

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.

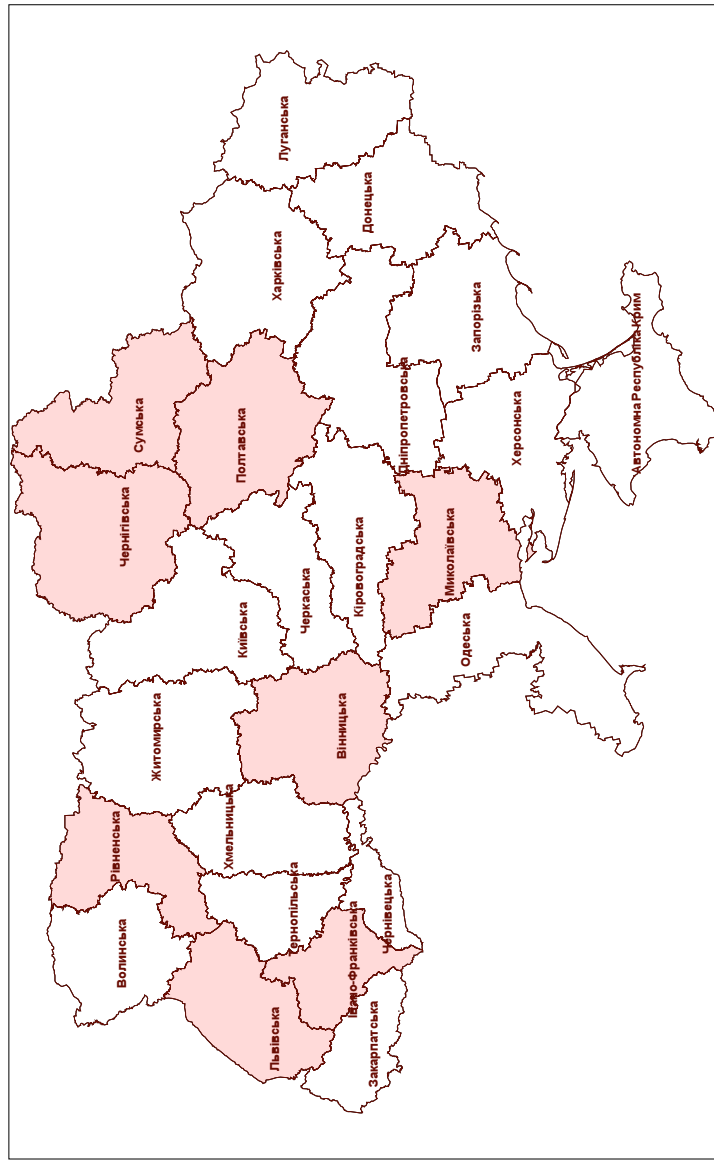


Рисунок 6.1. Карта України. Розовим отмечены те восемь областей, которые были включены в опрос ФАО 2005 года.

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.

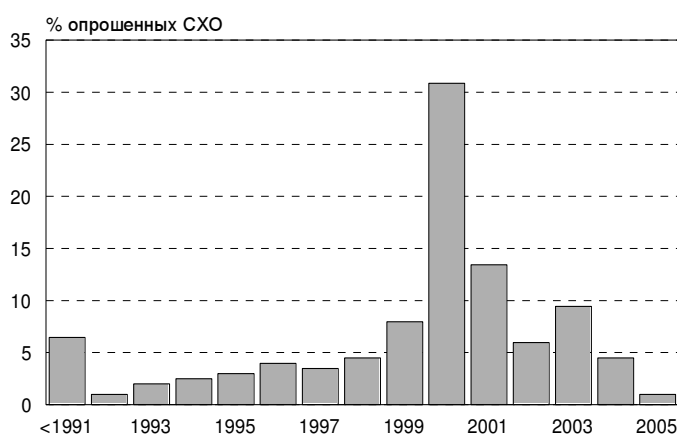


Рисунок 7.1. Время создания включенных в выборку сельскохозяйственных предприятий: распределение во времени.

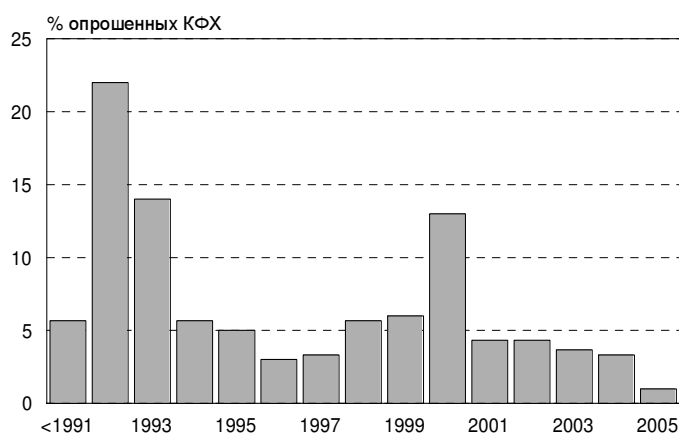


Рисунок 7.2. Время создания включенных в выборку КФХ.

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, %						
Собственное пользование	19	36	93	96		
Сдача в аренду сельскохозяйственному предпринятию	66	42	--	--		
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.**

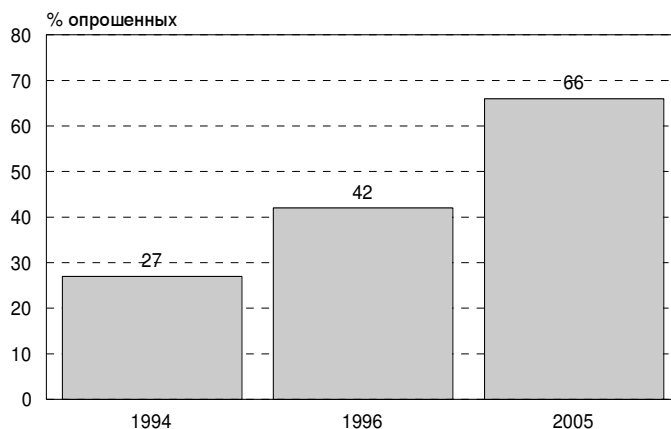


Рисунок 7.3. Динамика распределения земельных сертификатов сельскому населению: опросы Всемирного банка 1994 и 1996 годов и Опрос ФАО 2005 года.

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 семьями в этих двух группах не отмечено (тот же размер семьи, та же возрастная структура).

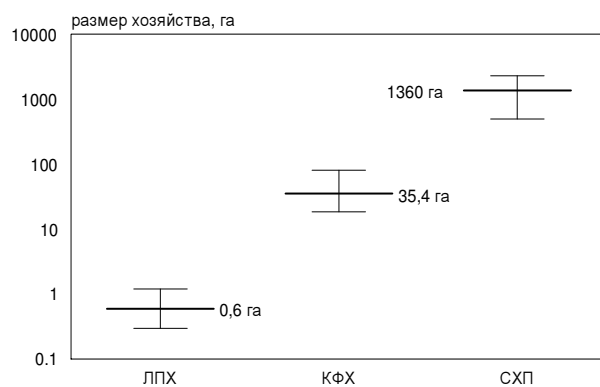


Рисунок 8.1. Медиана и межквартильный размах распределений размеров хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.

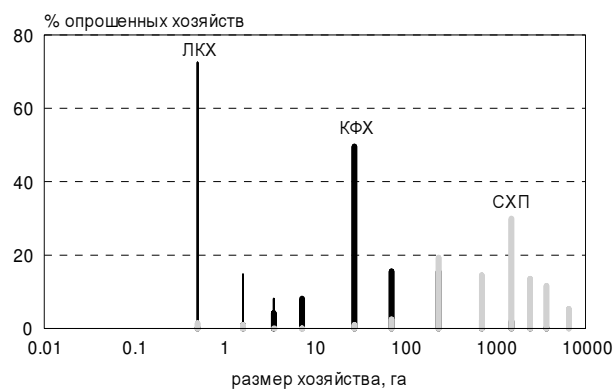


Рисунок 8.2. Распределения размеров хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.



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

	Обработывают 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	Собственность	Права пользования	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 ($p=0,000$).

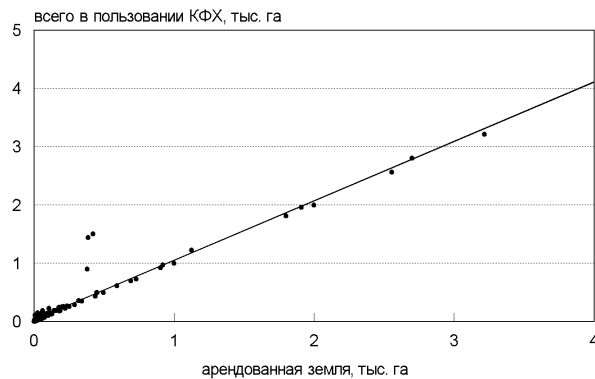


Рисунок 8.4. Связь между общей площадью сельхозугодий находящейся в пользовании КФХ и площадью арендуемой земли.

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.

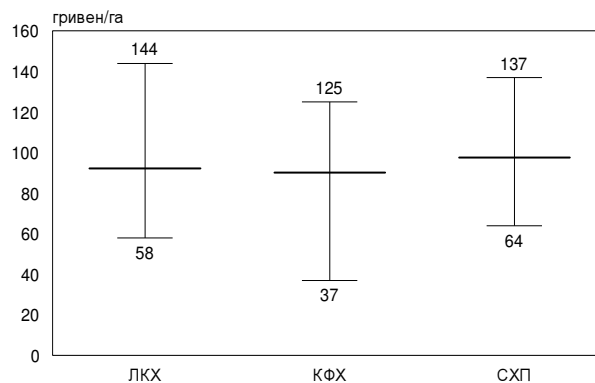


Рисунок 8.5. Медиана распределения размеров арендных платежей для хозяйств различных категорий: ЛКХ, КФХ и СХП.

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).

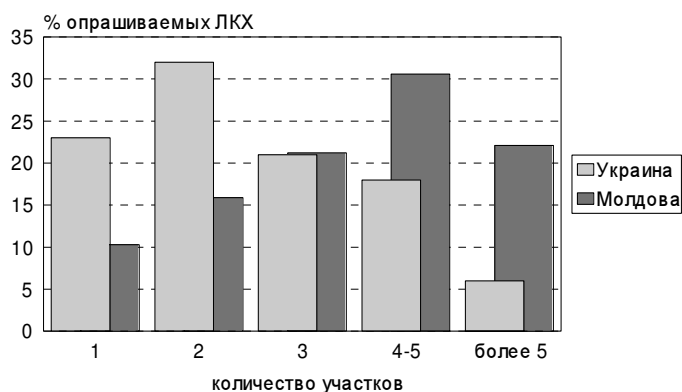


Рисунок 8.6. Распределение количества земельных участков, находящихся в пользовании ЛКХ: Украина и Молдова. Источник: Опрос ФАО 2005 года для Украины; Исследование Всемирного банка 2003 г. для Молдовы (см. Moldova 2005).

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
Арендованная	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 издают 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.

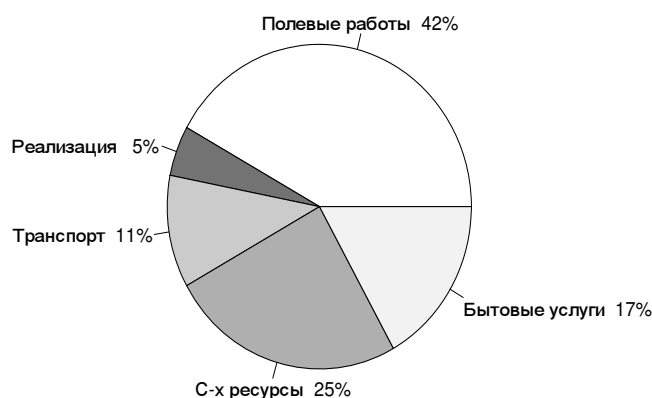


Рисунок 10.2. Структура помощи, оказываемой сельскохозяйственным предприятием ЛКХ (в % от общего объема расходов на оказание такой помощи составляющего 57000 гривен в год на одно предприятие).

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

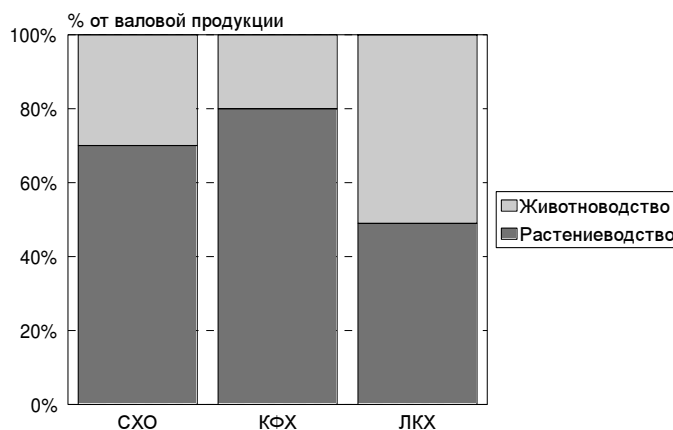


Рисунок 11.1. Структура сельскохозяйственной продукции в хозяйствах различных категорий: СХП, КФХ и ЛКХ.

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.

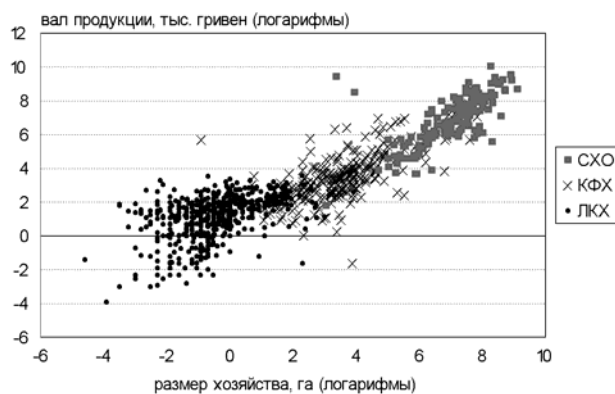


Рисунок 11.2. Объем выпускаемой продукции (в денежном выражении) в зависимости от размеров хозяйства (для хозяйств всех типов) (в логарифмическом масштабе по обеим осям координат).

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.

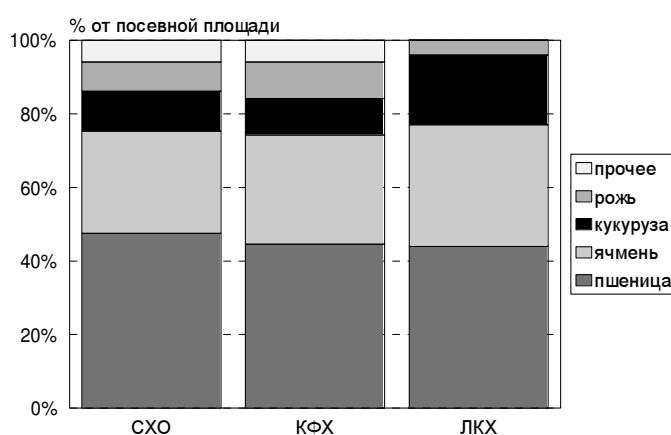


Рисунок 11.3. Структура посевных площадей, отведенных под зерновые культуры, в хозяйствах различных категорий.

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 имеющегося поголовья и менее)	2,39 (1 против 0)	0,0254	10,9
Свобода в принятии 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.

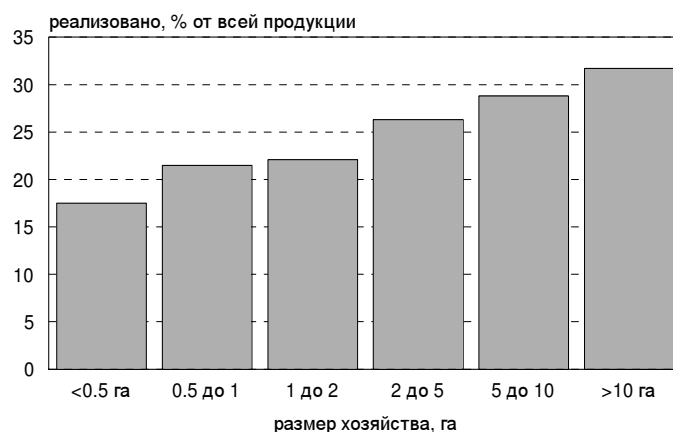


Рисунок 11.4. Доля реализованной продукции в ЛКХ как функция от размера хозяйства

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 невелик (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.

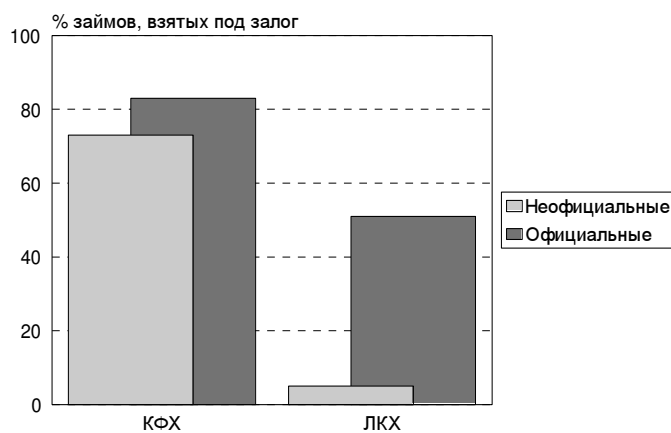


Рисунок 12.1. Использование залога для официальных и неофициальных кредитов (КФХ и ЛКХ).

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 (<i>n</i> =208)	КФХ (<i>n</i> =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.

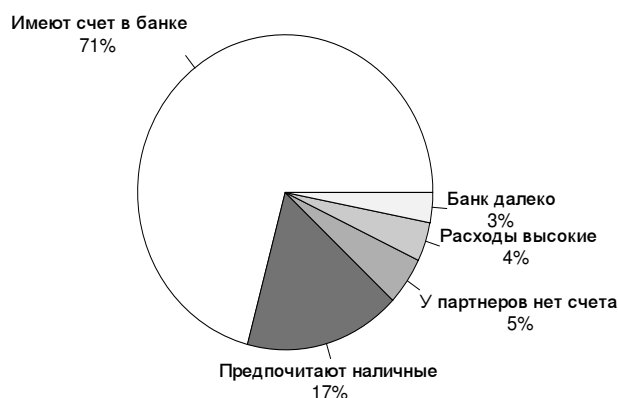


Рисунок 12.2. Использование банковских счетов крестьянами-фермерами.

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.

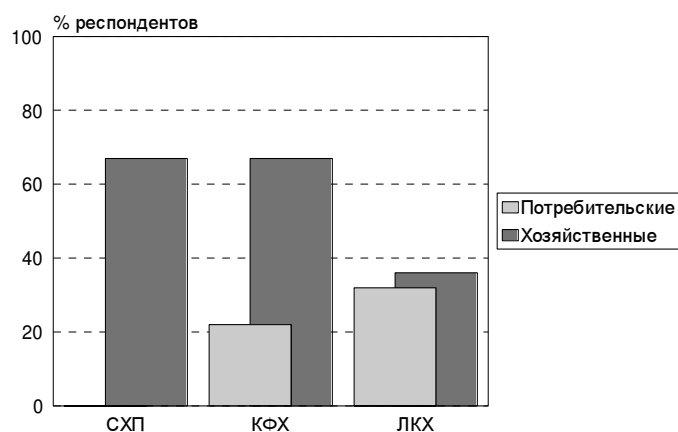


Рисунок 12.3. Планы, касающиеся хозяйственных и потребительских инвестиций, во всех трех категориях респондентов.

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.

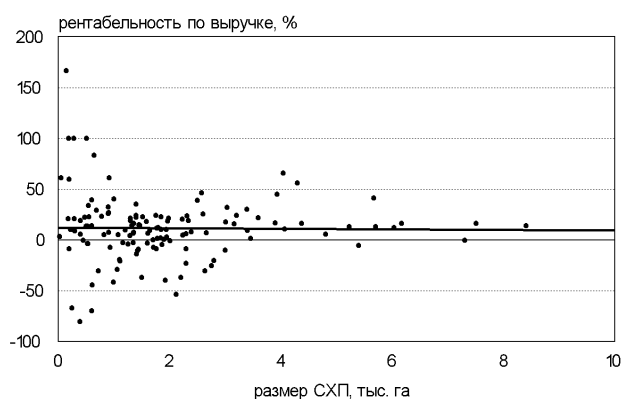


Рисунок 12.4. Рентабельность СХП и площадь угодий

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).

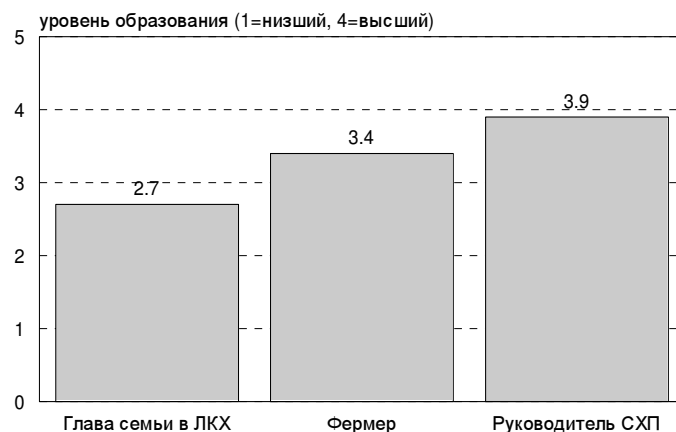


Рисунок 13.1. Уровень образования респондентов из различных категорий (средний уровень по 4-балльной шкале: 1=низший, 4=высший).

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

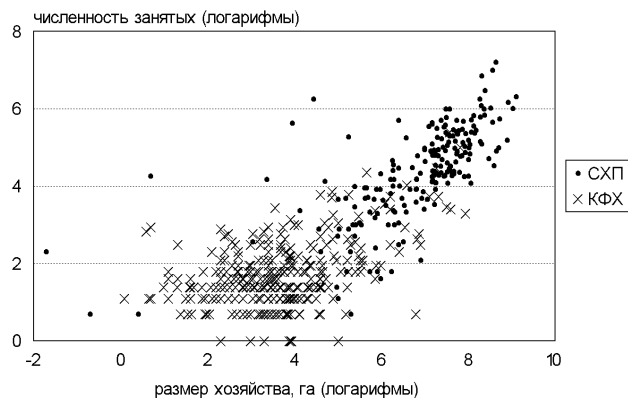


Рисунок 13.2. Численность занятых в сельском хозяйстве и площадь угодий в СХП и КФХ (в логарифмических координатах). Точками обозначены данные по СХП, крестиками – по КФХ.

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. Надой 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.

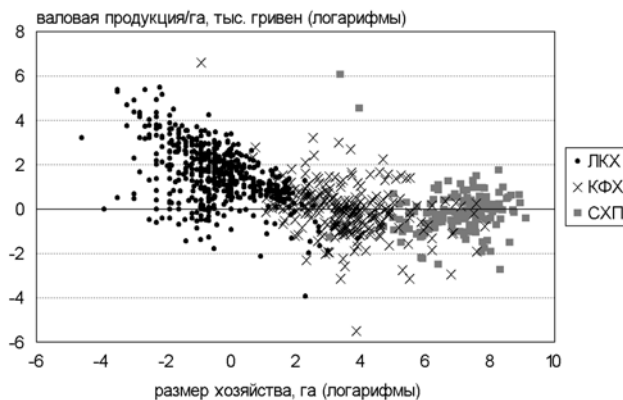


Рисунок 14.1. Объем продукции с гектара как функция от размера хозяйства (все переменные представлены в логарифмическом выражении)..

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: ЛКХ > КФХ \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 сельскохоз-

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 пай) 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.

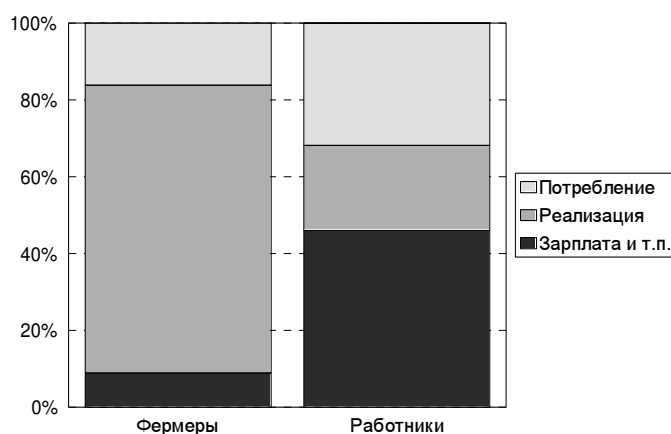


Рисунок 15.1. Структура совокупного дохода семей фермеров и сельских работников (включая стоимость собственного потребления сельскохозяйственной продукции).

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.

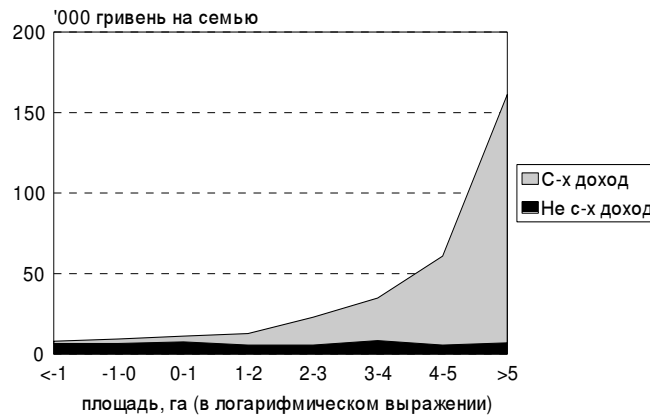


Рисунок 15.2. Сельскохозяйственный и несельскохозяйственный денежный доход как функция от размера хозяйства (который представлен в логарифмической форме) в семьях фермеров и сельских работников.

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.

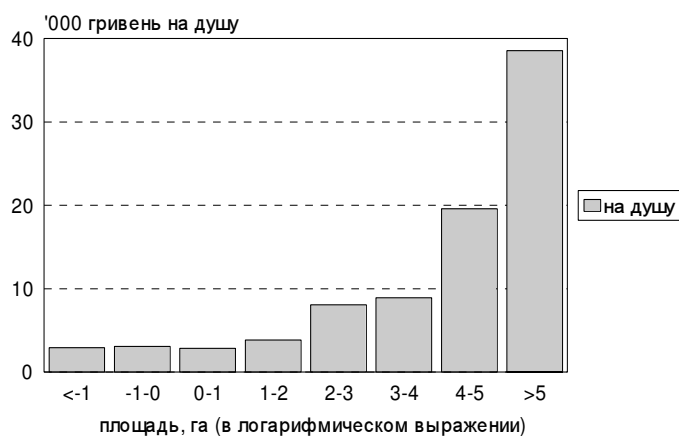


Рисунок 15.3. Доход на душу населения как функция от размера хозяйства (который представлен в логарифмической форме) в семьях фермеров и сельских работников.

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 ($p = 0,1$).

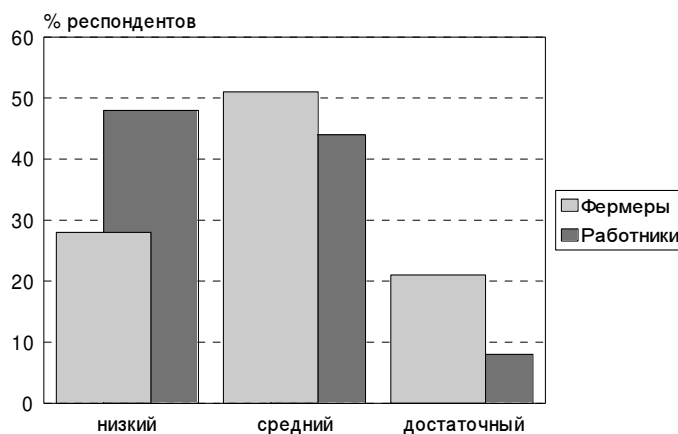


Рисунок 15.4. Воспринимаемый уровень благосостояния семей фермеров и сельских работников.

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.

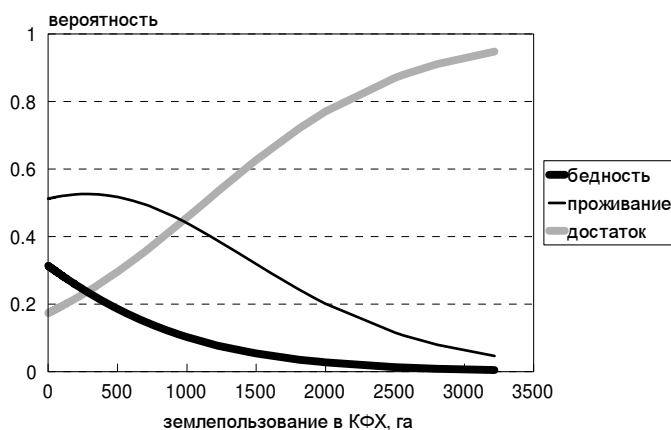


Рисунок 15.5. Оценочная вероятность достижения заданного уровня жизни как функция от размера хозяйства для семей фермеров.

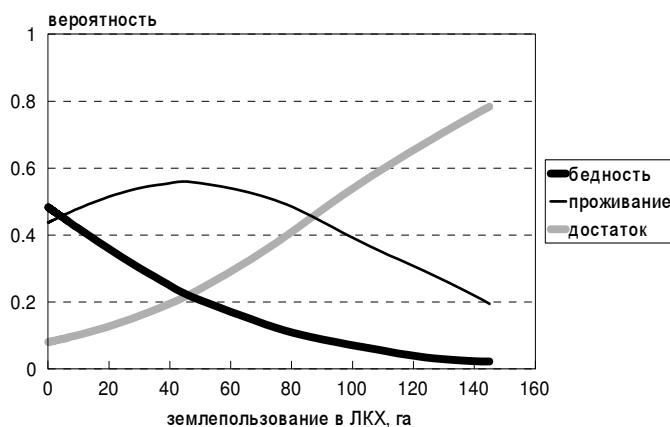


Рисунок 15.6. Оценочная вероятность достижения заданного уровня жизни как функция от размера земельного надела для семей сельских работников.

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

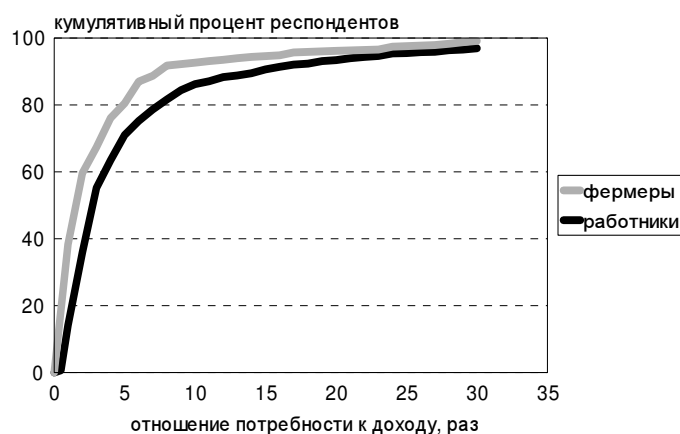


Рисунок 15.7. Функция распределения показателя достаточности дохода для семей фермеров и сельских работников

* * *

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.