельских работников (см. Таблицы 15.4 и 15.1).

Таблица 15.5. Воспринимаемый уровень благосостояния фермеров и сельских работников (в процентах респондентов)

Уровень благосостояния	Фермеры (n=309)	Работники (n=848)
1. Низкий (только продукты питания и предметы первой необходимости)	28	48
2. Средний (предметы первой необходимости, одежда, обувь и т.п.)	51	44
3. Достаточный (возможность приобретать товары длительного пользования)	21	8

Таблица 15.6. Уровень жизни и семейный доход тем больше, чем больше площадь находящегося в пользовании семьи земельного надела (размер хозяйства, га)

Уровень благосостояния	Фермеры, га*	Работники, землепользо- вание, га**	Работники, земли в собст- венности, га #
1. Низкий (только продукты питания и предметы первой необходимости)	61	1,45	3,73
2. Средний (предметы первой необходимости, одежда, обувь и т.п.)	106	1,42	4,56
3. Достаточный (возможность приобретать товары длительного пользования)	326	4,21	4,53

* Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-3, 2-3

** Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-3, 2-3

Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-2

Как уже было отмечено, семейный доход возрастает с увеличением размеров хозяйства. Поэтому неудивительно, что уровень семейного благосостояния также возрастает с расши-

рением размеров землепользования (или, в случае с семьями сельских работников, с увеличением земельного надела, находящегося в собственности семьи). Домохозяйства, сообщающие о низком уровне благосостояния, распоряжаются существенно меньшими по площади земельными наделами, чем те, которые считают свой уровень благосостояния достаточным (см. **Таблицу 15.6**).

Полиномиальная логистическая регрессия показывает, что вероятность достижения более высокого уровня жизни (третьего уровня благосостояния – см. серые кривые на **рисунках 15.5 и 15.6**) возрастает с увеличением площади земельных угодий, находящихся в пользовании семьи, а вероятность достижения самого низкого уровня жизни (первого уровня благосостояния – см. жирные черные кривые на **рисунках 15.5 и 15.6**) быстро уменьшается вместе с размером хозяйства. Эта зависимость наблюдается и в семьях фермеров, и в семьях сельских работников, участвовавших в исследовании.

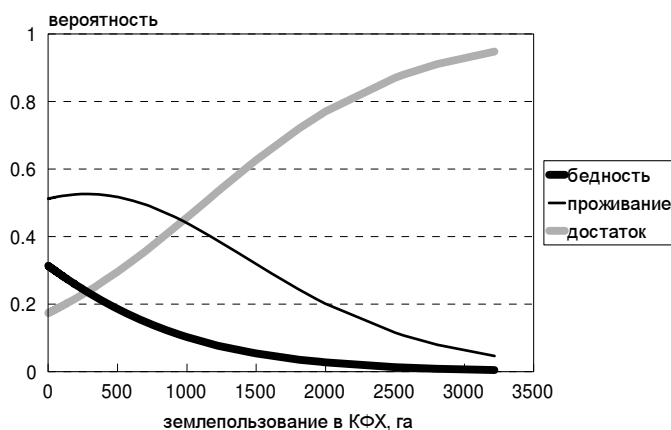


Рисунок 15.5. Оценочная вероятность достижения заданного уровня жизни как функция от размера хозяйства для семей фермеров.

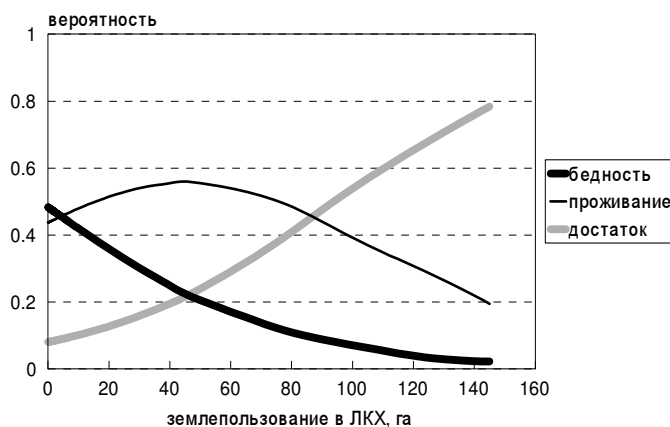


Рисунок 15.6. Оценочная вероятность достижения заданного уровня жизни как функция от размера земельного надела для семей сельских работников.

15.5. ДОСТАТОЧНОСТЬ СЕМЕЙНОГО ДОХОДА

Количественные данные о семейных доходах были подкреплены в нашем исследовании качественной информацией, т.е. собственными представлениями респондентов об уровне своего благосостояния. Кроме того, мы попробовали также непосредственно оценить, насколько имеющиеся доходы достаточны, чтобы удовлетворить потребности семей. Эта оценка основывалась на ответах респондентов на вопрос: «Как вы считаете, сколько вам нужно зарабатывать в месяц, чтобы обеспечить своей семье нормальный уровень жизни?»

В первых двух строчках **Таблицы 15.7** указаны годовые денежные доходы и годовые потребности, оцененные для парных выборок в каждой категории семей. Размер годовых потребностей семей был вычислен на основе полученных в ходе исследования сведений о ежемесячных потребностях. Семьи фермеров находятся в лучшем положении по сравнению с семьями сельских работников: разрыв между объемом годовых потребностей и годовым доходом у фермеров меньше (если судить по среднему значению и по медиане).

Таблица 15.7. Оценка достаточности доходов: годовой доход по сравнению с годовыми потребностями семьи (парные выборки)

	Фермеры (n=230)		Сельские работники (n=755)	
	Среднее	Медиана	Среднее	Медиана
Годовой доход, в гривнах	58300	20000	9700	8000
Годовые потребности, в гривнах	57600	48000	32300	24000
Соотношение «потребности/доход»	4,8	1,9	6,7	3,1

Используя парные выборки годового дохода и годовых потребностей, мы вычислили для каждого случая показатель достаточности дохода как соотношение объема потребностей (в денежном выражении) к доходу. Значения среднего и медианы для соотношения «потребности/доход» приведены в нижней строчке **Таблицы 15.7**: эти числа показывают, во сколько раз потребности превышают имеющийся доход. Если соотношение «потребности/доход» меньше единицы, значит, доход более чем достаточен, чтобы эти потребности покрыть. Если соотношение «потребности/доход» примерно равно единице, это значит, что потребности семьи соразмерны с ее доходом. Если соотношение «потребности/доход» больше единицы, значит, имеющегося дохода не хватает для того, чтобы обеспечить потребности семьи, и недостаточность дохода тем больше, чем больше соотношение «потребности/доход». У 28% семей фермеров соотношение «потребности/доход» примерно равно единице (т.е. доход этих семей достаточен для удовлетворения их потребностей), а среди сельских работников такая группа составляет всего 6% респондентов. Потребности превосходят размер дохода более чем вдвое у 45% семей фермеров и у 73% семей сельских работников (см. **Таблицу 15.8**).

Функция распределения показателя недостаточности дохода (потребности, умноженные на доход) для семей фермеров и семей сельских работников показана на **рисунке 15.7**. Как видно, кривая распределения показателя недостаточности дохода для семей сельских работников всегда расположена

правее аналогичной кривой для семей фермеров. Это означает, что в семьях сельских работников показатель недостаточности дохода всегда выше, чем в семьях фермеров, и это согласуется с предыдущим сравнением уровней благосостояния для данных категорий сельских семей.

Таблица 15.8. Распределение показателя недостаточности дохода - соотношения «потребности/доход» (в процентах респондентов)

	Фермеры	Сельские работники
Доход достаточен для удовлетворения потребностей семьи	28	6
Соотношение «потребности/доход» находится в диапазоне от 1 до 2	27	21
Соотношение «потребности/доход» больше 2	45	73

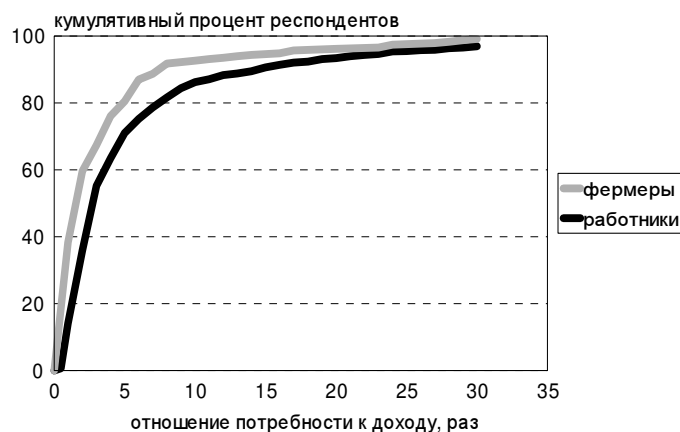


Рисунок 15.7. Функция распределения показателя достаточности дохода для семей фермеров и сельских работников

* * *

Фермерские семьи зарабатывают больше других сельских домохозяйств в абсолютном выражении; они сообщают, что уровень жизни у них значительно выше, и их доходы в боль-

шей степени удовлетворяют их потребностям. Но несмотря на относительно выгодное финансовое положение фермеров, создается такое впечатление, что между ними и сельскими наемными работниками сохраняется практически жесткая дихотомия: в ближайшие 2-3 года стать фермерами планирует всего 4% респондентов, и этими немногими движут, как правило, надежды на лучшее будущее для своих детей, перспективы более высоких доходов и обретения финансовой независимости. Остальные 96% респондентов, несмотря на более привлекательные финансовые перспективы, заниматься фермерством не собираются. Сдерживают их, главным образом, такие факторы, как отсутствие капитала, стремление избежать риска, а также соображения, связанные с возрастом и плохим состоянием здоровья. Другими препятствиями были названы обеспокоенность в связи с возможностью доступа к материально-техническим ресурсам и отсутствие энтузиазма со стороны других членов семьи.

Несмотря на относительные успехи КФХ, в результате нашего исследования складывается весьма мрачная картина, касающаяся перспектив украинского села. Примерно 50% респондентов (как из числа фермеров, так и из числа сельских работников) хотели бы, чтобы их дети из села уехали. Примерно 15% хотят, чтобы дети остались в селе, но занялись не сельским хозяйством, а каким-либо бизнесом. О фермерстве как о роде занятий для своих детей думают всего 24% фермеров и лишь 8% остальных сельских жителей. Так что у украинского села есть риск просто остаться без нового поколения фермеров.

16. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Президентский указ 1999 года стал поворотным пунктом в реорганизации структуры собственности на землю и системы землепользования в Украине

В результате земельной реформы 1999 года 7 миллионов сельских жителей стали собственниками не просто документов, свидетельствующих об их праве на земельные паи, а конкретных земельных участков и примерно 70% сельскохозяйственных угодий (в настоящее время в физическом владении частных лиц, проживающих в сельской местности, находится 80% пахотных земель). Две трети сельских домохозяйств, опрошенных в 2005 году, получили свои земельные паи как минимум в виде сертификатов, а более половины - в форме конкретных земельных участков; эти цифры существенно выше тех, которые были получены по итогам предыдущих исследований (1994 и 1996 гг.).

Президентский указ 1999 года коренным образом изменил всю структуру сельского хозяйства Украины (см. **рисунок 16.1**): если раньше основная концентрация производства была сосредоточена в колхозах, то сейчас в аграрном секторе явно преобладают индивидуальные хозяйства. Индивидуальный сектор (состоящий из традиционных ЛКХ и независимых КФХ, которые начали появляться в 1992 году) в настоящее время контролирует более 40% сельскохозяйственных угодий и обеспечивает 70% выпуска сельскохозяйственной продукции. В рамках самого индивидуального сектора основной вклад в сельскохозяйственное производство вносят не КФХ, а ЛКХ, поскольку они также распоряжаются существенно большим объемом сельхозугодий: на ЛКХ приходится 33% земель сельскохозяйственного назначения, на КФХ же - всего 8%.

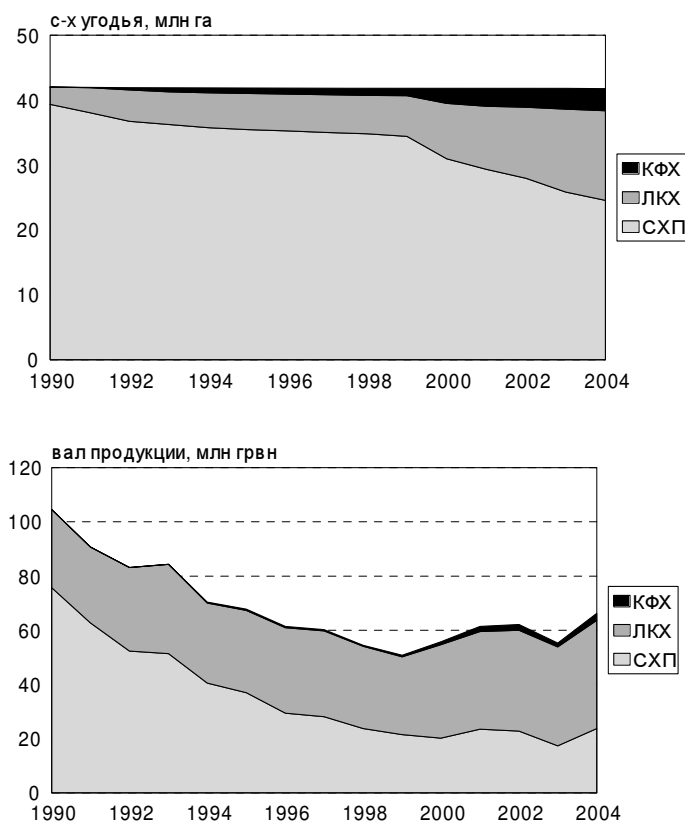


Рисунок 16.1. Сельскохозяйственные угодья (верхний график) и валовой сельскохозяйственный продукт в постоянных ценах 2000 года (нижний график) по типам хозяйств в Украине, 1990-2004. Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

В результате реформы 1999 года размеры землепользования в индивидуальном секторе значительно увеличились. По сравнению с 1998 годом, в 2003-2004 гг. средний размер семейного (фермерского) хозяйства вырос с 25-30 га до 70-80 га. Доля КФХ в общей площади сельскохозяйственных угодий в 2000 году удвоилась по сравнению с 1995-99гг. с 2-3% до 6%, а к 2003-2004 гг. выросла до 8%. Средний размер ЛКХ увели-

чился примерно с 1 га в 1998 году до 2,5 га в 2004-м, а доля ЛКХ в общей площади сельскохозяйственных угодий возросла с 15% до 35% (см. рисунок 16.2).

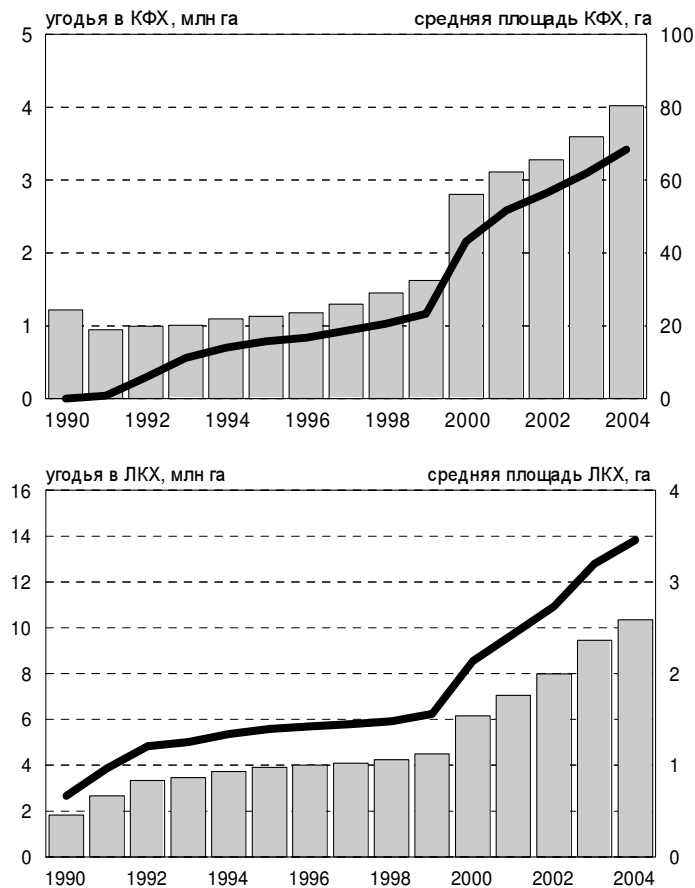


Рисунок 16.2. Средние размеры хозяйств (столбчатые диаграммы) и общая площадь сельскохозяйственных земель (кривая) в КФХ (верхний график) и ЛКХ (нижний график). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Столь существенное увеличение общей доли обрабатываемых в ЛКХ земель и среднего размера личных крестьян-

ских хозяйств после 2000 года стало непосредственным результатом Президентского указа 1999 года, который позволил многим сельским жителям забрать свои земельные паи из бывших колхозов и использовать их для укрупнения традиционного личного хозяйства (а не для создания КФХ, как предполагалось вначале).

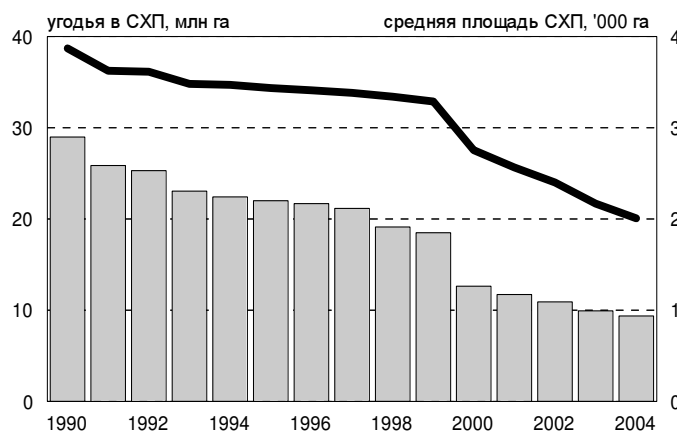


Рисунок 16.3. Средний размер сельскохозяйственных предприятиях (столбчатая диаграмма) и общая площадь сельскохозяйственных угодий в СХП (кривая). Источник: Госкомзем.

Расширение землепользования в индивидуальном секторе сопровождалось его сокращением у сельскохозяйственных предприятий, а также увеличением количества сельскохозяйственных предприятий. Средний размер землепользования сельскохозяйственного предприятия в Украине упал с 3000 га в 1990 году до 2000 га в 1998 и до 1000 га в 2004 году (см. **рисунок 16.3**). Коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП), новая организационно-правовая форма, доминировавшая в аграрном секторе Украины в период с 1992 по 1999 годы, после 1999 года полностью исчезли. В настоящее время сельскохозяйственные предприятия преимущественно представлены обществами с ограниченной ответственностью

и частными арендными предприятиями (на долю последних приходится почти 25% общего количества сельскохозяйственных предприятий в Украине). Несмотря на то, что количество акционеров в сельскохозяйственном предприятии может варьироваться от 1 до 1600, целых 16% из них принадлежат единственному акционеру, а в 31% предприятий количество акционеров составляет от одного до трех.

Несмотря на эти изменения, с точки зрения распределения размеров хозяйств Украина очень отличается от стран с рыночной экономикой. Во-первых, средний размер личного крестьянского хозяйства в Украине гораздо меньше, чем в среднем по странам с рыночной экономикой (в богатых землей США это 130 га, в 15 странах Евросоюза - примерно 20 га). Однако утверждать, что мелкие личные хозяйства играют не слишком важную роль в рыночном аграрном секторе, было бы ошибкой. В ряде стран ЕС значительная доля сельскохозяйственных земель находится именно в пользовании хозяйств, не превышающих по площади 5 га. В этом смысле те 33% сельскохозяйственных угодий, которыми в Украине распоряжаются мелкие личные хозяйства, не выглядят такой уж большой долей. В таких странах, как Греция, Италия и некоторые страны, недавно присоединившиеся к Евросоюзу, большая доля сельскохозяйственных земель также принадлежит мелким хозяйствам (см. **Таблицу 16.1**).

Таблица 16.1. Доля сельскохозяйственных угодий в хозяйствах размером менее 5 га для некоторых европейских стран

Страна	Процент земель	Страна	Процент земель
15 стран ЕС	5,2	Новые члены ЕС	
Греция	29,2	Румыния	38,0
Италия	18,8	Литва	30,0
Португалия	13,8	Польша	19,5
Испания	5,5	Латвия	4,0

Источник: EU (2002), EU (2004).

Во-вторых, средний размер сельскохозяйственного предприятия в Украине (примерно 1000 га) все-таки немного превышает средний размер корпоративных хозяйств в странах ЕС

и в США (см. выше). Даже размеры несемейных корпоративных ферм (сельскохозяйственных предприятий) в богатых землей США (около 0,3% хозяйств используют 1,0% земель) в среднем составляют всего 533 га (см. USDA/NASS 2004). И несмотря на то, что в последнее время (особенно после 1999 года) средние размеры сельскохозяйственных предприятий в Украине заметно уменьшились, в этом смысле ей еще «есть куда расти», чтобы привести размеры предприятий в соответствие со средним размером аналогичных хозяйств в странах с рыночной экономикой.

2. Земельная политика Украины теперь отличается от российской...

До 1999 года Украина и Россия шли примерно по одному пути реформ, но после выхода Президентского указа 1999 года Украина избрала собственную уникальную стратегию и начала переводить земельные паи, существовавшие ранее только «на бумаге», в конкретные земельные участки. В результате сельское хозяйство Украины стало по своей структуре больше похоже на молдавское, чем на российское, и в настоящее время индивидуальным сектором контролируется 40% сельскохозяйственных угодий Украины, в то время как России этот показатель составляет всего 16%. По доле индивидуальных хозяйств в ВСП Украина также опережает Россию: 70% против 60%. При этом уровень занятости в сельском хозяйстве оказался гораздо более устойчивым: доля сельскохозяйственной рабочей силы в Украине за период с 1990 по 2003 годы осталась практически неизменной; возможно, это обусловлено тем, что более крупный индивидуальный сектор выступает в роли «поглотителя рабочей силы» для сельских жителей и компенсирует влияние других факторов, которые снижают уровень занятости в сельском хозяйстве (как и в России; см. **Таблицу 16.2**).

Таблица 16.2. Некоторые показатели результатов реформ в Украине и в России

	2003		1990	
	Украина	Россия	Украина	Россия
Земля в индивидуальном пользовании, %	38	16	7	2
Доля индивидуальных хозяйств в ВСП, %	70	60	27	24
Доля сельскохозяйственной рабочей силы, %	23	11	23	15
Доля аграрного сектора в ВВП, %	12	5	22	15

Источники: см. **Таблицу 5.1.**

3. ...и является одним из ключевых факторов, определяющих семейный доход и уровень благосостояния населения

Уровень семейного дохода возрастает с увеличением размеров хозяйства, и одной только площадью земельных угодий объясняется 23% изменчивости денежного дохода семей. Данные, сгруппированные по категориям, соответствующим размерам хозяйств (в логарифмической форме), однозначно свидетельствуют о том, что общий денежный доход семьи – и в особенности сельскохозяйственный доход – возрастает с ростом размеров хозяйства (см. **рисунок 16.4**). Доля сельскохозяйственного дохода в самых мелких хозяйствах составляет 17% от общего дохода, а в самых крупных хозяйствах увеличивается до 70%. При этом с ростом размеров хозяйства возрастает не только общий доход семьи, но и доход на душу населения (см. **рисунок 16.4**): он довольно резко увеличивается менее чем с 5000 гривен на душу в хозяйствах размером 1-2 га до 20000 гривен и более в хозяйствах размером от 50 га. Вследствие этого эффекта в семьях фермеров доходы гораздо выше, чем в остальных сельских домохозяйствах (54500 гривен в семьях фермеров, 9750 гривен в семьях сельских работников).

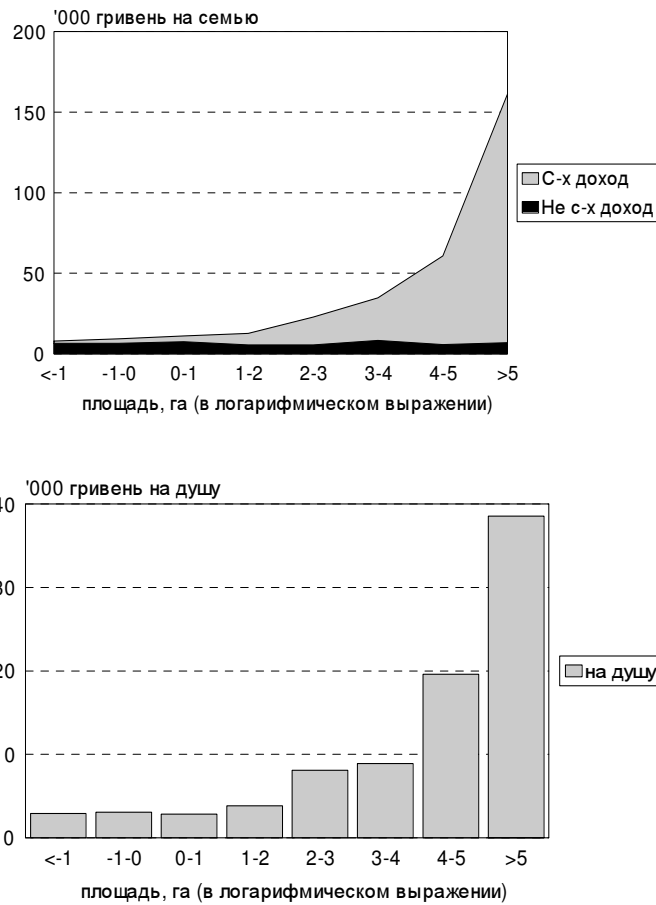


Рисунок 16.4. Семейный доход (вверху) и доход на душу населения (внизу) в зависимости от размеров хозяйства для индивидуальных хозяйств (ЛКХ и КФХ). Размер земельного участка показан в гектарах в логарифмическом выражении, т.е. -1 соответствует 0,4 га, 0 соответствует 1 га, 2 соответствует 2,5 га, 3 соответствует 7 га, 4 соответствует 55 га, 5 соответствует 150 га. Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Представления семей об их уровне благосостояния были изучены путем проведения опроса качественного характера, согласно которому воспринимаемый уровень жизни был клас-

сифицирован по трем категориям: низкий (когда семейный доход позволяет приобретать только продукты питания и предметы первой необходимости), средний (когда семейного дохода хватает для приобретения продуктов питания, предметов первой необходимости, одежды и удовлетворения других потребительских нужд), и достаточный (когда в дополнение к потребительским нуждам семья может позволить себе приобретение предметов длительного пользования и, вообще говоря, не испытывает материальных затруднений). В семьях фермеров (воспринимаемый) уровень благосостояния выше, чем в остальных сельских домохозяйствах (которые условно названы семьями сельских работников; см. **Таблицу 16.3**). Респонденты из числа фермеров гораздо чаще, чем респонденты из числа сельских работников, сообщают, что уровень жизни у них достаточный; и наоборот, семьи наемных работники значительно чаще, чем семьи фермеров, сообщают, что уровень жизни у них низкий, т.е. дохода хватает только на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости. Это подтверждает результаты наблюдений, согласно которым в семьях фермеров доход выше, чем в семьях сельских работников. Уровень семейного благосостояния, как и уровень дохода, также повышается с увеличением земельных наделов. Домохозяйства, в которых уровень благосостояния низкий, распоряжаются существенно меньшими по площади земельными наделами, чем те, у кого уровень благосостояния достаточный (см. **Таблицу 16.4**).

Таблица 16.3. Воспринимаемый уровень благосостояния фермеров и сельских работников (в процентах респондентов)

Уровень благосостояния	Фермеры (n=309)	Работники (n=848)
1. Низкий (только продукты питания и предметы первой необходимости)	28	48
2. Средний (предметы первой необходимости, одежда, обувь и т.п.)	51	44
3. Достаточный (возможность приобретать товары длительного пользования)	21	8

Источник: Опрос ФАО 2005 года

Таблица 16.4. Уровень жизни и семейный доход тем больше, чем больше площадь находящегося в пользовании семьи земельного надела (размер хозяйства, га)*

Уровень благосостояния	Фермеры, га*	Работники, землепользования, га**	Работники, земли в собственности, га #
1. Низкий (только продукты питания и предметы первой необходимости)	61	1,45	3,73
2. Средний (предметы первой необходимости, одежда, обувь и т.п.)	106	1,42	4,56
3. Достаточный (возможность приобретать товары длительного пользования)	326	4,21	4,53

* Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-3, 2-3

** Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-3, 2-3

Статистически значимые различия ($p = 0,10$): 1-2

Источник: Опрос ФАО 2005 года

4. После 2000 года начался интенсивный подъем сельскохозяйственного производства, главным образом благодаря росту индивидуальных хозяйств

В целом после 1999 года объем сельскохозяйственного производства как в индивидуальном секторе, так и в корпоративном вырос очень существенно: если считать в постоянных ценах, то рост оставил 30% (см. **рисунок 16.5**, тонкая черная кривая). В 2003 году произошел временный спад производства, связанный с сильной засухой.

ВСП в индивидуальном секторе вырос за этот период на 45%, а в секторе сельскохозяйственных предприятий в 1999 – 2004гг. – всего на 11% (см. **рисунок 16.5**, толстые кривые). Несмотря на то, что особенно позитивно реформы 1999 года сказались на показателях индивидуального сектора, корпоративный сектор также оказался в выигрыше. На сельскохозяйственных предприятиях падение производства в 2000 году прекратилось, и в 2000-2004гг. количество нерентабельных предприятий сократилось примерно до 40%, в то время как в 1997-1999гг. их было почти 100% (правда, в абсолютном вы-

ражении убытки продолжали расти). Многие считали, что столь резкое улучшение показателей сельскохозяйственного производства объясняется коренным изменением государственной политики. Некоторые полагали, что в аграрной политике перевернута важная страница, и это придаст развитию сельского хозяйства и сельских областей страны новый импульс.

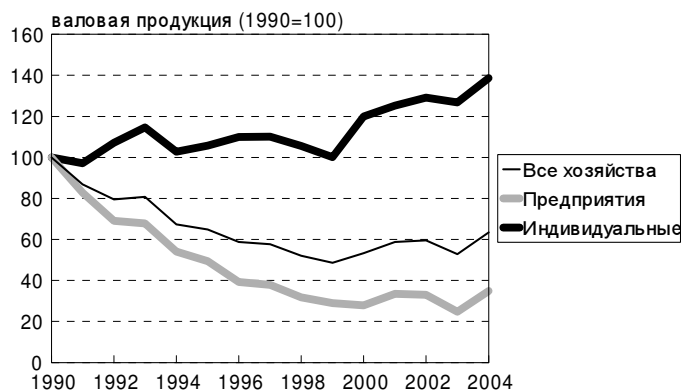


Рисунок 16.5. Валовой сельскохозяйственный продукт (ВСП) в разных типах хозяйств в 1990-2004гг. (в процентах от показателей 1990 года). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

5. Движение в сторону организации частного сельскохозяйственного производства обеспечило Украине многие черты нормального, рыночно ориентированного сельского хозяйства

а. Значительно снизилась доля сельского населения, связанного с сельскохозяйственными предприятиями.

Последовавшие за Президентским указом 1999 года реформы привели к существенным изменениям в структуре занятости сельского населения. В 1996 году 67% взрослого населения (в возрасте от 18 до 60 лет) работало на местном сельскохозяйственном предприятии. В 2005 году всего 21% взрослого населения сообщил, что основным местом работы для

них является сельскохозяйственное предприятие. Когда глав домохозяйств попросили охарактеризовать свои отношения с бывшим колхозом, целых две трети опрошенных сообщили, что никак с этим сельскохозяйственным предприятием не связаны. Одна треть респондентов работает на сельскохозяйственном предприятии или входит в число его (пассивных) акционеров (см. **Таблицу 16.5**). Эти данные согласуются с преобладающим среди украинских ученых и должностных лиц мнением, что «на сельскохозяйственных предприятиях работает всего треть трудоспособного сельского населения».

Таблица 16.5. Взаимоотношения глав сельских домохозяйств с местным сельскохозяйственным предприятием

	% респондентов
Никак не связаны с СХП	68
Постоянно работают на СХП	17
Временно работают на СХП	5
Являются акционерами СХП	10
Всего	100

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

б. Услуги, оказываемые сельскохозяйственными предприятиями личным крестьянским хозяйствам, все более переходят на платную основу

Однако теперь помощь ЛКХ предприятия оказывают не бесплатно. По нашим оценкам, на поддержку ЛКХ руководитель сельскохозяйственного предприятия ежегодно тратит в среднем 57000 гривен. 76% этой суммы, т.е. 43000 гривен, домохозяйства предприятию возмещают (обычно в форме трудового вклада или в виде сельскохозяйственной продукции), и чистые издержки предприятия, таким образом, составляют всего 14000 гривен в год, или 24% от общей суммы, что эквивалентно примерно 0,5% общих годовых расходов среднего сельскохозяйственного предприятия. Поскольку, по данным исследования, на каждое предприятие приходится в среднем по 700 ЛКХ, то чистые издержки в расчете на одно домохозяйство составляют всего 20 гривен в год.

В Таблице 16.6 представлен перечень услуг, оказываемых сельскому населению сельскохозяйственными предприятиями. Первая колонка таблицы составлена на основании ответов руководителей сельскохозяйственных предприятий, две других - на основании ответов глав сельских домохозяйств (ЛКХ) и крестьян-фермеров. По мнению руководителей предприятий, двумя главными статьями помощи ЛКХ является возделывание земельного участка и оказание транспортных услуг.

Таблица 16.6. Услуги, оказываемые сельскохозяйственными предприятиями сельскому населению, согласно ответам руководителей предприятий, представителей ЛКХ и крестьян-фермеров (в процентах респондентов)

	Руководители*	ЛКХ	Фермеры
Помощь в возделывании участка	94	47	23
Транспорт	53	18	10
Корма, семена	35	20	5
Ветеринарные услуги	22	22	5
Ремонт и обслуживание техники	15	10	10
Топливо	7	9	8
Удобрения, химикаты для защиты растений	6	15	6
Помощь в реализации продукции	8	8	3

*Процент тех руководителей, которые сообщили, что их предприятие оказывает сельскому населению определенные услуги (84% от полной выборки). Источник: Опрос ФАО 2005 года.

в. Большинство социальных услуг передано в ведение местных органов власти

В советское время оказание всего спектра социальных услуг на селе было поручено непосредственно крупным колхозам и совхозам, которые выполняли все те функции, которые обычно лежат на местных органах власти: строили дороги, занимались поставками газа, воды и электричества, предоставляли жилье. Колхозы и совхозы традиционно обеспечивали своим членам и работникам, а также другим жителям села, весь набор льгот и услуг, в том числе услуги врачей, учителей, почтовых служащих и т.п., т.е. тех, кто фактически получал

заработную плату от государства и непосредственно в этих колхозах и совхозах не работал. К таким социальным услугам относилось все что угодно: от поставки предметов первой необходимости (обеспечение обслуживания и ремонта жилья, отопление, поставки потребительских товаров по дотационным ценам) до проведения культурно-массовых мероприятий и организации досуга (работа клубов, спортивных сооружений и т.п.). Школы, поликлиники, магазины и другие общественные здания и сооружения на селе обслуживали – а зачастую и строили – именно колхозы и совхозы, при этом государство могло как возместить понесенные при этом затраты, так и нет. Средства на обеспечение всех этих льгот и услуг поступали из доходов колхозов и совхозов, которые фактически сочетали производственные функции с полной ответственностью за обеспечение социальных услуг в сельской местности.

Программа сельскохозяйственной реформы была направлена на то, чтобы крупные сельскохозяйственные предприятия были в большей степени заняты непосредственно сельскохозяйственным производством и извлечением прибылей, что неизбежно требовало снять с них ответственность за оказание социальных услуг на селе. Одним из аспектов реорганизации сельскохозяйственных предприятий было требование, чтобы они избавились от своих социальных активов и передали ответственность за оказание социальных услуг местным советам. Сначала этот процесс шел очень медленно и с перебоями, так как государство не обеспечивало местным советам необходимый бюджет. Еще в 1998 году в ходе исследования Всемирного банка было выявлено, что реорганизованные сельскохозяйственные предприятия по-прежнему предоставляют сельскому населению широкий спектр социальных льгот и услуг. Эта ситуация коренным образом изменилась в 2000 году. В 2005 году уже 73% опрошенных руководителей сельскохозяйственных предприятий сообщили, что их социальные активы были переданы органам местного самоуправления (муниципалитетам). При этом лишь 26% из этих сельскохозяйственных предприятий передали свои социальные активы

до 2000 года, остальные 47% сделали это гораздо позже (см. рисунок 16.6).



Рисунок 16.6. Передача социальных активов от сельскохозяйственных предприятий местным советам (в процентах респондентов). Источник: Опрос ФАО 2005 года

Социальные активы повсеместно передавались местным муниципалитетам или государству бесплатно. Из тех 27% предприятий, которые не передали свои социальные активы, одна треть утверждает, что местные муниципалитеты не располагают достаточным бюджетом, чтобы взять на себя ответственность за эти активы, а остальные две трети считают бесплатную передачу социальных активов экономически неприемлемым вариантом и предпочитают по-прежнему поддерживать социальную инфраструктуру села самостоятельно.

г. Сельскохозяйственные материально-технические ресурсы являются широко доступными и используются во всех типах хозяйств...

Для любых хозяйств четыремя основными факторами производства повсеместно являются покупные материально-технические ресурсы, сельскохозяйственная техника, земля и кредиты. В настоящее время такие ресурсы, как удобрения и

средства защиты растений, и сельскохозяйственные предприятия, и КФХ приобретают преимущественно у коммерческих поставщиков. Сельскохозяйственную технику можно как приобрести в собственность, так и взять в аренду. Аренда земли практикуется очень широко: ЛКХ сдают свою землю в аренду крупным предприятиям и КФХ. Коммерческие кредиты широко доступны, и хозяйства часто ими пользуются.

Покупные материально-технические ресурсы: И для руководителей сельскохозяйственных предприятий, и для фермеров основным каналом поставок материально-технических сельскохозяйственных ресурсов является частная торговля – коммерческие поставщики и частные лица (см. **Таблицу 16.7**). Государственные поставки по-прежнему играют немаловажную роль, но от коммерческих каналов поставок они сильно отстают. Кроме того, со временем роль государственных поставщиков резко сократилась: согласно исследованию Всемирного банка, в 1996 году 60% крестьян-фермеров приобретали материально-технические сельскохозяйственные ресурсы через государственные каналы поставок, а в 2005 году этот показатель снизился до 15%. Надежда на частную торговлю особенно явно была выражена в отношении приобретения группы из 8 наиболее важных ресурсов. По сравнению с сельскохозяйственными предприятиями, КФХ в большей степени рассчитывают на приобретение материально-технических ресурсов у других хозяйств. Вообще говоря, и для сельскохозяйственных предприятий, и для КФХ другие хозяйства являются одним из важнейших источников поставок трех видов ресурсов: семян и рассады, молодых животных и контрактных производственных сельскохозяйственных услуг (механизированные полевые работы). Кроме того, КФХ очень сильно полагаются на другие хозяйства, когда речь идет о покупках сельскохозяйственной техники и оборудования (зачастую бывших в употреблении).

Таблица 16.7. Каналы поставок материально-технических сельскохозяйственных ресурсов, используемые руководителями сельскохозяйственных предприятий и фермерами (в процентах респондентов)*

	Все виды ресурсов (15)		Ресурсы, которые респонденты считают наиболее важными (8)	
	Руководители	Фермеры	Руководители	Фермеры
Государственные поставщики	16	14	18	15
Коммерческие поставщики	44	36	58	50
Частные лица	8	13	10	17
Собственное производство	4	3	4	3
Другие хозяйства	5	7	6	9
Другие источники	1	1	1	2

* Показатели, усредненные по видам ресурсов для респондентов, сообщающих, что им необходимы какие-то конкретные ресурсы (в процентах). По каждому виду ресурсов допускалось несколько ответов. Источник: Опрос ФАО 2005 года.

В **Таблице 16.8** показано изменение ролей государственных и коммерческих поставщиков за последние 10 лет. Ответы руководителей сельскохозяйственных предприятий и фермеров, которые были получены в ходе двух различных исследований, проведенных с разницей более чем в 10 лет (исследование Всемирного банка 1994 г. и Опрос ФАО 2005 г.), свидетельствуют о том, что важность государственных каналов поставок резко упала, а важность коммерческих поставщиков - резко возросла. На другие сельскохозяйственные предприятия как на источник материально-технических ресурсов рассчитывают все меньше респондентов. В 1994 году основными поставщиками материально-технических сельскохозяйственных ресурсов в Украине были государство и сельскохозяйственные предприятия; к 2005 году ведущую роль в этом захватил коммерческий сектор.

Возможность доступа к покупным материально-техническим сельскохозяйственным ресурсам была более детально изучена с помощью соответствующих опросов респондентов. Руководителям предприятий и фермерам давали перечень из 15 материально-технических ресурсов и просили указать, удастся ли им закупить все необходимое. Около 20%

респондентов обеих категорий не имеют возможности приобрести те материально-технические ресурсы, которые им необходимы. Что касается 8 наиболее важных ресурсов (такими считались ресурсы, которые указали в качестве необходимых более 50% опрошенных), то здесь доля респондентов, не имеющих возможности купить то, что им необходимо, меньше: она составляет всего 12-15%.

Таблица 16.8. Изменение роли основных каналов поставок: 1994 и 2005 годы*

	Руководители		Фермеры	
	1994 г.	2005 г.	1994 г.	2005 г.
<i>Все виды материально-технических ресурсов (15)</i>				
Государственные поставщики	45	16	42	14
Коммерческие поставщики	7	44	14	36
Другие хозяйства	49	5	22	7
<i>Наиболее важные ресурсы (8)</i>				
Государственные поставщики	65	18	61	15
Коммерческие поставщики	7	58	19	50
Другие хозяйства	56	6	29	9

*1994 г. на основании исследования Всемирного банка; 2005 г. на основании опроса ФАО.

Сельскохозяйственная техника: О наличии сельскохозяйственной техники сообщает довольно большое количество респондентов из всех категорий хозяйств (см. **Таблицу 16.9**). Сельхозтехника имеется практически у всех сельскохозяйственных предприятий; КФХ отстают здесь лишь ненамного, и даже в ЛКХ около 70% респондентов располагают хотя бы какой-то техникой, а примерно у 50% есть тракторы или легкая техника (плуги, культиваторы, сеялки). Наличие автотранспортных средств, и в особенности грузовых, в ЛКХ и КФХ встречается относительно редко.

Таблица 16.9. Наличие сельскохозяйственной техники (в процентах респондентов)

	СХП	КФХ	ЛКХ
Любая сельскохозяйственная техника	95	89	70
Тяжелая техника	94	85	49
Легкая техника	92	83	57
Автотранспортные средства	91	52	19

Примечание: Тяжелая техника – трактора, уборочные машины, комбайны; легкая техника – плуги, культиваторы, сеялки, трейлеры, и т.п.; автотранспортные средства – грузовые и легковые автомобили. Источник: Опрос ФАО 2005 года.

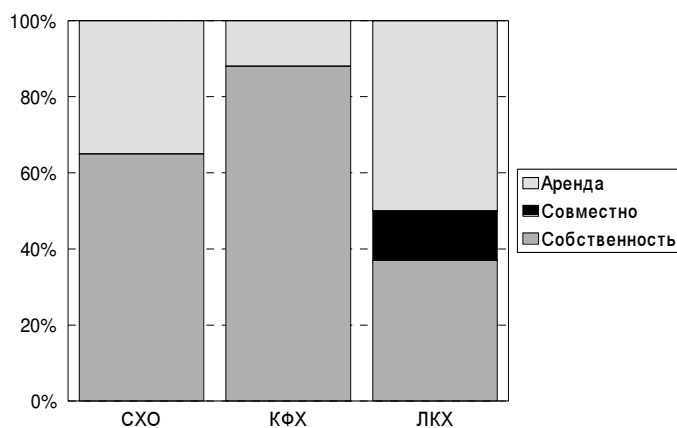


Рисунок 16.7. Источники сельскохозяйственной техники в разных типах хозяйств (в процентах респондентов для сельскохозяйственных предприятий и КФХ; в процентах единиц техники согласно ответам респондентов по ЛКХ). Источник: Опрос ФАО 2005 года

Сельскохозяйственные предприятия и КФХ преимущественно пользуются собственной техникой и иногда берут какое-то оборудование в аренду (см. **рисунок 16.7**). В большинстве случаев технику сдают в аренду частные источники: сведений о наличии каких-либо государственных лизинговых программ в ходе исследования практически не было. В отличие от КФХ, в ЛКХ сельхозтехнику гораздо чаще арендуют или пользуются ею сообща с другими хозяйствами. В ЛКХ доля собственной техники составляет всего 37% и почти 50%

техники по мере необходимости берется в аренду. Полученные результаты опроса позволяют утверждать, что в стране существует рынок аренды сельскохозяйственной техники, который явно способствует смягчению тех ограничений в отношении доступа к технике, которые испытывают хозяйства всех типов.

Аренда земли широко распространена в Украине в хозяйствах всех типов. В ЛКХ для собственных нужд используется всего 36% земель, принадлежащих семье, остальные 64% сдаются в аренду. В отличие от ЛКХ, в КФХ используется вся имеющаяся земля, а в аренду не сдается ничего. Напротив, фермеры как раз арендуют землю, чтобы укрупнить свое хозяйство. Из 140 га – это средний размер фермерского хозяйства в Украине – собственная земля составляет лишь 18%, а остальные 82% представляют собой землю, арендованную у других землевладельцев или у государства. Для сравнения, в ЛКХ земля, используемая для ведения хозяйства (в среднем 4,6 га), на 84% представляет собой собственность семьи (см. **Таблицу 16.10**). У сельскохозяйственных предприятий, в отличие от КФХ и ЛКХ, собственной земли очень мало, и они полагаются преимущественно на аренду земли у частных лиц (участников предприятия, его акционеров и других сельских землевладельцев).

Таблица 16.10. Средний размер и структура землевладения в индивидуальных хозяйствах

	Размер хозяйства, га	Всего, %	Собственная земля, %	Арендованная земля, %
КФХ	144	100	18	82
ЛКХ	4,6	100	84	16

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Если фермеры хотят укрупнить свое хозяйство, то рассчитывают в этом на рынок аренды земли. Арендуют землю более половины опрошенных фермеров, и средний размер хозяйств таких «арендаторов» гораздо больше, чем у тех, кто не берет землю в аренду (см. **Таблицу 16.11**). Укрупнение хозяйств

целиком и полностью происходит за счет арендованной земли: каждый гектар дополнительных арендованных земель увеличивает размер хозяйства на один гектар.

Таблица 16.11. Влияние аренды на размер хозяйства

	Процент респон- дентов	Размер хо- зяйства, га
Хозяйства, арендующие землю	53	227*
Хозяйства, не берущие землю в аренду	47	53*
Вся выборка	100	144

* Различия значимы по *t*-критерию ($p=0,000$).

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Таблица 16.12. Источники аренды земли для сельскохозяйственных предприятий

Источник арендованной земли	Арендваемая земля, %	
Участники предприятия (акционеры)	42	
Из них: работают на СХП		16
Другие частные лица	47	
Из них: работают на СХП		8
Государство, органы местного самоуправления (муниципалитеты), региональные органы власти	6	
Другие СХП	3	
Другие источники	2	
Всего арендуемой земли	100	

Источник: Опрос ФАО 2005 года

У сельскохозяйственных предприятий большая часть земли арендована, а на долю земли, находящейся в собственности предприятия как юридического лица, приходится всего 7% от общей площади, которая в среднем составляет 1711 га. Земля берется в аренду главным образом у акционеров предприятия и у других частных лиц, на долю которых приходится почти 90% арендованных сельскохозяйственными предприятиями земель (см. **Таблицу 16.12**). При этом фактически работает на таком сельскохозяйственном предприятии лишь незначительное меньшинство акционеров и других арендодателей: большинство из них являются просто пассивными землевладель-

цами, которыеверяют предприятию свою землю, не требуя от него взамен гарантированной работы за зарплату.

Несмотря на то, что коэффициент участия в рынке аренды земли довольно высок, рынок купли-продажи земли остается безнадежно неразвитым: никто из опрошенных не сообщил о продаже земли, и лишь 5% фермеров за последние 5 лет совершили сделки по покупке земли.

Коммерческий кредит: И руководители сельскохозяйственных предприятий, и фермеры считают, что доступ к кредитам у них очень широк: 63% руководителей предприятий и 34% фермеров сообщили, что в той или иной форме берут кредиты (среди ЛКХ процент тех, кто делает заимствования, гораздо ниже – всего 15% респондентов). Если пересчитать эти цифры применительно к тому количеству респондентов, которые сообщили, что нуждаются в кредитах (см. **Таблицу 16.13**), то получится, что 71% сельскохозяйственных предприятий и 42% КФХ, нуждающихся в кредитах, получают их (как минимум частично). У сельскохозяйственных предприятий доступ к кредитам определенно лучше, чем у КФХ. Этот вывод подтверждается тем фактом, что среди фермеров 45% респондентов нуждаются в кредитах, но не могут их получить, а среди сельскохозяйственных предприятий доля таких респондентов составляет всего 26%.

Таблица 16.13. Представления респондентов о ситуации с кредитами

	Фермеры (n=310)	Руководители (n=187)
Не нуждаются в кредитах	19	11
Берут кредиты в необходимом объеме	24	38
Кредиты ограничены: берут меньше, чем необходимо	10	25
Нуждаются в кредитах, но не могут их получить	45	26

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Со временем доступ к кредитам расширился. Так, руководители сельскохозяйственных предприятий указали, что в настоящее время ситуация с кредитами стала лучше, чем была

до 2000 года, а среди фермеров процент респондентов, которые не имеют возможности брать кредиты в том объеме, который им необходим, снизился с 90% в 1994 году до 55% в 2005. Доля фермеров, постоянно пользующихся кредитами, возросла с 15% в 1992 году до 20% в 1994, а сейчас (в 2005 году) составляет 33%. Мнение респондентов о расширении доступа к кредитам подтвердили и некоторые чиновники регионального уровня.

И для сельскохозяйственных предприятий, и для КФХ основными источниками кредитования являются банки и поставщики материально-технических ресурсов. Роль товарных кредитов или кредитов в натуральной форме оказалась минимальной, при этом задержки с выплатой зарплаты и задолженность по налогам и социальным отчислениям особыми проблемами не являются. Государство практически утратило свою роль источника кредита для КФХ. В индивидуальном секторе на смену неофициальным займам у родственников и других частных лиц постепенно приходят официальные кредиты.

Как правило, производители сельскохозяйственной продукции берут кредиты на 12 месяцев под 19% годовых. Так как в 2004 году уровень инфляции был около 9%, то реальные издержки по сельскохозяйственным кредитам в Украине составляли 9-10% ежегодно; по мировым стандартам, это довольно много. Респонденты, как правило, жалуются на то, что процентные ставки по кредитам слишком высоки, а сроки кредитования – слишком коротки: приемлемой для будущих кредитов ставкой было бы 8% при сроке кредитования 3-4 года. Но те 8% годовых, которые устроили бы респондентов, фактически эквивалентны нулевой (или даже отрицательной) процентной ставке, а это, разумеется, экономически недостижимо.

Кредитование через банк, естественно, требуют какого-то залога, и большинство сельскохозяйственных предприятий и КФХ в состоянии его предоставить. Отсутствие или недостаточность залога респонденты считают одним из трех главных

препятствий для доступа к кредитам (после высоких процентных ставок и коротких сроков кредитования).

В отличие от ситуации, которая имела место в прошлом, уровень задолженности не особенно высок: долг среднего хозяйства может быть погашен за счет выручки от реализации продукции за 6-7 месяцев. Положение сельскохозяйственных предприятий в 2005 году по сравнению с 1998 годом значительно улучшилось: в то время соотношение объема задолженности к объему выручки от реализации составляло около 2 лет, и задолженность предприятий была предметом серьезного беспокойства. Рентабельность хозяйств с 1998 года также значительно повысилась, но у предприятий с долгами по-прежнему уровень рентабельности ниже, чем у предприятий без долгов.

6. Несмотря на многочисленные позитивные сдвиги, Украине предстоит решить ряд довольно серьезных проблем

а. Несельскохозяйственный доход семей в сельской местности очень низок

Общеизвестно, что одним из ключевых факторов, от которых зависит уровень благосостояния сельских семей в развивающихся и развитых странах, является повышение коэффициента участия домохозяйств в несельскохозяйственной занятости. Так, например, средняя ферма в США в период с 1999 по 2003 годы получала из несельскохозяйственных источников 85-95% своего дохода, что на 50% больше, чем в 1960 году.¹¹ Даже в крупнейших американских фермерских хозяйствах, объем продаж которых превышает \$500000 в год, сельскохозяйственная деятельность в этот период обеспечивала всего 80% дохода (см. USDA/ERS 2006).

В Украине же сельские домохозяйства – как семьи фермеров, так и семьи сельских работников – получают из несельскохозяйственных источников очень небольшой доход. Как

¹¹ К несельскохозяйственным относятся доходы, получаемые за работу по найму, другие деловые операции, инвестиции а также социальные платежи.

видно из **Таблицы 16.14**, фермеры и сельскохозяйственные сельские работники получают из несельскохозяйственных источников всего 13% и 28% денежного дохода домохозяйств.

Таблица 16.14. Структура денежного дохода семей (в процентах)*

	Фермеры	Сельские работники
Продажа сельскохозяйственной продукции	87	31
Продажа услуг	2	2
Несельскохозяйственный доход (бизнес и собственность)	0	4
Зарплаты	7	41
Социальные платежи	3	21
Денежная помощь родственников	0	1
Продажа активов	1	0
Другое	0	0
Общий доход, %	100	100
Общий доход, в гривнах	54500	9750
Доход на душу населения, в гривнах	15300	3100
Землепользование, га	113	1,7

*На основе взвешенных средних по источникам дохода.

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Товарные хозяйства в Украине – и сельскохозяйственные предприятия, и КФХ – преимущественно заняты в основных отраслях сельского хозяйства: в растениеводстве, животноводстве, садоводстве и виноградарстве. Уровень диверсификации относительно низок, т.е. несельскохозяйственные виды деятельности развиты довольно слабо (см. **Таблицу 16.15**). Особенно это касается КФХ, где всего 13% респондентов сообщили, что занимаются какой-либо несельскохозяйственной деятельностью. Несельскохозяйственные виды деятельности почти всегда существуют как дополнение к основным отраслям сельского хозяйства. **Недостаточность возможностей в области несельскохозяйственной занятости в сельской местности является, по-видимому, самой главной преградой для повышения уровня доходов сельского населения.**

Таблица 16.15. Диверсификация на сельскохозяйственную и несельскохозяйственную деятельность (в процентах от количества хозяйств)

	СХП (n=208)	КФХ (n=310)
Только сельскохозяйственная деятельность	74	87
Один вид несельскохозяйственной деятельности	15	11
Два вида несельскохозяйственной деятельности	6	1
Более двух видов несельскохозяйственной деятельности	5	1

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

б. По сравнению со странами, недавно присоединившимися к Евросоюзу, украинские производители сталкиваются с серьезными проблемами в части конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции

По урожайности Украина существенно отстает от стран Евросоюза. Урожайность сельскохозяйственной продукции, выраженная в физических единицах объема выпускаемой продукции в расчете на физическую единицу используемого на ее производство ресурса (например, земли), представляет собой самую основную, но при этом наиболее грубую меру производительности. Показатели сельскохозяйственного сектора в Украине, оцениваемые по урожайности и продуктивности скота, в целом хуже, чем в странах Евросоюза. Урожайность в Украине составляет 20-70% от показателей 15 стран ЕС (см. **Таблицу 16.16**); кроме того, она ниже, чем в странах, недавно присоединившихся к ЕС (Польша, Чешская Республика, Словакия и Венгрия). Показатели урожайности в Украине ниже, чем в этих странах, по каждой из культур, указанных в **Таблице 16.16**, за исключением винограда. Украина сильно отстает также от новых членов ЕС и по показателю роста урожайности в период между 1992-1994 и 2001-2003 гг. (см. **рисунок 16.8**).

Таблица 16.16. Урожайность в Украине по сравнению с 15 странами Евросоюза

Культура	Урожайность в Украине в процентах от показателя ЕС-15 (ЕС-15=100*)	Ранг Украины по сравнению с новыми членами ЕС** (5=ниже всех)
Ячмень	49	5
Зерновые, всего	45	5
Кормовое зерно	42	5
Виноград	61	4
Кукуруза	40	5
Картофель	31	5
Сахарная свекла	33	5
Семя подсолнечника	67	5
Помидоры	19	5
Пшеница	46	5

*Урожайность в странах ЕС-15 – средние показатели за 2001-2003 гг.

** Венгрия, Польша, Чешская Республика и Словакия.

Источник: FAOSTAT (2006).

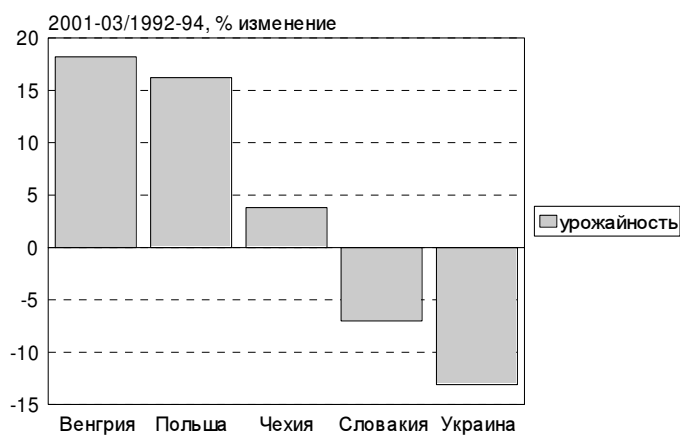


Рисунок 16.8. Изменения индекса урожайности в странах, недавно присоединившихся к Евросоюзу, и в Украине между средним за период 1992-94гг. и средним за период 2001-03 гг. (в процентах). Индекс урожайности представляет собой взвешенное среднее урожайностей по пяти основным культурам: зерновые, семя подсолнечника, другие масличные культуры, картофель и овощи. Источник: FAOSTAT (2006).

Три пятых земельных угодий в Украине до сих пор находятся в ведении сельскохозяйственных предприятий, у которых производительность земли значительно ниже, чем у индивидуальных хозяйств. Общую сравнительную картину с урожайностью трудно установить, так как она требует сравнений по широкому спектру культур. Чтобы понять общую ситуацию, в Таблице 16.17 приведены сводные результаты попарных сравнений урожайности различных культур для хозяйств всех трех типов.

Если судить в целом («по большинству показателей»), то у ЛКХ, урожайность выше, чем у сельскохозяйственных предприятий и у КФХ. По 6 из 10 (или, соответственно, из 11) культур ЛКХ достигают более высоких показателей урожайности, чем сельскохозяйственные предприятия и КФХ. Еще по 3 культурам в каждой категории сравнений различия в урожайности не являются статистически значимыми. ЛКХ отстают от сельскохозяйственных предприятий только по одной культуре, а от КФХ – по двум. Сравнение урожайности КФХ и сельскохозяйственных предприятий столь однозначной картины не дает. По-видимому, в целом их показатели урожайности примерно сопоставимы.

Таблица 16.17. Сводные результаты попарных сравнений урожайности для хозяйств различных типов: количество культур для которых выполняется условие сформулированное в первой рубрике

	КФХ и СХП	ЛКХ и КФХ	ЛКХ и СХП
В хозяйствах первого типа урожайность выше	3	6	6
В хозяйствах первого типа урожайность ниже	3	2	1
Различия не являются статистически значимыми	8	3	3

Источник: Опрос ФАО 2005 года.

Интуитивно кажется, что у крупных сельскохозяйственных предприятий и товарных КФХ должны быть преимущества в производстве зерновых, а у ЛКХ – в огородничестве и садоводстве (картофель и овощи). Но получается, что это со-

всем не так. ЛКХ достигают выдающихся результатов в производстве пшеницы и ячменя; их показатели по этим культурам существенно выше, чем у сельскохозяйственных предприятий и КФХ. С другой стороны, ЛКХ явно проигрывают по урожайности тех культур, которые выращивают практически все. Так, картофель и овощи выращивают в 85-95% ЛКХ, участвовавших в исследовании, и только 20% сельскохозяйственных предприятий и 50% КФХ. Можно предположить, что если какой-то конкретный вид продукции решит выращивать относительно небольшое количество респондентов (скажем, зерновые, если речь идет об ЛКХ, и огородные культуры, если речь о КФХ и сельхозпредприятиях), то эффект положительного отбора обеспечит этим производителям более высокую урожайность.

Что касается продукции животноводства, то, согласно данным Опроса ФАО 2005 года, у сельскохозяйственных предприятий надой молока (в кг на условную корову в год) значительно ниже, чем у индивидуальных хозяйств (у сельскохозяйственных предприятий – 2600 кг на условную корову в год, у КФХ и ЛКХ вместе – 3700 кг; различия в надоях молока внутри самого индивидуального сектора статистически значимыми не являются).

На **рисунке 16.9** показана (частная) производительность земли за период 1994 – 2004 гг. в сельскохозяйственных предприятиях, КФХ и ЛКХ. Частная производительность сельскохозяйственных угодий вычисляется как отношение стоимости произведенной продукции (в постоянных ценах) к объему использованных для ее производства земельных ресурсов. Несмотря на то, что в ЛКХ по мере их укрупнения производительность сельскохозяйственных угодий снижалась (отрицательный эффект масштаба), она все равно оставалась существенно выше, чем в сельскохозяйственных предприятиях и в КФХ. Разрыв между показателями индивидуального и корпоративного секторов очень существенный: за период с 1992 по 2004 годы средняя производительность сельскохозяйственных

угодий в ЛКХ составляла около 4000 гривен/га, а в сельскохозяйственных предприятиях и в КФХ – менее 1000 гривен/га.

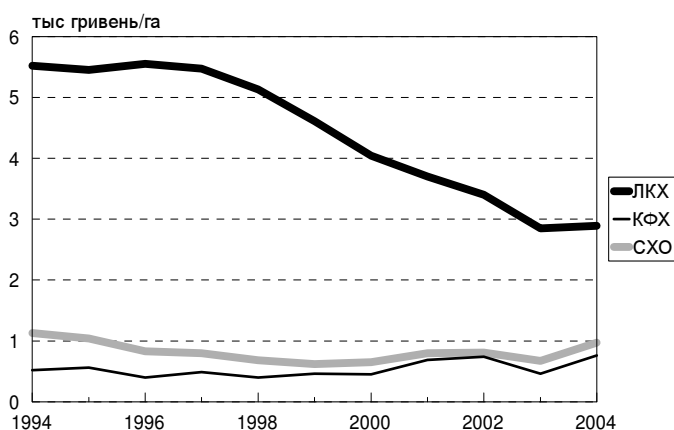


Рисунок 16.9. Производительность земли в хозяйствах различных типов в 1994-2004гг. (в постоянных ценах 2000 года). Источник: Сельское хозяйство Украины 2005.

Интересно отметить, что в КФХ, если рассматривать их отдельно, производительность сельскохозяйственных угодий гораздо ниже, чем в ЛКХ, и даже ниже, чем на сельскохозяйственных предприятиях, хотя в этот период показатели КФХ и сельскохозяйственных предприятий определенно сблизились: производительность сельскохозяйственных угодий в КФХ повысилась с уровня в 60% от показателя сельскохозяйственных предприятий в 1994-1999 гг. почти до 80% в 2000-2004гг. Вероятно, новым КФХ нужно определенное время, чтобы приспособиться к внешним условиям и выйти на соответствующий уровень производительности наравне с другими хозяйствами. Примерно такая же ситуация наблюдается и в России: производительность ЛКХ там выше, чем у сельскохозяйственных предприятий и КФХ, а между двумя последними типами

хозяйств уровни производительности зачастую статистически неразличимы.¹²

Рентабельность сельскохозяйственных предприятий повысилась, но многие нерентабельны до сих пор. Участвовавшие в исследовании сельскохозяйственные предприятия предоставляли информацию о своих прибылях и убытках на основании годовой финансовой отчетности. С учетом того, что респонденты отвечали на вопросы, касающиеся финансового состояния, не полностью, анализ прибылей можно было провести в лучшем случае по 142 из 208 опрошенных предприятий. Из них 70% являются рентабельными (валовая прибыль положительна), а 30% - убыточными. Таким образом, по сравнению с 1997 годом ситуация значительно улучшилась: в то время убыточными были 84% предприятий (Исследование Всемирного банка 1998 года). При этом увеличение количества рентабельных предприятий сопровождалось существенным ростом уровня прибыли (см. **Таблицу 16.18**). В целом рентабельность по выборке (отношение валовой прибыли к объему продаж) в 1997 году была отрицательной и составляла -24% (убыток), а в 2005 году была уже +12% (прибыль). Для рентабельных хозяйств как подгруппы этот показатель вырос с 11% в 1997 году до 25% в 2005.

Таблица 16.18. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий в 2005 году по сравнению с 1997 годом*

	Предприятия, %		Рентабельность#, %	
	2005	1997	2005	1997
Все предприятия	100	100	+12	-24
Рентабельные предприятия	70	16	+25	+11
Убыточные предприятия	30	84	-21	-39

*Данные за 1997 г. взяты из исследования Всемирного банка 1997 г., данные за 2005 г. из Опроса ФАО.

#Отношение прибыли к выручке от реализации.

¹² Эти результаты были получены для России в результате проведения недавнего исследования BASIS/CRSP на основе опроса хозяйств различных организационно-правовых форм в 2003 году. Соответствующие данные скоро будут опубликованы – см. Brock et al. (2007).

Похоже, что рентабельность сельскохозяйственных предприятий никак не связана со способом или временем их реорганизации. Соотношение 70/30 (т.е. 70% рентабельных и 30% убыточных предприятий), которое было выявлено по всей выборке, остается неизменным как для новых реорганизованных предприятий (т.е. тех, которые были созданы как новые организации или путем разделения бывших коллективных сельскохозяйственных предприятий), так и для преемников старых предприятий (т.е. хозяйств, которые стали непосредственными преемниками бывших колхозов). Такое же соотношение было получено и для сельскохозяйственных предприятий, созданных до и после 1999 года. Следовательно, предприятия «новой волны» функционируют ничуть не лучше, чем более старые хозяйства, и повышение рентабельности является просто общей характеристикой этой экономической системы. Не обнаружено также и зависимости между рентабельностью и размерами хозяйств: несмотря на то, что в среднем рентабельные предприятия несколько крупнее убыточных (2000 га по сравнению с 1700 га), эти различия не являются статистически значимыми ($p = 0,25$).

в. Для структуры аграрного сектора Украины по-прежнему характерна устойчивая двойственность. И хотя эта двойственность не такая жесткая, как в советское время, отсутствие средних по размерам хозяйств является одним из препятствий, стоящих на пути развития конкурентоспособного по международным меркам сельского хозяйства.

В Украине по-прежнему имеют место большие различия в размерах хозяйств разных типов: в 2005 году средние размеры хозяйств были следующими: сельскохозяйственное предприятие – 1700 га, КФХ – 140 га, ЛКХ – 1,7 га. Сельскохозяйственные предприятия быстро уменьшаются в размерах, но они все равно гораздо крупнее, чем корпоративные хозяйства в странах с рыночной экономикой (так, в США это в среднем 500-600 га); при этом ЛКХ, которые определенно укрупняются, пока еще сильно отстают по размерам от среднего семей-

ного хозяйства в странах с рыночной экономикой (в богатых землей США это 130 га, в 15 странах Евросоюза – 20 га). Такая разница в размерах обуславливает ту устойчивую двойственность структуры сельского хозяйства, которая была характерна для советских времен, и создает такое распределение размеров хозяйств, которое по меркам рыночного сельского хозяйства является и неразумным, и неэффективным.

Президентский указ 1999 года сыграл очень важную роль в ослаблении двойственного характера землепользования в Украине, – главным образом потому, что способствовал укрупнению мелких хозяйств и увеличению общей доли земель, которую они обрабатывают. **Рисунок 16.10** иллюстрирует степень неравенства в распределении размеров сельскохозяйственных земель в 15 странах ЕС и в Украине в 1996 и 2005 гг. На этом графике по горизонтальной оси отложен кумулятивный процент хозяйств, а по вертикальной – кумулятивный процент земель. Диагональная линия соответствует ситуации полного равенства, при которой все хозяйства занимают одинаковые доли общей земельной площади, т.е. когда 10% хозяйств занимают 10% сельскохозяйственных земель, 20% хозяйств – 20% земель, и т.д. Неравенство в распределении размеров хозяйств показано прогибом кривой (т.е., ее отклонением от диагонали). Наиболее сильный прогиб (кривая Украины за 1996 г.) иллюстрирует ситуацию, когда почти 97 процентов хозяйств использовали всего 5 процентов земель, а 3 процента хозяйств использовали 95 процентов земель.

На **рисунке 16.10** показаны те коренные перемены, которые произошли в Украине между 1996 и 2006 годами благодаря выходу Президентского указа 1999 года. К 2005 году 90 процентов хозяйств использовали 15 процентов земель (по сравнению с 2% в 1996 году), а 3 процента крупнейших хозяйств – 40 процентов земель (по сравнению с 96% в 1996 году). В период между 1996 и 2005 годами произошло значительное перераспределение сельскохозяйственных угодий между крупными и мелкими хозяйствами. Однако в этом смысле ситуация в Украине еще далека от той, которая имеет место в

15 странах Евросоюза, где распределение сельскохозяйственных земель соответствует принципам рыночной экономики. В 15 странах ЕС 90 процентов хозяйств используют 33 процентов земель (по сравнению с 15% в Украине в 2005 году), а 3 процента крупнейших хозяйств используют примерно 10 процентов земель (в Украине – 40%). По сравнению с Украиной – даже по ситуации, сложившейся к 2005 году, – это распределение является гораздо более равномерным.

Характер распределения земельных угодий так важен потому, что, как показывает мировой опыт развития, в рыночных условиях наиболее жизнеспособными являются не мелкие хозяйства (менее 5 га) и не крупные сельскохозяйственные предприятия (1000 га и более), а хозяйства средних размеров, т.е. от 15 до 300 га. В 15 странах Евросоюза средний размер хозяйства составляет около 20 га, в США – 130 га. В Украине же средних по размеру хозяйств – т.е. как раз таких, которые показали наибольшую конкурентоспособность на мировом рынке сельскохозяйственной продукции, – очень мало.

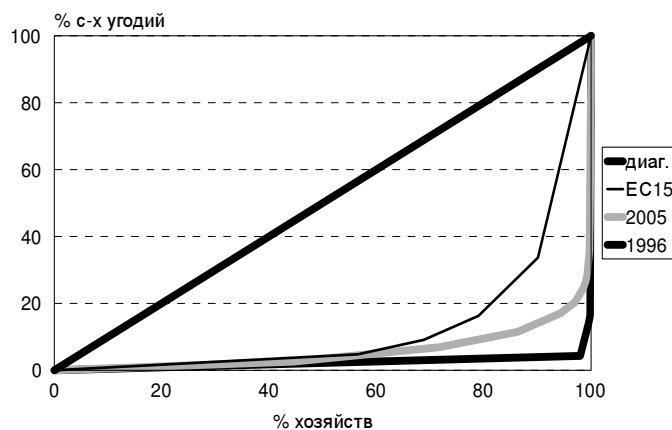


Рисунок 16.10. Распределение сельскохозяйственных угодий между хозяйствами в Украине и в 15 странах ЕС. Источники: по 1996 году – статистические ежегодники; по 2005 году – обработанные данные опроса ФАО; по ЕС-15 – EU (2004).

г. И в этой связи перспективы украинского села представляются нам пока что весьма безрадостными...

Несмотря на относительные успехи фермерских хозяйств, те результаты, которые были получены в ходе исследования, наводят на мысль о довольно безрадостных перспективах для украинского села. Около 50% респондентов (как фермеров, так и сельских работников) хотели бы, чтобы их дети из села уехали. Примерно 15% хотят, чтобы их дети остались в селе, но занялись не сельским хозяйством, а каким-либо бизнесом. О фермерстве как о роде занятий для своих детей думают всего 24% фермеров и лишь 8% остальных сельских жителей. Так что у украинского села есть риск просто остаться без нового поколения фермеров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ahearn, M., Yee, J., Huffman, W. (2002): The effect of contracting and consolidation on farm productivity, paper presented at the Economics of Contracting in Agriculture Workshop, Annapolis, MD (July).
- Aslund, A. (2002): Why has Ukraine returned to economic growth?, *Institute for Economic Research and Policy Consulting in Ukraine Working Papers No. 15*, July.
- Brock, G., Grazhdaninova, M., Lerman, Z., and Uzun, V. (2007): Technical efficiency in Russian agriculture, in: Lerman, Z. (ed.): *Russia's Agriculture in Transition: Factor Markets and Constraints on Growth*, Lanham, MD, Lexington Books.
- Csaki C., Kray, H. (2005): The Agrarian Economies of CEE and CIS: An Update on Status and Progress in 2004, *ECSSD Working Paper No. 40*, World Bank, Washington, DC.
- Csaki, C., Lerman, Z. (2001): Farm restructuring and land reform in Ukraine: Policies to revive the agricultural sector, *Policy Studies No. 15: Agricultural Reform in Ukraine*, Kiev, International Center for Policy Studies, January.
- Csaki, C., Lerman, Z., Sotnikov, S. (2001): Farm Debt in the CIS: A Multi-Country Study of the Major Causes and Proposed Solutions, *World Bank Discussion Paper 424*, Washington, DC, World Bank.
- Dudwick, N., Fock, K., Sedik, D. (2005): A Stock-Taking of Land Reform and Farm Restructuring in Bulgaria, Moldova, Azerbaijan, and Kazakhstan, *Draft analytical report*, Washington, DC, World Bank, February.
- EU (2002): Agricultural Situation in the Candidate Countries: *Country Reports* http://europa.eu.int/comm/agriculture/external/enlarge/publi/index_en.htm.
- EU (2004): Agriculture in the European Union: Statistical and Economic Information 2003, Brussels, European Union, Directorate-General for Agriculture.
- FAOSTAT (2006): [<http://faostat.fao.org/>].
- Lerman, Z., Brooks, K., Csaki, C. (1994): Land Reform and Farm Restructuring in Ukraine, *World Bank Discussion Paper 270*, Washington, DC, World Bank.
- Lerman, Z., Brooks, K., Csaki, C. (1995): Restructuring of traditional farms and new land relations in Ukraine, *Agricultural Economics*, 13: 27-37.
- Lerman, Z., Csaki, C. (1997): Land Reform in Ukraine: The First Five Years, *World Bank Discussion Paper 317*, Washington, DC, World Bank.
- Lerman, Z., Csaki, C. (2000): Ukraine: Review of Farm Restructuring Experience, *World Bank Technical Paper 459*, Washington, DC, World Bank.
- Lerman, Z., Csaki, C., Feder, G. (2004): Agriculture in Transition: Land Policies and Evolving Farm Structures in Post-Soviet Countries, Lanham, MD, Lexington Books,.
- Moldova (2005): Moldova Agricultural Policy Notes: Agricultural Land, *Draft analytical report*, Washington, DC, World Bank.

- OECD (2003): *Achieving Ukraine's Agricultural Potential: Stimulating Agricultural Growth and Improving Rural Life*, Paris, October.
- Rylko D., Jolly, R. (2005): *Russia's new agricultural operators: Their emergence, growth, and impact*, *Comparative Economic Studies*, 47(1): 115-126.
- Sedik, D. (2004): *Mission pillars: The failures of rural finance in Ukraine*, in: Macey, D., Pyle W., Wegren, S. (eds.): *Building Market Institutions in Post-Communist Agriculture: Land, Credit and Assistance*, Lanham, MD, Lexington Books, pp. 107-128.
- Sedik, D., Seperovich, N., Pugachev, N., Chapko, I., Kobuta, I., Noga, V., Zhygadlo, V. (2000): *Farm Debt in the CIS: A Multi-Country Study of Major Causes and Proposed Solutions*, *Environmentally and Socially Sustainable Development Working Paper 28*, Washington, DC, World Bank.
- USDA/ERS (2006): *Economic Well-Being of Farm Households*, *Economic Brief Number 7*, Washington, DC, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.
- USDA/NASS (2004): *2002 Census of Agriculture*, Washington, DC, U.S. Department of Agriculture [www.usda.gov/nass].
- WDI (2006): *World Development Indicators*, World Bank, Washington, DC.
- Закон Украины «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Украины» от 5 мая 1993 года, Статья 3.
- Наличие земель и распределение их по землепользователям, собственникам земли и угодий, *Статистический ежегодник*. – Киев: Государственный комитет Украины по земельным ресурсам. (различные годы).
- Основные сельскохозяйственные характеристики домохозяйств в сельской местности в 2005 году, *Статистический бюллетень*. – Киев: Государственный комитет статистики Украины, 2006.
- Президентский указ 1999 года: Указ Президента Украины №1529/99 «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» от 3 декабря 1999 года.
- Сельское хозяйство Молдовы 2004, *Статистический ежегодник*. – Кишинев: Департамент статистики и социологии, 2004.
- Сельское хозяйство Украины 2003, *Статистический ежегодник*. – Киев, Государственный комитет статистики Украины, 2004.
- Сельское хозяйство Украины 2005, *Статистический ежегодник*. – Киев: Государственный комитет статистики Украины, 2006.
- Сельское хозяйство в России 2004, *Статистический ежегодник*. – Москва: Росстат, 2004.
- Фон Крамон-Таубадель Ш., Зоря С. и др. (2001): *Политика и развитие сельского хозяйства в Украине*. – Киев, Альфа-Принт (на укр. яз.; англ. изд. Aachen, Shaker Verlag).
- Фон Крамон-Таубадель Ш. (2003): *Ситуация на зерновом рынке: кризис! Кризис чего?* – Киев, Институт экономических исследований и политических консультаций. Рабочий доклад №9, сентябрь (на укр. и англ. яз.).
- Шмидт Р.М., Пугачев Н. *Реформирование аграрного сектора экономики Украины*. – Киев, Юнивест Маркетинг, 2000 (на укр. и англ. яз.).

Указ Президента Украины от 3 декабря 1999 года «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» стал поворотным пунктом в реорганизации отношений собственности на землю и всей системы землепользования в Украине. В процессе реализации этого Указа произошли коренные изменения в структуре сельского хозяйства - от концентрации производства в предприятиях к доминированию индивидуального сектора. С ростом индивидуальных хозяйств, главным образом, связан интенсивный подъем сельскохозяйственного производства, наблюдаемый после 2000 года. Расширение частного сектора и увеличение объемов производства обеспечило Украине многие черты нормального, рыночно ориентированного сельского хозяйства.

Несмотря на многочисленные позитивные сдвиги, Украине предстоит решить ряд довольно серьезных проблем. В то время как земельная политика была выделена одним из ключевых факторов, определяющих семейный доход и уровень благосостояния населения, остается очень низким несельскохозяйственный доход семей в сельской местности. По урожайности Украина существенно отстает от стран Евросоюза и даже от стран, недавно присоединившихся к ЕС. Три пятых земельных угодий до сих пор находятся в распоряжении сельскохозяйственных предприятий, у которых производительность земли значительно ниже, чем в индивидуальных хозяйствах. Требуется дальнейшее реформирование аграрной политики для улучшения жизни сельских жителей и повышения производительности в сельском хозяйстве.

ISBN 978-92-5-405695-7



9 789254 056957

TC/D/A1069R/1/04.07/600