



# **Рынки факторов производства в АПК России: перспективы анализа**

Материалы научной конференции  
6-7 июля 2001 г.  
Голицино - II

Москва –2002

103918, Россия, Москва, Газетный переулок, д.5

Тел./Факс (095) 229-65-96,

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 02079 от 19 июня 2000 г.

ISBN 5-93255-015-5

## **Авторы**

**Брок Грегори** - Университет штата Миннесота, США

**Гарднер Брюс** – Университет Мэриленда, США

**Карлова Наталия Алексеевна** - Аналитический центр агропродовольственной экономики, Россия

**Киселев Сергей Викторович** – экономический факультет МГУ им. Ломоносова, Россия

**Лерман Цви** – Еврейский Иерусалимский университет, Израиль

**Литерс Ховард** - Экономическая исследовательская служба Минсельхоза США

**Лиферт Вильям** – Экономическая исследовательская служба Минсельхоза США

**Осборн Стефан** - Экономическая исследовательская служба Минсельхоза США

**Педерсон Глен** – Университет штата Миннесота, США

**Петричекко Владимир Викторович** – Зерновой союз, Россия

**Рольфс Леонард** – Сиэтлская школа права, США

**Рылько Дмитрий Николаевич** – Институт мировой экономики и международных отношений, Россия

**Серова Евгения Викторовна** – Аналитический центр агропродовольственной экономики, Россия

**Сотников Сергей** – Айовский университет, США

**Узун Василий Якимович** – Всероссийский институт агрополитики и информатики, Россия

**Шагайда Наталия Ивановна** – Всероссийский институт агрополитики и информатики, Россия

**Ястребова Ольга Константиновна** - Нидерландский экономический институт, МГУ им. Ломоносова, Россия

# **Рынки факторов производства в АПК России: перспективы анализа**

Материалы научной конференции  
6-7 июля 2001 г.  
Голицино - II

Москва -2002

## Вступительное слово

Спустя 10 лет после начала реформ в сельском хозяйстве России их результаты не обнадеживают. Объемы производства все еще остаются примерно на треть ниже дореформенного уровня. Несмотря на либерализацию цен на продовольствие, во многих регионах сохраняются препятствия сбыту сельхозпродукции, а доступ производителей к современным средствам производства весьма ограничен почти повсеместно. В то же время, в аграрном секторе сегодня происходят заслуживающие внимания перемены. Возникают новые организационные образования, связывающие компании, заинтересованные в сельском хозяйстве как в рынке сбыта или источнике сырья, с сельскохозяйственными производителями посредством вертикальной интеграции или других форм контрактных отношений. Таким образом, сложился новый канал поставок ресурсов для отрасли, более перспективный, чем бартер или безвозмездное перетекание ресурсов из коллективных хозяйств в подсобные. Несмотря на неразвитость земельного законодательства, аренда дополнительных площадей новыми операторами, похоже, расширяется и становится экономически значимой.

Несмотря на работу, проделанную Мировым Банком в начале 90-х годов, и общий интерес и озабоченность, имеется лишь небольшое число систематических исследований по проблемам экономического развития российского сельского хозяйства в период реформ. Они свидетельствуют о том, насколько сложно судить о масштабах, эффективности и последствиях даже хорошо задокументированных и широко проводимых преобразований (таких как становление рыночных отношений в розничной торговле продовольствием). В отношении рынка факторов производства информационная и статистическая база менее развита. Однако многочисленные случаи бартерных сделок свидетельствуют о том, что он не функционирует должным образом.

Поэтому группа российских и американских аграрных экономистов решила начать долгосрочный исследовательский проект. Он ставит следующие задачи: оценить количественно, насколько неразвитость рынка факторов производства препятствует эффективному функционированию российского аграрного сектора и снижает его прибыльность; выявить, какие препятствия наиболее существенны с точки зрения кратко- и долгосрочной перспектив развития; подвести аналитическую основу под разработку политики преодоления препятствий и ограничений.

В целях оценить изученность проблемы и наметить направления исследований на три последующих года 6-7 июля 2001 года БАЗИС<sup>1</sup>, Университет штата Мэриленд и Аналитический центр АПЭ провели конференцию в Голицыне (Голицыно-II). Материалы этой конференции приводятся в настоящем издании, которое выпущено одновременно на русском и английском языках.

*Е. Серова*

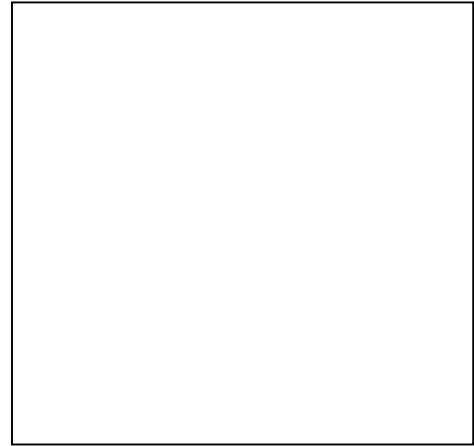
*Б. Гарднер*

---

<sup>1</sup> БАЗИС-Россия - это программа многолетнего российско-американского сотрудничества в области исследований агропродовольственной политики. Она представляет собой часть более общей программы международного сотрудничества в области социально-экономических проблем функционирования рынков факторов производства и их доступности для сельхозпроизводителей. Конечной целью исследования является предоставление руководителям АПК России максимально обоснованного анализа рынков факторов сельскохозяйственного производства (земли, труда, материально-технических ресурсов, капитала) и выработка рекомендаций по повышению эффективности этих рынков и доступности ресурсов для производителей. Программой со-руководят Ричард Блю (БАЗИС, США), профессор Брюс Гарднер (Центр институциональных реформ и неформального сектора при Университете штата Мэриленд, США) и профессор Евгения Серова (Аналитический центр агропродовольственной экономики при Институте экономики переходного периода, Россия). Финансирует программу Агентство международного сотрудничества США (USAID).

# Исследование рынка факторов и структуры сельского хозяйства в России

Б. Гарднер



Доклады на этой конференции и исследования, которые последуют за этим имеют дело с рынками средств производства. Это ограничение помогает получить набор унифицированных и реализуемых исследовательских тем, которые, тем не менее, сфокусированы на наиболее важных проблемах и возможностях российского сельского хозяйства. Идея заключается в том, чтобы в каждой сфере собрать наиболее важные и доступные сведения, проанализировать существующую литературу и практику с точки зрения высказанных выше гипотез, а также оценить возможные изменения политики для совершенствования рынков средств производства и для открытия возможностей рационального использования ресурсов и инвестиций в сельском хозяйстве. Более конкретно на конференции будут обсуждаться следующие вопросы по каждой теме:

1. Оценка текущего уровня знаний и обзор соответствующей литературы по теме. При этом российские участники отражают российские источники, а американские, там, где это возможно – нероссийские источники, относящиеся к теме.
2. Оценка данных и источников информации по теме, включая надежность, доступность и уровень агрегации данных. Если соответствующие данные ненадежны или недоступны, то что можно сделать, чтобы получить информацию для получения надежных результатов по теме?
3. Проанализировать, насколько это возможно, причины сложившегося положения. Каковы существующие ограничения для роста сельскохозяйственной продукции, продуктивности и доходов сельского населения? В чем причины этих ограничений: политика, отсутствие соответствующих институтов, историческое наследие или что-то другое? Каковы гипотезы нужно проверить в ходе последующего исследования?
4. Выявить и обсудить детали исследовательской стратегии по теме. Как могут быть разрешены нерешенные проблемы? Обозначить специальный план исследований, включая, например, сбор на областном уровне данных, которые позволили бы проверить гипотезы статистическим анализом. В таком случае, какие регионы нужно выбрать? Какая информация должна быть получена в обследованиях?
5. Обсудить политические рекомендации, вытекающие из гипотез или из существующей литературы по теме.

Например, методы, разработанные Экономической исследовательской службой МСХ США (ЭИС), предполагают следующий подход. Используя модели спроса и предложения факторов производства, широко применяемые в литературе, можно проверить, коррелированы ли изменения в численности занятых в сельском хозяйстве региона с разницей в заработной плате между аграрным и неаграрным сектором. Ключевая эмпирическая проблема заключается в измерении заработной платы сельхозработников, которая может включать денежные платежи, натуральные выплаты и социальные услуги работникам коллективных хозяйств (здравоохранение, образование, жилье, развлечения). Реальная заработная плата может быть сопоставлена со стоимостью предельного продукта одного работника, которая сама должна быть оценена на основе дезагрегированных данных о ресурсах, продукции и ценах. Можно определить,

насколько сильно разрыв между заработной платой и стоимостью предельного продукта труда объясняет нерентабельность коллективных хозяйств и измеряет эффективность и другие показатели функционирования хозяйств. Работа, проделанная ЭИС по оценке сельскохозяйственной производственной функции по регионам была бы полезна для этого исследования, так как производственная функция позволяет оценить предельный продукт труда (Седик et al, 1999).

Делая заключения из опубликованных данных и из данных, что будут собраны, было бы полезно различать два типа экономического анализа. Первый сфокусирован на физических объемах, второй – на стоимостях или ценах. На основе физических величин можно оценить пропорции ресурсов (например, работников на акр), продукции на ресурс (средний продукт) или производственную функцию (предельный продукт). На основе только цен можно оценить относительную стоимость ресурсов и продукции, как, например, в работе Серовой, Карловой и Петриченко (2001), в Таблица 1 показаны ценовые соотношения для США и России. Ценовые пропорции могут показать, как работают рынки и политика, так, например, более высокие относительные цены «средства производства./продукция» в России, чем в США свидетельствуют о более жестких условиях для российских производителей.

Более полезные показатели можно получить, используя смешанные ценовые и количественные данные. Даже для самих количественных сопоставлений, для того, чтобы агрегировать выпуск или ресурсы, измерить отраслевой выпуск, агрегированные ресурсы или мультиресурсную продуктивность (единственная мера продуктивности, имеющая смысл для измерения эффективности), нам требуется способ взвешивания агрегированного выпуска и ресурсов, а разумным способом сделать это является использование базисных цен или стоимости выпуска и ресурсов. Для оценки прибыли или дохода на факторы производства (собственную землю или труд, главным образом) нам нужно использовать количественные или ценовые данные одного периода, текущие цены, помноженные на текущие количества, при этом любые проблемы с информацией становится трудно проследить и оценить. Аналогично, применяя критерий эффективности использования ресурса – стоимость предельного продукта фактора должна быть равна цене этого фактора – мы умножаем физический предельный продукт (количественные данные) на цену продукта.

Проблема аналитических выводов из таких данных заключается в том, что даже при кажущейся простоте манипуляций с данными необходимо предположить, что существует конкурентное равновесие и/или производители максимизируют прибыль. Эти предположения могут быть и не верными. В знаменитой работе, объясняющей рост продуктивности в сельском хозяйстве в США, Грилишес (1963) исследовал измеряемые технологические изменения в период их наиболее сильного ускорения – 1940-1960 гг. и показал, что экономические предпосылки очень важны для оценки мультифакторной продуктивности. Он оценил, что труд добавляет меньше к стоимости выпуска, чем рыночная стоимость (измеренная заработной платой) примененного труда. Это означает, что фермеры в целом не максимизировали прибыль – их чистый доход вырос бы, если бы они привлекали меньше труда или часть своего семейного труда посвятили бы неаграрной занятости, которая приносит ту же зарплату, что и заработная плата на ферме. Более того, он обнаружил, что дополнительный продукт, полученный благодаря инвестициям, превосходит стоимость этих инвестиций. Обоими этими находками он подтвердил наблюдения Т.У. Шульца (1947), что в применении труда и капитала на фермах существовало неравновесие в том смысле, что слишком много труда и слишком мало капитала в происходящих технологических изменениях.

Грилишес использовал в своих расчетах веса 0,33 для труда и 0,26 для энергии и сельхозтехники для агрегированных ресурсов, а Минсельхоз США для взвешенного по ценам показателя использовал 0,40 и 0,14 соответственно (Грилишес, 1963, стр.336). Так как сельскохозяйственная занятость быстро сокращалась в 1940-1960 гг. в то время как капитал возрастал (это то, что и предсказывал аргумент неравновесия), разница в весах

создавала разницу в измеряемом росте агрегированных ресурсов. Грилишес оценил, что агрегированные ресурсы в сельском хозяйстве за 20-летний период выросли на 14%, тогда как оценка Минсельхоза США – только на 5%. Более того, он обнаружил существенную экономию на масштабе: он оценил, что рост всех ресурсов на 10% дает рост выпуска на 13,6%. Это также показатель неравновесия: можно было бы ожидать, что рост размера ферм будет продолжаться до тех пор, пока такая экономия на масштабе не исчезнет.

Оценки Грилишеса говорят о том, что неравновесие и экономия на масштабе дают 1,5% из 2% годового роста продуктивности, зарегистрированного статистикой Минсельхоза за 1994-1960 гг. Это говорит не о том, что оценка Минсельхоза неверна, но только что измерения МФП (мультифакторной продуктивности – *пер.*) чувствительны к экономическим предпосылкам, а также в качестве статистики, а то, что было измерено – не есть только изменения в технологиях.

Специальные темы

Объекты исследования включают:

1. Покупные ресурсы (сельхозтехника, энергия, удобрения и химические средства, семена)
2. Земля: рынки и ограничения
3. Кредит: финансы и инвестиции в сельском хозяйстве
4. Труд: рынки, качество и несельскохозяйственные возможности
5. Личное подсобное хозяйство
6. Вертикальная интеграция, контрактация и связанные с этим инновации

После рассмотрения фактов и анализа каждой из этих сфер мы надеемся, что сможем сделать полный, базирующийся на данных анализ и оценку общих гипотез, перечисленных выше. Более важно с практической точки зрения будет, если мы сможем предложить специальные политические меры и государственные инвестиции, которые позволят российскому сельскому хозяйству использовать его огромный потенциал для роста и процветания.

Во всех трех сферах – изучение, анализ и интерпретация – возникают сложные вопросы. Сбор фактов о существующем положении дел будет, по-видимому, наиболее простой частью нашей повестки. Наибольшая часть каждого из докладов посвящена статистике и другой фактической информации. Первая реакция на эти данные благоприятна: теперь мы можем видеть и количественно оценивать, что происходит. Вторая реакция вопрошающая: является ли эта информация корректной и репрезентативной? Узун отмечает, что два источника, оба Госкомстата, определяют производство ЛПХ как 15,4 млрд. руб. в одном случае и как 4,7 млрд. руб. - в другом (Таблица 8). Узун также отмечает сложность определения действительной площади, используемой ЛПХ для производства, включая кормовые угодья и пастбища. Также можно спросить и о точности оценок, представленных в докладе Киселева о занятости в подсобном производстве 2,6 млн. человек в 1990 г. Данные о продуктивности и других производных экономических концепциях поднимают вопросов определения, так же как и точности. Также ясно, что процессы и институты, описанные в докладе Рылько, не отражены в агрегированном виде в данных Госкомстата, и он пишет, что «российская сельскохозяйственная статистика должна быть изменена, чтобы отразить новые типы ведения хозяйства» (Рылько, раздел «Дальнейшие исследовательские приоритеты»). Тогда вопрос в том, как мы можем использовать уже существующую статистику? Анализ причин наблюдаемых явлений и трендов привносит дополнительные трудности. Узун отмечает, что сельскохозяйственные предприятия – бывшие колхозы – склонны к убыточности. Более того, российское сельское хозяйство с 1990 г. демонстрирует сокращение выпуска на одного занятого и на один гектар (Серова, Карлова, Петриченко, Таблица 2). Вместе с обсуждением в работе Узун эти факты указывают на гипотезу (б) выше, что российское сельское хозяйство страдает от незавершенности реформ, которые должны бы перераспределить землю и другие ресурсы от неэффективных предприятий.



Но если (б) верна, мы должны бы видеть процветающие индивидуальные фермы, раз из конкуренты столь слабы. Но ясно, что и индивидуальные фермы также сталкиваются с большими проблемами<sup>2</sup>. Из-за данных об относительных ценах из доклада Серовой, Карловой и Петриченко, по-видимому, нельзя пренебречь и гипотезой (а), так как если цены на продукцию были выше цен на ресурсы, то потребуются долгое время для решения проблем сельского хозяйства. Но опять, с момента значительной девальвации рубля в 1998 г. мы видим, что цены на сельскохозяйственную продукцию поднялись относительно цен нерыночных факторов (земли и труда). И хотя экономическая картина улучшилась, это не решило проблем сельского хозяйства также. Я надеюсь, наша дискуссия сегодня и завтра поможет выявить, что происходит, и более важно – указать на получение более твердых ответов на вопросы о ситуации, прогнозе и соответствующей политике для российского сельского хозяйства в будущем.

## ЛИТЕРАТУРА

- AMELINA, Maria. "What Turns Kolkhoz Into a Firm? Regional Policies and the Elasticity of the Budget Constraint," mimeo, World Bank, 2000, 32pp.
- BERKOWITZ, D., D.N. DeJong, and S. Husted. "Quantifying Price Liberalization in Russia," *Journal of Comparative Economics* 26 (1998): 735-60.
- COASE, R.H. "The Nature of the Firm," in Putterman 1986, pp. 72-85.
- GARDNER, B.L., and K. Brooks. "Food Prices and Market Liberalization in Russia," *American Journal of Agricultural Economics* 76 (1994): 641-46.
- GOODWIN, B.K., T.J. Grennes, and C. McCurdy. "Spatial Price Dynamics and Integration in Russian Food Markets," (1999).
- GRILICHES, Zvi. 1963. "The Sources of Measured Productivity Growth: U.S. Agriculture, 1940-1960." *Journal of Political Economy* 71: 331-346.
- KLEIN, B., R. Crawford, and A. Alchian. "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process," in Putterman 1986, pp. 230-49.
- LEATHERS, H. "Allocable Fixed Inputs as a Cause of Joint Production," *American Journal of Agricultural Economics*, (1991): 1083-90.
- OGLOBIN, Constantin. "The Gender Earnings Differential in the Russian Transition Economy," *Industrial and Labor Relations Review* 52 (July 1999): 602-27.
- PRAUST, R.E. "Family Farms and Shadow Economy of the Russian Agrarian Sector," in *Golitsino Workshop Proceedings*, Agrifood Economy Analytical Centre, Institute for Economy in Transition, Moscow, 1999.
- PUTTERMAN, L. *The Economic Nature of the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- RYLKO, D. "Operators Farming in Russia," IMEMI, Moscow, mimeo, 1999.
- SEDIK, David, Trueblood, Michael, and Arnade, Carlos. "Corporate Farm Performance in Russia, 1991-1995: An Efficiency Analysis." *Journal of Comparative Economics*, 27, 3:514-533, Sept. 1999.
- SEROVA, E.V. "The Impact of Privatization and Farm Restructuring on Russian Agriculture," in *Golitsino Workshop Proceedings*, Agrifood Economy Analytical Centre, Institute for Economy in Transition, Moscow, 1999. . "Russia: The State of the Art in Agri-food Sector in 1999," mimeo, 2000.

---

<sup>2</sup> В связи с частными фермами и даже более с ЛПХ возникает проблема экономии на масштабе. Один путь пролить свет на эту проблему может быть через данные по предприятиям, использованные Узуном при сравнении групп предприятий и «клуба» лучших производителей. Например, клуб «Агро-300» составляет 1,1 % всех хозяйств и занимает существенно большую долю по реализации, занятости, фондам. Это из-за технической экономии на масштабе или из-за лучшего менеджмента в этих хозяйствах, что позволяет сохранять и привлекать фонды?

TARASOV, A.N. "Economic Behavior and Efficiency of Household Farms in Transitional Economy," in *Golitsino Workshop Proceedings*, Agrifood Economy Analytical Centre, Institute for Economy in Transition, Moscow, 1999.

UZUN, V. Yu., Privatization of Land and Farm Restructuring: Ideas, Mechanisms, Results, Problems," in *Golitsino Workshop Proceedings*, Agrifood Economy Analytical Centre, Institute for Economy in Transition, Moscow, 1999.

WORLD BANK. *Food and Agricultural Policy Reforms in the Former USSR: An Agenda for the Transition*, Studies of Economies in Transition, Paper No. 1, Washington, D.C., Sept. 1992 (a).

WORLD BANK. *Background Working Papers* for World Bank 1992(a), Volumes 1-4, December 1992 (b).

## Комментарий к докладу Б. Гарднера

У. Лиферт

В своем докладе Брюс Гарднер представляет продуманную аналитическую методику исследования в рамках нашего проекта рынков факторов сельскохозяйственного производства в России. У меня нет серьезных замечаний по его содержанию. Вместо комментариев непосредственно к докладу, я хотел бы поделиться своими собственными соображениями относительно того, на чем следует сфокусировать внимание при реализации проекта. Мои идеи в большой мере согласуются с идеями Брюса, и здесь я постараюсь максимально их интегрировать.

Я полагаю, что наше исследование рынков факторов сельскохозяйственного производства в России, также как и исследование российского сельского хозяйства в переходный период в целом, можно разбить на две основные части. Первая - это изменение товарной структуры производства и структуры ресурсопотребления, вторая - институциональное преобразование. Я кратко остановлюсь на сути этих двух составляющих реформы в сельском хозяйстве, а затем предложу подходы к анализу и пути интегрирования нашей работы по каждой из них.

Преобразование товарной структуры производства и ресурсопотребления означает изменение объема и номенклатуры производимой, потребляемой и продаваемой сельскохозяйственной продукции, а также объема и номенклатуры используемых ресурсов. В российском сельском хозяйстве оно было обусловлено проведением экономической реформы. Реструктуризация проявилась, главным образом, в падении производства продукции и применения промежуточных ресурсов. В 1997-1999 гг. среднегодовой объем производства в сельском хозяйстве в целом сократился на 40% (по сравнению с уровнем 1986-1990 гг.), в животноводстве - на 48%. Также заметно снизилось применение промежуточных ресурсов, таких как ГСМ, удобрения, пестициды и животные корма.

Основной причиной столь сильного воздействия реформы на товарную и ресурсную структуру российского сельского хозяйства является переход от планового определения объема и номенклатуры производимой и потребляемой продукции к их формированию в зависимости от потребительских предпочтений. В связи с реструктуризацией встает вопрос, *какие* товары производятся в экономике и *какие* для этого используются ресурсы. Основной импульс данному процессу придали либерализация цен и торговли. Эти меры существенно повлияли на цены и доходы - два ключевых фактора, на которых основываются решения производителей и потребителей производить, покупать и продавать продукцию и ресурсы. Изменение их уровня, в свою очередь, обусловило существенные сдвиги в производстве, потреблении и реализации сельскохозяйственной продукции. Возможно, наибольшую роль сыграл заметный рост цен на средства производства относительно цен на продукцию сельского хозяйства (что Брюс отмечает в своем докладе), с 1990 по 1997 г. ухудшивший условия торговли (соотношение цен на ресурсы и выращиваемую продукцию) для российских сельхозпроизводителей почти на 80%. Сокращение применения ресурсов из-за их реального удорожания явилось основной причиной падения сельскохозяйственного производства.

Ключевое значение имеет то, что товарная/ресурсная реструктуризация в ходе реформы может происходить без какого-либо преобразования природы или системы

производства, то есть в пределах имеющихся в экономике производственных возможностей. Теоретически, она предполагает перемещение вдоль их границы.

Второй основной составляющей реформы в сельском хозяйстве является институциональное преобразование. Оно включает в себя такие элементы, как земельная реформа, приватизация, становление новых типов сельскохозяйственных производителей, укрепление связей сельского хозяйства с отраслями I и III сфер АПК, создание содействующей развитию сектора институциональной инфраструктуры, в том числе систем рыночной информации и коммерческого права. Институциональное преобразование, особенно на уровне хозяйств, воздействует на то, *как* производится продукция. Оно способно повысить производительность сельского хозяйства, в частности увеличить выход продукции на единицу ресурсов. Это улучшило бы производственную функцию для сектора, расширив границы производственных возможностей.

Разграничение, которое я провожу между товарной/ресурсной реструктуризацией и институциональной реформой, согласуется с соображениями, высказанными в докладе Брюса. В его начале автор перечисляет ряд ключевых препятствий росту в сельском хозяйстве по мнению (или согласно гипотезам) экспертов. Первое из них - низкие цены на продукцию относительно цен на ресурсы, на что больше всего жалуются российские сельхозпроизводители. Эту проблему можно решить в рамках товарной/ресурсной реструктуризации, поскольку последняя предполагает установление приемлемых цен на ресурсы относительно цен на сельхозпродукцию, при том, что цены являются единственным наиболее значимым фактором формирования структуры производства и ресурсопотребления. Второе общее препятствие, выделяемое Брюсом, - незавершенность экономической реформы. Перечисляемые в докладе меры, необходимые для его преодоления, такие как земельная реформа, частная собственность и преобразование бывших колхозов и совхозов, относятся к категории институциональных.

Сущность товарной/ресурсной реструктуризации и институциональных преобразований и различия между ними определяют характер вопросов, которые мы ставим, и аналитические подходы, которые мы используем в исследовании в рамках нашего проекта этих двух составляющих реформы. Поскольку товарная/ресурсная реструктуризация в ходе реформы (в моем понимании) предполагает принятие решений о выпуске продукции и использовании ресурсов *в пределах имеющихся в экономике производственных возможностей*, следует поставить вопрос о наилучшем, или оптимальном, способе использования наличных ресурсов с учетом ограничений, налагаемых имеющимися технологиями и институциональной системой. Экономическая теория определяет оптимальное экономическое поведение как преследование определенной хозяйственной цели, обычно максимизации или минимизации какого-либо показателя. К примеру, объем выпуска предприятия является оптимальным, когда прибыль максимизируется путем производства продукции, предельные поступления от продажи которой равны предельной себестоимости. Объем и номенклатура внешней торговли страны оптимальны с точки зрения сравнительных преимуществ, когда поступления от нее максимизируются путем производства и торговли такими товарами, соотношение внутренних цен (обязанных отражать издержки производства) на любые два из которых равно соотношению цен, по которым эти товары реализуются.

Я формулирую соображение, содержащееся в докладе Брюса в не столь явной форме, - наша работа по проекту должна преимущественно фокусироваться на оценке степени соответствия применения ресурсов в российском сельском хозяйстве экономически обоснованному, или оптимальному, поведению, как оно определяется экономической теорией. Такой подход требует выяснения главной экономической цели хозяйств при принятии ими решений. Чаще всего считается, что производители стремятся максимизировать свою прибыль. Можно однако, утверждать, что у производителей, особенно в российском сельском хозяйстве в переходный период, есть и другие цели.

Например, основной целью хозяйства может быть сохранение существующего уровня занятости. Однако даже если предполагаемая цель производителей (скажем, максимизация прибыли) в российском агропродовольственном секторе и не является доминирующей, анализ рациональности их хозяйствования позволит оценить экономическую результативность принимаемых решений исходя из устоявшихся экономических критериев, а также проанализировать и взвесить другие альтернативы (в случае преследования отличных от вышеназванной экономических целей).

В своем докладе Брюс правильно определяет основной момент, на котором мы должны сосредоточиться при оценке экономической рациональности поведения сельхозпроизводителей в отношении использования ресурсов: применяют ли их производители в таком объеме, когда цена, уплачиваемая за ресурс, равна стоимости его предельного продукта. Если это условие выполняется, производитель применяет ресурс в объеме, позволяющем максимизировать прибыль.

Цель такого эмпирического исследования в рамках нашего проекта - установить, существует ли в применении сельскохозяйственных средств производства проблема объема и структуры, а именно существенного отклонения от их "оптимального" уровня, а также выяснить серьезность данной проблемы (неоптимальности). Ее решение требует дальнейшей реструктуризации ресурсопотребления, которая, в свою очередь, может повлечь за собой определенное изменение структуры сельскохозяйственной продукции.

Если путем эмпирического анализа будет установлено, что уровень применения ресурса ниже оптимального (или что не выполняется какое-либо другое условие экономической эффективности), то следующим шагом должно стать выяснение лежащих в основе этого причин. В данном случае уместно было бы рекомендовать меры, направленные на преодоление неэффективности. Предположим, выясняется, что в определенном регионе "реальная заработная плата", выплачиваемая работникам бывших колхозов и совхозов, выше стоимости предельного продукта труда, и было бы экономически обоснованно сократить число занятых. Государственная политика, сдерживающая мобильность рабочей силы, в данном случае была бы вредна и содействовала бы закреплению неэффективности. Очевидно, здесь нужно рекомендовать устранение препятствий миграции. К примеру, некоторые города, такие как Москва, вводят особые требования прописки, существенно затрудняющие иммиграцию.

Однако во многих случаях решение проблемы требует не только отмены определенного правительственного постановления или практики, но и проведения серьезных институциональных преобразований. Предположим опять, что эмпирические данные свидетельствуют о превышении реальной заработной платой работников бывших колхозов и совхозов размера предельного продукта труда. Поскольку хозяйства продолжают предоставлять социальные услуги, такие как здравоохранение, образование, жилье и досуг, своим работникам, возможно, именно расходы на них являются предельными затратами, поднимающими реальную зарплату выше уровня предельного продукта труда. (В своем докладе на конференции В. Узун приводит данные обследования, свидетельствующие, что предоставление социальных услуг повышает совокупные расходы хозяйств на 10-30%). Если бы региональные или местные администрации взяли на себя оказание таких услуг, размер реальных отчислений хозяйств своим работникам сократился бы. Соответственно, максимизация прибыли была бы возможна при большем числе занятых. Однако такие перемены требуют преобразования институциональной природы хозяйств.

Исследования в рамках нашего проекта двух основных составляющих реформы в сельском хозяйстве (товарной/ресурсной реструктуризации и институциональной реформы) взаимосвязаны. Эмпирический анализ экономической рациональности (или оптимальности) использования сельскохозяйственных ресурсов позволяет выявить наличие серьезных проблем в их распределении, в то время как анализ

институциональных аспектов помогает установить причины и пути устранения дисбаланса в использовании ресурсов. То есть системная реструктуризация может быть средством достижения более оптимальной структуры ресурсопотребления.

Институциональная реформа, между тем, потенциально способна не только улучшить существующую структуру ресурсопотребления в рамках имеющихся производственных возможностей, но и повысить продуктивность ресурсов и тем самым расширить производственные возможности. Брюс отмечает это в начале своего доклада: по его мнению, рост не только в сельском хозяйстве, но и в российской экономике в целом должен опираться на увеличение выпуска продукции в расчете на душу населения. Хотя сельское хозяйство России имеет огромный потенциал для роста производительности, достигнутые на данный момент результаты весьма скромны. В своей работе Лерман и соавторы (2001 г.) отмечают, что с 1992 по 1997 г. совокупная производительность факторов производства в российском сельском хозяйстве возросла всего на 7% (в целом, а не ежегодно)<sup>3</sup>. Поэтому основной акцент в нашем проекте должен быть сделан на определении институциональных преобразований (на уровне хозяйств, в отраслях I и III сфер АПК, а, возможно, также и вне агропродовольственного сектора), способствующих росту производительности. Новые вертикально интегрированные сельскохозяйственные производители (или "операторы"), которым посвящен доклад Дмитрия Рылько, могут служить примером эффективного институционального преобразования в сельском хозяйстве, приводящего к росту производительности. Этот рост позволил бы преодолеть разрыв между современным положением российского аграрного сектора и его потенциалом.

---

<sup>3</sup> Zvi Lerman, Yoav Kislev, Alon Kriss and David Biton, "Agricultural Output and Productivity in the Former Soviet Republics". Представлена на собрании Американской ассоциации аграрных экономистов 5-8 августа 2001 г. в Чикаго.

# ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

*В.Я. Узун*

## ВВЕДЕНИЕ

В данном докладе рассмотрены предварительные итоги изучения форм организации сельскохозяйственного производства в России и выявлены основные проблемы, которые должны стать предметом будущих исследований.

Путь России от социалистического к рыночному сельскому хозяйству оказался длительным и сложным. Вначале реформ была предложена достаточно простая и ясная схема реформирования, предусматривающая приватизацию земли, реорганизацию колхозов (совхозов) и формирование фермерских хозяйств западного типа.

Политические, экономические и социальные условия в 90-е годы XX века не позволили осуществить эту схему.

Формы организации сельскохозяйственного производства оказались весьма разнообразными. В России одновременно существуют семейные фермерские хозяйства западного типа, крупные частные капиталистические сельскохозяйственные предприятия, социалистические хозяйства, сохранившиеся практически неизменными с советских времен, патриархальные приусадебные хозяйства сельских жителей, существующие уже много столетий.

Целью данного исследования является анализ форм организации сельскохозяйственного производства, механизмов взаимодействия различных форм, их роли в аграрной структуре России в прошлом, настоящем и ближайшем будущем.

Основными задачами исследования являются:

- классификация форм организации сельскохозяйственного производства;
- характеристика основных форм хозяйств: крупные сельхозпредприятия, малые предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, подсобные хозяйства населения;
- анализ проблем развития каждой из основных форм хозяйствования и разработка возможных путей их решения;
- сравнительная характеристика механизмов функционирования и эффективности различных форм хозяйствования;
- анализ и оценка изменений аграрной структуры, разработка типологии региональных аграрных структур;
- разработка предложений по аграрной политике, нацеленной на совершенствование аграрной структуры.

Состояние изученности проблемы. Изучению форм организации сельскохозяйственного производства посвящены публикации ряда российских и зарубежных авторов. В опубликованных работах, как правило, рассматриваются отдельные формы хозяйств, дается монографическое описание конкретных хозяйств.

По отдельным формам хозяйств публикаций вообще нет (например, по малым сельхозпредприятиям, по коллективным и индивидуальным животноводствам).

Отсутствуют системные исследования, дающие классификацию хозяйств, их удельный вес в сельскохозяйственном капитале, земле, трудовых ресурсах, а также в выпуске продукции отрасли. Практически отсутствуют исследования, анализирующие проблемы взаимодействия различных форм хозяйствования, в частности – крупных сельхозпредприятий и семейных хозяйств.

Имеются лишь отдельные попытки оценить динамику аграрной структуры в России, но нет оценок роли отдельных форм хозяйств в перспективе, а также предложений по совершенствованию политики государства по отношению к каждой из основных форм хозяйствования.

В данном исследовании будет сделана попытка дать ответы на указанные вопросы.

Информационная база исследования. Для анализа деятельности крупных и средних сельхозпредприятий, их группировки по различным признакам использована база данных Госкомстата за 1995-2000 г. По фермерским и личным подсобным хозяйствам использованы публикации Госкомстата РФ и регионов, а также материалы выборочных обследований.

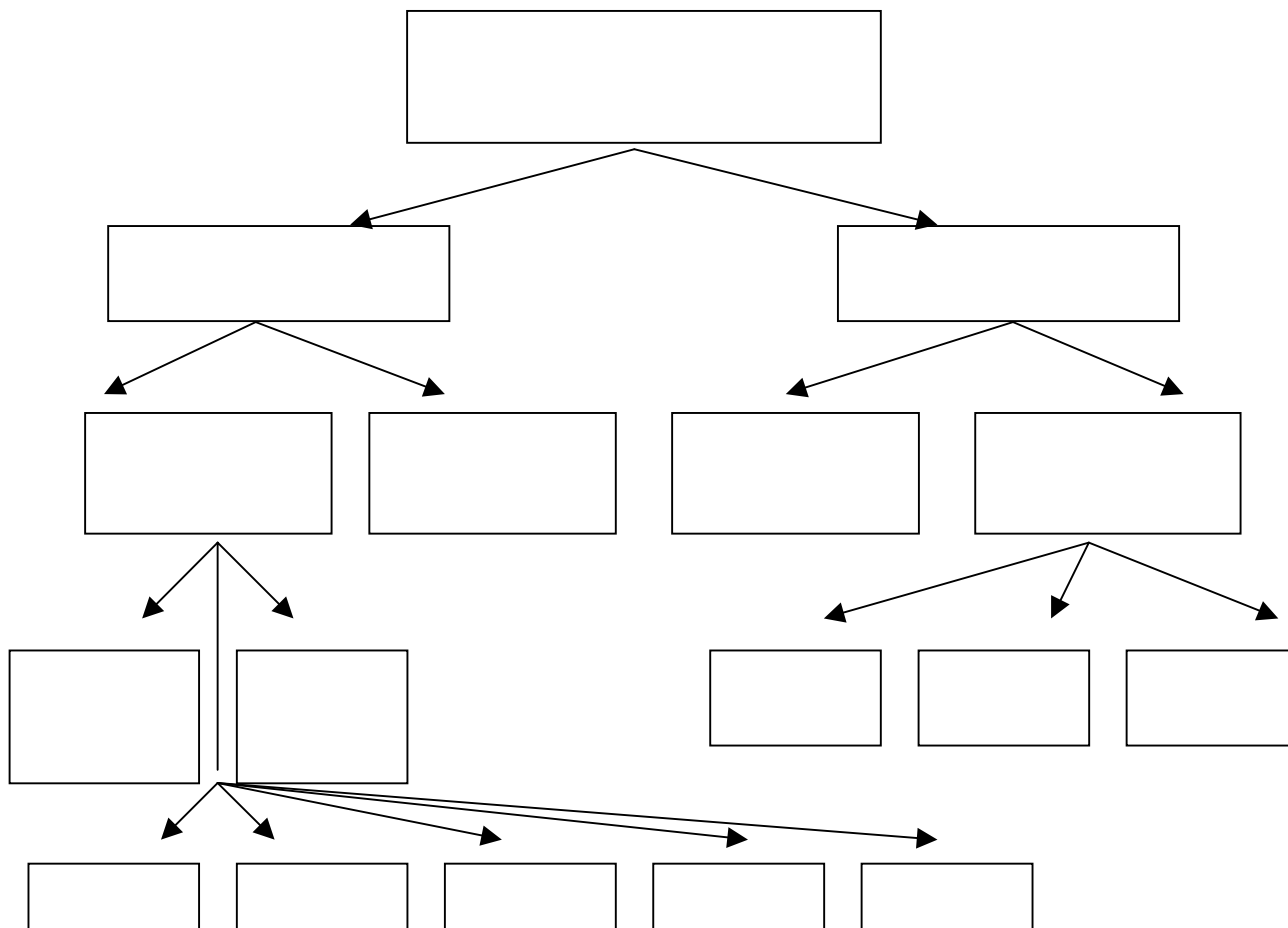
## **КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ**

Для целей данного исследования классификация проводилась по следующим признакам (см. схему 1):

- по типу хозяйств: корпоративные и семейные хозяйства;
- по численности работников корпоративные хозяйства подразделены на крупные и средние сельхозпредприятия (более 60 среднегодовых работников), малые предприятия (менее 60 среднегодовых работников) и прочие сельхозпроизводители (подсобные хозяйства или цеха промышленных, строительных, военных и прочих несельскохозяйственных организаций);
- по организационно-правовым формам корпоративные хозяйства подразделяются на:
  - государственные и муниципальные предприятия (ГУП, МУП);
  - акционерные общества (открытые - ОАО и закрытые - ЗАО);
  - общества с ограниченной ответственностью (ООО);
  - товарищества на вере (ТНВ);
  - сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК);
  - прочие.
- семейные хозяйства по целям функционирования подразделяются на:
  - крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) (преимущественно – предпринимательские);
  - подсобные хозяйства населения (преимущественно – потребительские);
- подсобные хозяйства населения по организационно-правовым формам подразделяются на:
  - личные подсобных хозяйства (ЛПХ);
  - индивидуальные и коллективные садоводства и огородничества;
  - индивидуальные и коллективные животноводства.

*СХЕМА 1. КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА*





*Личные подсобные хозяйства* ведут в основном сельские жители, имеющие дом в деревне и приусадебный участок при доме. В последнее десятилетие многие горожане получили по наследству или выкупили сельские дома и стали владельцами личных подсобных хозяйств. Кроме приусадебных земель ЛПХ часто используют и полевые земельные наделы (сенокосы, пастбища, выделенные данной семье или находящиеся в ведении сельской администрации).

*Коллективные и индивидуальные огороды* выделены для занятий сельхозпроизводством сельским жителям, живущим в многоквартирных домах и не имеющим приусадебных земель, а также для части горожан. На землях, выделенных под огороды, запрещается строительство жилых домов и хозяйственных сооружений.

*Коллективные и индивидуальные садоводства* – это подсобные хозяйства преимущественно горожан, получивших в пригородах земельные участки и использующие их как для производства сельхозпродукции, так и для отдыха. На этих участках возведены дома (дачи).

*Коллективные и индивидуальные животноводства* – это подсобные хозяйства населения, как правило, из поселков городского типа, которым выделены земли для пастьбы скота и сенокошения.

## **КРУПНЫЕ И СРЕДНИЕ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯ**

### *Организационно-правовые формы*

К 1990 г. в России было 25,8 тыс. сельскохозяйственных предприятий. В среднем на одно хозяйство приходилось 320 среднегодовых работников, 7,8 тыс. га сельхозугодий. Аграрная политика в социалистическую эпоху строилась, исходя из догмы, что государственная собственность – это высшая, наиболее эффективная форма собственности. Результатом такой политики было увеличение доли государственного

сектора (совхозов и других государственных хозяйств) и сокращение доли не только частного, но и колхозного сектора в сельском хозяйстве.

Так, с 1960 по 1990 гг. численность совхозов в России возросла с 4 до 13 тыс., а колхозов, наоборот, сократилась с 18,5 до 12,8 тыс. Уже в 1990 г. за совхозами было закреплено около 60% сельхозугодий. Если в 1960 г. на долю совхозов приходилось менее 40% основных фондов сельхозназначения, которыми располагали сельхозпредприятия, то в 1990 г. – более 60%.

В современной России одновременно существуют сельхозпредприятия различных организационно-правовых форм:

- сельскохозяйственные предприятия, не претерпевшие существенных изменений за годы реформ. На начало 1998 г. было 5220 колхозов и 2078 совхозов, 42 межхозяйственных предприятия;
- предприятия, созданные в соответствии с законом РСФСР “О предприятиях и предпринимательской деятельности”, принятым в 1991 г., – акционерные общества открытого и закрытого типа (АООТ, АОЗТ), товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО), смешанные товарищества (СТ), производственные кооперативы (ПК), созданные в соответствии с законом СССР “О кооперации”, принятым в 1988 г., ассоциации крестьянских хозяйств (АКХ);
- сельхозпредприятия, созданные в соответствии с Гражданским кодексом РФ, введенным в действие в 1995 г., и принятыми на его основе законами “Об акционерных обществах”, “О сельскохозяйственной кооперации”, “Об обществах с ограниченной ответственностью”. Сюда относятся открытые и закрытые акционерные общества (ОАО, ЗАО), общества с ограниченной ответственностью (ООО), товарищества на вере (ТНВ), сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК), сельскохозяйственные государственные и муниципальные унитарные предприятия (ГУП, МУП).

Кроме перечисленных трех групп сельхозпредприятий существует достаточно большая группа хозяйств, которая не соответствует ни одной из перечисленных организационно-правовых форм и создавалась с нарушением всех законов. Например, на начало 1997 г. имелось 2 252 так называемых коллективных и коллективно-долевых сельхозпредприятий (КСП, КДСП), не предусмотренных ни одним из действовавших и действующих законов.

Следует также отметить, что созданные до 1995 г. (по закону “О предприятиях и предпринимательской деятельности”, 1991 г.) сельхозпредприятия часто различались по названию (АОЗТ, ТОО, ПК), а по существу все они представляли собой производственные кооперативы, где каждый член имеет один голос независимо от вложенного капитала. Иное было невозможно ввиду большого количества участников сельхозпредприятия (обычно 500–800 человек).

Госкомстат РФ не проводит четких различий между сельхозпредприятиями, созданными до и после принятия Гражданского кодекса РФ. Поэтому можно лишь примерно оценить количество сельхозпредприятий, которые относятся к предусмотренным ГК РФ организационно-правовым формам.

На начало 2000 г. в России было 27259 крупных и средних сельхозпредприятий. С некоторой условностью можно отнести: к акционерным обществам – 5221 хозяйство, в том числе 679 – к открытым АО, к обществам с ограниченной ответственностью – 4601, к товариществам (на вере, полным, смешанным) – 215, к сельскохозяйственным производственным кооперативам – 12652, к государственным предприятиям – 2969 хозяйств. Часть сельхозпредприятий имеет неопределенный статус и не может быть отнесена ни к одной из предусмотренных ГК РФ организационно-правовых форм (Таблицал. 1).

В 1995–1998 гг. шел достаточно активный процесс приведения учредительных документов сельхозпредприятий в соответствие с Гражданским кодексом РФ. При этом многие товарищества и общества с ограниченной ответственностью преобразовывались в производственные кооперативы, так как в новом законе об ООО была установлена

максимальная численность участников – не более 50 человек. В подавляющем большинстве ТОО и ООО численность участников многократно превышает установленный законом предел.

Наблюдается устойчивая тенденция сокращения численности обществ с ограниченной ответственностью, госпредприятий, закрытых акционерных обществ и прочих сельхозпредприятий. И наоборот, быстро растет численность открытых акционерных обществ, товариществ на вере и производственных кооперативов (табл. 1).

*Таблица 1. Динамика численности сельхозпредприятий различных организационно-правовых форм в России (на конец года)*

Организационно-правовые формы сельхозпредприятий	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.		1999 г. % к 1995 г.
					Количество	%	
Государственные и муниципальные предприятия	3 385	3256	3 076	2 990	2969	10,9	87,7
ОАО	298	366	427	524	679	2,5	227,9
ЗАО	5 119	5 189	4947	4 770	4542	16,7	88,7
ООО	7 107	6 884	6 658	5 962	4601	16,9	64,7
ТНВ	149	172	189	214	215	0,8	144,3
СПК, колхозы, межхозы	7 939	7 948	8 858	10 264	12652	46,4	159,4
Прочие	2 889	3 046	2 832	2 563	1601	5,9	55,4
Всего по РФ	26 896	26 861	26 987	27 287	27259	100,0	101,3

Источник: В данной таблице и ниже в таблицах 2 – 7 приведены показатели по группам крупных и средних сельскохозяйственных предприятий, рассчитанные автором с использованием базы данных Главного вычислительного центра Госкомстата РФ.

Сопоставляя динамику численности различных форм хозяйств и их эффективность, можно отметить, что численность более эффективных форм постепенно растет, а менее эффективных – падает. Исключением из этого правила является динамика численности СПК. Это связано с тем, что в кооперативах, в отличие от ЗАО и ООО, законодательного ограничения численности участников нет, поэтому ЗАО и ООО активно преобразуются в СПК. Наряду с этим на этот процесс влияют предпочтения сельских жителей, для которых кооперативная форма хозяйствования является наиболее привычной и понятной.

Рост численности открытых АО также вряд ли можно объяснить только факторами эффективности. Здесь очевидно также влияние крупного российского бизнеса, который готов вкладывать деньги в привычные для него формы хозяйствования – ОАО, что вынуждает некоторые сельхозпредприятия преобразовываться в эту форму хозяйствования.

Многие ученые, признавая многообразие форм хозяйствования, все же отдают предпочтение отдельным организационно-правовым формам хозяйств и нещадно критикуют другие формы как непригодные для сельского хозяйства, для российского менталитета и т.д.

Например, академику РАСХН А.А. Шутькову и его единомышленникам нравятся производственные кооперативы.

“Для формирования современной многоукладной экономики в аграрном секторе необходимы... постепенный переход от несвойственных агропромышленному производству формирований акционерного типа к кооперативным формам хозяйствования”<sup>4</sup>. “Перспективной организационно-правовой формой являются кооперативные хозяйства...”<sup>5</sup> “Наиболее перспективной организационно-правовой

<sup>4</sup> Многоукладная экономика АПК России. Вопросы теории и практики/ Под ред. А.А.Шутькова. М.: Колос, 1998. С. 10.

<sup>5</sup> Там же. С. 13.

формой сельхозпредприятия становятся сейчас сельскохозяйственные производственные кооперативы»<sup>6</sup>.

Обычно в качестве довода в пользу производственных кооперативов приводятся ссылки на коллективизм россиян. Второй аргумент: все другие формы хозяйствования – АО, ООО, ТНВ – это частные предприятия.

Доводы “за” и “против” производственных кооперативов подробно рассмотрены нами в специальной работе<sup>7</sup>. Описание опыта создания и функционирования производственных кооперативов в различных странах мира, а также анализ теоретической модели производственного кооператива приведен в работе Е.В.Серовой<sup>8</sup>. Этот тип предприятия имеет очень ограниченное распространение в мире, характеризуется неустойчивостью, слабым мотивационным механизмом, низкой конкурентоспособностью на рынке. Относительно успешны кооперативы с небольшой численностью членов (например, типа французских ГАЕКов, состоящих из членов двух-трех семей) или кооперативы, деятельность которых контролируют руководитель и группа членов, а остальные члены фактически являются наемными работниками.

Многие российские экономисты в качестве доказательства эффективности производственных кооперативов ссылаются на израильские киббуцы. На несостоятельность этих ссылок указал Т. Ханстед<sup>9</sup>.

#### ***Финансово-экономическое состояние***

- большинство сельскохозяйственных предприятий уже 7 лет подряд убыточно;
- суммарная задолженность по всем хозяйствам к концу 2000 г. составила 229 млрд. руб., из них 158 млрд. руб. просроченная задолженность<sup>10</sup>;
- просроченная задолженность по всем обязательствам превышает балансовую прибыль сельскохозяйственных предприятий в десятки раз, что свидетельствует об отсутствии, у отрасли в целом, возможности рассчитаться по долгам;
- просроченную кредиторскую задолженность по всем обязательствам на 1.01.2001 г. имели 89,1% сельхозпредприятий. Распределена она между хозяйствами неравномерно. Две трети просроченной кредиторской задолженности приходится на четверть хозяйств. Неплательщиками являются в основном убыточные хозяйства, но имеются крупные неплательщики и среди прибыльных сельхозпредприятий;
- на 1.01.2001 г. более половины просроченного долга (58,9%) приходилось на фискальные платежи в бюджет (14,2%) и государственные внебюджетные фонды (44,6%). Доля поставщиков в просроченном долге составляет 33,4%. При этом в финансово благополучных хозяйствах преобладают долги поставщикам и банкам, а в финансово неблагополучных 70-80% долга приходится на фискальные платежи;
- основную часть просроченных долгов бюджету и внебюджетным фондам составляют пени и штрафы.

#### ***Причины финансового кризиса***

Неплатежеспособность сельскохозяйственных предприятий является следствием множества причин, которые можно разделить на макроэкономические, зависящие от общей экономической политики государства, и микроэкономические, порождаемые деятельностью самих сельхозпредприятий.

#### **Макроэкономические причины:**

<sup>6</sup> Там же. С. 47.

<sup>7</sup> Сельскохозяйственный производственный кооператив. М.: ЭРД, 1999.

<sup>8</sup> Серова Е.В. Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей. М.: ГУВШЭ, 1999. С. 99–114.

<sup>9</sup> Т.Ханстед. Подходят ли мелкие крестьянские хозяйства бывшим советским республикам. Сиетл: Институт сельского развития, 1998. С. 9.

<sup>10</sup> Агропромышленный комплекс России. Статистический сборник. М., Госкомстат, 2001, с. 56.

- *диспаритет цен.* Цены на продукцию сельского хозяйства за 1990-1999 гг. росли в 6,5 раз медленнее, чем на продукцию промышленности, поставляемую сельхозпредприятиям;
- *политика регулирования рынка:* принуждение к производству невыгодной продукции через госзаказ, составляющий 1/3 товарной продукции; несвоевременная оплата госзаказа; слабая защита отечественных производителей от импортеров, которые получают субсидии в своих странах; внутрисельскохозяйственные региональные барьеры движению товаров;
- *система фискальных платежей.* Она не учитывала сезонности поступления средств от реализации сельхозпродукции. Ставки пени и штрафов были чрезмерно велики (в отдельные годы – 1% за день просрочки);
- *финансирование социальной сферы.* Значительная часть объектов социальной сферы до сих пор остается у сельхозпредприятий. Поддержание соцсферы увеличивает расходы сельхозпредприятий на 10–30% (опросы руководителей);
- *господдержка неплатежеспособных предприятий.* Учитывая, что сельхозпредприятия России являются селообразующими и их банкротство может увеличить безработицу и социальную напряженность в селе, Правительство России и органы власти субъектов РФ находят пути поддержки неплатежеспособных хозяйств. С этой целью неплатежеспособным сельхозпредприятиям, счета которых заблокированы, выделяется прямо или опосредовано товарный кредит, что продлевает "агонию" одних или дает время для приспособления к рыночной экономике другим;
- *региональная политика.* В России две трети господдержки сельхозпроизводителей приходится на субъекты РФ. Регионы проводят разную политику: например, Татарстан до 1998 г. активно субсидировал сельхозпредприятия, и в этой республике убыточной была одна треть хозяйств, в то время как в соседних регионах этот показатель доходил до 90%;
- *незавершенность реформ.* Приватизация земли и институциональные преобразования в России не завершены (в ряде субъектов РФ даже не начаты), заинтересованный эффективный собственник не появился, хозяйства растаскиваются, разворовываются.

### **Микроэкономические причины:**

- *формы хозяйств.* Предпочтение отдано производственным кооперативам, которые не получили существенного распространения в странах с развитой рыночной экономикой;
- *стимулы и ответственность собственников и руководителей.* Собственность расплывлена, контрольных или значимых пакетов акций (долей), как правило, никто не имеет. Принятие управленческих решений затруднено, а ответственность за них размыта. Собственники предприятий по их обязательствам практически не отвечают. Максимум, что они могут потерять – вклады, доставшиеся им бесплатно при приватизации. Руководители хозяйств также несут ограниченную ответственность по вкладам. Над действиями руководителя отсутствует контроль, что часто приводит к хищениям и т.д.;
- *слабая реакция на сигналы рынка.* Для многих руководителей предприятий до сих пор приоритетными остаются задачи сохранения объемов производства, численности занятых, поголовья скота. Органы управления сельского хозяйства настаивают на том же. В связи с этим структура бизнеса меняется очень медленно, гораздо медленнее, чем в ЛПХ и КФХ;
- *излишние ресурсы.* В сельхозпредприятиях России наблюдается странная закономерность: чем больше ресурсов, тем больше убытков. Та же закономерность наблюдается по землеобеспеченности;

- *издержки по обслуживанию личных подсобных хозяйств.* В силу того, что в стране не создана система кредитования и предоставления услуг для семейных хозяйств, их владельцы используют ресурсы сельхозпредприятий для ведения ЛПХ, причем часто на безвозмездной основе. Обслуживание ЛПХ предприятиями увеличивает их затраты (по оценкам руководителей) на 20%, значительная их часть не компенсируется;
- *искажение отчетности.* Дела обстоят не так плохо, как следует из отчетности. Показатели выручки занижаются, чтобы избежать налогов и отчислений во внебюджетные фонды. Продукция не приходится, а сразу передается работникам в счет оплаты труда или поставщикам в счет горючего, удобрений и т.д.

### *Последствия кризиса*

Основными последствиями финансово-экономического кризиса в сельском хозяйстве являются следующие:

- банковские счета примерно 90% сельхозпредприятий, даже после благоприятного в финансово-экономическом отношении периода 1999-2000 гг. (процент убыточных хозяйств сократился с 88 в 1998 г. до 54,1% в 2000 г.) остаются заблокированными;
- большинство сельхозпредприятий ушли в теневой полулегальный бизнес. В отрасли преобладают бартерные сделки (около 60% оборота) и наличные денежные расчеты (около 70% денежного оборота). Безналичные расчеты в 1998 г. составляли лишь 12,4% общей выручки от реализации товаров и услуг;
- из года в год ухудшается платежная дисциплина. Если в 1992 г. 77% начисленной суммы платежей внесена во внебюджетные фонды, то в 1998 г. – только 39%;
- сельхозпредприятия теряют ранее накопленный капитал. Стоимость внеоборотных активов в сопоставимых ценах за 1994-1998 гг. сократилась на 33%, чистых активов (с 1995 по 1998 гг.) – на 30%;
- машинно-тракторный парк и оборудование животноводческих ферм за последние 10 лет не обновлялись и практически полностью амортизировались. Дальнейшее ведение сельского хозяйства без привлечения инвестиций невозможно;
- численность занятых в сельхозпредприятиях за 1991-1999 гг. сократилась на 3 млн. чел., уровень безработицы в селе выше, чем в городе.

### *Группы хозяйств по финансово-экономическому состоянию*

Группировка позволила выявить хозяйства, которые и не нуждаются в особых мероприятиях по финансовому оздоровлению (I группа), хозяйства, в которых платежеспособность может быть восстановлена (II группа), и хозяйства, которые восстановить платежеспособность не могут, их ресурсы целесообразно передать новым пользователям и собственникам (группы III – V).

Финансово-экономические показатели хозяйств каждой группы приведены в таблице 2.

*ТАБЛИЦА 2. ГРУППИРОВКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ ЗА 1999 ГОД ПО ФИНАНСОВОМУ БЛАГОПОЛУЧИЮ*

	Группы хозяйств				
	I – финансово благополучные (БП>=0, К<=0,5)	II – временно неплатежеспособные (БП>=0, 0,5<К<=1, БП<0, К<=0,5)	III – неплатежеспособные (БП>=0, 1<К<=2, БП<0, 0,5<К<=1)	IV – несостоятельные (БП>=0, 2<К<=4, БП<0, 1<К<=2)	V – развал финансовоэкономической системы (БП>=0, К>4, БП<0, К>2)
Количество хозяйств	5957	4607	4470	4849	7376
в % к итогу	22	17	16	18	27
Удельный вес, %					
в товарной продукции	53	18	13	9	7

в просроченной задолженности	9	15	19	21	36
В расчете на работника, тыс. руб.					
Выручка от реализации	58	35	28	22	13
Балансовая прибыль	14	3	0	-5	-9
Кредиторская задолженность всего	15	26	35	39	51
в т.ч. просроченная	5	14	20	24	33
Методы финансового оздоровления	Невмешательство	Восстановление платежеспособности	Присоединение, продажа контрольного пакета УК	Внесудебная передача имущества	Банкротство

\*БП – балансовая прибыль, К – коэффициент задолженности:  $K=(KЗ-ДЗ)/В$ , где КЗ – кредиторская задолженность, ДЗ – дебиторская задолженность, В – выручка от реализации. Хозяйства с выручкой менее 1,5 тыс. руб. на занятого и менее 1 тыс. руб. на 1 га отнесены в 5-ю группу..

**Первая группа** – финансово-благополучные хозяйства. Всего в этой группе около 6 тыс. хозяйств, т.е. 22% всех сельхозпредприятий России. Это основные производители товарной продукции (53%). Большинство из них не имеют просроченных долгов. Часть хозяйств этой группы имеют просроченные долги, хотя у них достаточно прибыли для того, чтобы по ним рассчитаться. Однако они не делают этого, видимо, ориентируясь на других неплательщиков. Меры государства по ужесточению платежной дисциплины могут решить проблему неплатежей в этой группе, так как прибыль в 3 раза выше просроченной задолженности.

**Вторая группа** – временно неплатежеспособные хозяйства (4,6 тыс. или 17%). Часть хозяйств этой группы убыточна. Вместе с тем в этих хозяйствах продолжается производство: на их долю приходится 18,2% товарной продукции, 18,3% работников, 19,5% посевных площадей и поголовья коров. Эти хозяйства сохраняют возможность *восстановления платежеспособности*. Для этого необходимо дать им возможность реструктурировать долги. Кроме того, в этих хозяйствах необходимо реструктурировать бизнес, совершенствовать менеджмент, концентрировать капитал и управление в руках наиболее эффективных собственников.

**Третья группа** – неплатежеспособные хозяйства (4,5 тыс. или 16%). Большинство этих хозяйств убыточно, текущие платежи они осуществлять не могут, их задолженность превышает годовую выручку в 1,3 раза. Финансовое оздоровление этих хозяйств уже невозможно без инвестора. Инвестор может присоединить такого должника к себе или сделать взносы в его уставной капитал и превратить в свое дочернее предприятие. Присоединяя или превращая должника в дочернее общество, инвестор становится правопреемником должника. Это позволяет избежать конфликтов с кредиторами, а также с собственниками неплатежеспособного хозяйства.

**Четвертая группа** – несостоятельные хозяйства (4,8 тыс. или 18%). Это убыточные хозяйства, долги которых почти в 2 раза превышают выручку от реализации. Основная часть долгов просрочена, по ним ежедневно начисляются пени. Доля этих хозяйств в товарной продукции сельхозпредприятий составляет 9%, а в просроченных долгах – 21,1%. Самостоятельно восстановить свою платежеспособность они не могут. Однако маловероятно, что найдутся инвесторы, которые возьмут на себя ответственность по долгам этих предприятий. Вместе с тем, в распоряжении этих хозяйств находится 17,2% всех сельхозугодий (заметим, кстати, лишь половина этих земель засеивалась в 1999 г.), скот, здания и сооружения, которые привлекательны для инвесторов. Поэтому целесообразно передать землю и имущество новым пользователям и собственникам с последующей ликвидацией старого хозяйства. Для осуществления процедур передачи имущества требуется согласие кредиторов и собственников.

**Пятая группа** – хозяйства с разваленной финансово-экономической системой (7,4 тыс., или 27,1%). Товарное производство в этих хозяйствах свернуто (доля этой группы в товарной продукции менее 7%). Долги в 4 раза превышают стоимость товарной продукции. Многие из этих хозяйств практически прекратили свою деятельность, их

имущество растаскивается собственниками, населением, распродается за бесценок судебными исполнителями или уже передано в другие организации.

Если найдется инвестор, который пожелает взять остатки имущества и принять на работу часть работников, то он может это сделать только в процессе судебной процедуры банкротства должника, т.к. урегулировать взаимоотношения таких должников с кредиторами, не прибегая к арбитражному суду, практически не представляется возможным. Если найти инвестора не удастся, то землю и имущество таких хозяйств целесообразно передать личным подсобным и фермерским хозяйствам, а также их кооперативам.

***Необходимость передачи ресурсов неплатежеспособных хозяйств новым пользователям и собственникам***

Необходимость передачи земли и других ресурсов хозяйств III – V групп более эффективным пользователям особенно наглядно видна, если сравнить показатели финансово-благополучных и неблагополучных хозяйств в динамике (таблица 3).



ТАБЛИЦА 3. ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО БЛАГОПОЛУЧНЫХ И НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ ГРУПП СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

	Финансово-благополучные (I группа)			Финансово-неблагополучные (V группа)		
	1995 г.	1999 г.	1999 г. в % к 1995 г.	1995 г.	1999 г.	1999 г. в % к 1995 г.
Количество хозяйств	4815	4815	100	6544	6544	100
Удельный вес в выручке, %	42	53	126	14	7	50
Численность работников	344	304	88	207	133	64
Землеобеспеченность, га	18	20	111	30	40	133
Фондовооруженность, тыс. руб.	72	159	221	75	197	263
Площадь сельхозугодий, га	6225	6173	99	6204	5318	86
Площадь посевов, га	4000	3837	96	2914	1808	62
Поголовье коров	497	409	82	345	142	41

*Работники*, как наиболее активная часть производительных сил, уходят из финансово неблагополучных хозяйств (за 4 года ушли 36% работников). Как правило, из плохих хозяйств "бегут" наиболее квалифицированные молодые работники (специалисты, механизаторы, водители), которые смогли найти работу на стороне, решились сменить место жительства. В хозяйствах остаются наименее квалифицированные работники или работники старших возрастных групп, которые не могут устроиться в другом месте, организовать собственное дело, не хотят менять место жительства. Численность работников сокращается и в финансово благополучных хозяйствах (примерно, на 3% в год), однако здесь это связано с ростом производительности труда, уходом на пенсию старых работников, увольнением наименее квалифицированных.

*Площадь сельхозугодий* в благополучной группе хозяйств практически не изменилась, а в неблагополучной – сократились на 14%. Это свидетельствует о переходе земли от неэффективных к эффективным собственникам. Однако этот процесс отставал от динамики трудовых ресурсов, в результате чего нагрузка на одного работника в финансово неблагополучных хозяйствах возросла в 1,3 раза. Использовать эффективно свою землю эти хозяйства не могут. За 4 года посевные площади сократились на 38%, а поголовье коров уменьшилось более чем в 2,5 раза.

*Основные фонды* сельхозназначения также оставались в распоряжении финансово неблагополучных хозяйств. Однако использовать имеющиеся здания и сооружения оставшиеся работники уже не могут. Более того, если поголовье коров сократилось, значит фермы остались без поголовья и без охраны, что в конечном счете приведет к их растаскиванию.

Таким образом, землю и имущество неплатежеспособных хозяйств необходимо как можно быстрее передавать новым пользователям и собственникам, заинтересованным в развитии сельского хозяйства.

#### ***Механизмы передачи земли и имущества несостоятельных хозяйств новым пользователям и собственникам***

Земля, принадлежащая собственникам земельных долей, передается новым пользователям на основе арендных или иных договоров, а государственные земли - в соответствии с решением госорганов.

Имущество в соответствии с действующим российским законодательством может передаваться следующими методами:

- *присоединение* неплатежеспособного хозяйства эффективной сельскохозяйственной, перерабатывающей, торговой или иной коммерческой организацией.

Достоинства этого варианта: правопреемство по долгам, сохранение имущественных прав акционеров сельхозпредприятия. Недостатки: расходы на погашение долгов

сокращают суммы инвестиций, появляется риск для присоединившего хозяйства стать неплатежеспособным.

- *вклады в уставной капитал* неплатежеспособного хозяйства и переход контрольного пакета акций инвестору.

Достоинство по сравнению с предыдущим вариантом: головное предприятие не несет ответственности по обязательствам дочернего.

♦ *учреждение нового предприятия* инвестором и неплатежеспособным хозяйством. При этом инвестор дает деньги на развитие производства, неплатежеспособное хозяйство вносит в уставной капитал или передает в аренду скот, технику, помещения. В последующем старое хозяйство объявляется банкротом.

Достоинства: сохраняется производство сельхозпродукции, нет правопреемства по долгам. Недостатки: бывшие акционеры перестают быть собственниками сельхозпредприятия, кредиторы могут воспрепятствовать осуществлению этого варианта.

- ♦ *продажа консолидированного пакета долгов* несостоятельного хозяйства бюджету, внебюджетным фондам и организациям-представителям естественных монополий с дисконтом с последующим включением покупателя долгов в состав учредителей несостоятельного хозяйства с контрольным пакетом акций (долей). Достоинства: будут частично удовлетворены требования кредиторов, что позволит преодолеть их сопротивление процессу финансового оздоровления. Недостатки: действующее законодательство не допускает продажи долгов фискальных кредиторов, а внесение поправок в законодательство может потребовать много времени.

♦ *передача земли и ресурсов крестьянским и личным хозяйствам и их кооперативам.* Достоинства: появление заинтересованных производителей. Недостатки: нежелание населения организовать собственное производство, отсутствие средств на инвестиции, вероятность обвинения руководителя хозяйства в умышленном банкротстве.

♦ *банкротство с распродажей имущества неплатежеспособного хозяйства.*

Достоинства: защита интересов кредиторов. Недостаток: велика вероятность продажи скота на мясокомбинат, техники - за пределы хозяйства, что приведет к полному прекращению производства, безработице, социальной напряженности.

Чтобы предотвратить негативные явления, необходимо начинать процедуру банкротства при уверенности, что есть инвесторы, которые выкупят имущество, арендуют или выкупят землю для целей сельхозпроизводства.

### ***Проблемы и перспективы развития финансово благополучных хозяйств***

Часть сельскохозяйственных предприятий России приспособилась к новым условиям, резко снизила затраты на производство и реализацию продукции, смогла сохранить свои позиции на рынке. Даже при существующих экономических условиях хозяйствования они не сокращают, а наоборот увеличивают объемы производства и реализации продукции, выручку и прибыль. Анализу деятельности и перспективам развития наиболее успешных российских сельхозпредприятий посвящен данный раздел.

Для анализа отобраны по общеэкономическим показателям 300 наиболее крупных и эффективных сельхозпредприятий России (*Клуб АГРО-300*) и по 100 сельхозпредприятий в каждой отрасли сельского хозяйства (*отраслевые Клубы-100*).

Для отбора 300 хозяйств определялся рейтинг каждого из 27 тыс. крупных и средних сельхозпредприятий России. Для расчета рейтинга использовались три показателя: выручка от реализации продукции и услуг; валовой доход; балансовая прибыль.

Для того, чтобы нивелировать влияние погодных условий на результаты хозяйствования, рейтинг рассчитывался на основе среднегодовых данных за три года (1997 - 1999 гг.).

Сначала определялось место, которое занимает каждое сельхозпредприятие по каждому из приведенных показателей в отдельности. Для этого все сельхозпредприятия России ранжировались по каждому показателю. Затем места, занимаемые данным предприятием по каждому показателю, складывались и проводилась ранжировка всех сельхозпредприятий по сумме занимаемых мест.

После того, как рейтинг был рассчитан, из списка были исключены хозяйства, у которых сумма просроченной задолженности на начало 2000 г. была больше валового дохода за 1999 год, а также хозяйства, которые в 1998 г. или 1999 г. были убыточными. Такие хозяйства вряд ли можно отнести к устойчиво эффективным.

Занимая 1,1% в общей численности сельхозпредприятий, за 1997–1999 гг., хозяйства Клуба "АГРО–300" давали 16,1% товарной продукции сельхозпредприятий. В 1999 г. хозяйства Клуба "АГРО–300" получили 12,3 млрд. рублей валового дохода, 7,5 млрд. рублей прибыли.

Хозяйства Клуба "АГРО–300" имели почти такую же фондовооруженность труда, как и остальные сельхозпредприятия, однако стоимость товарной продукции в расчете на среднегодового работника в этих хозяйствах почти в четыре раза выше, чем в остальных сельхозпредприятиях.

За 1997–1999 гг. сельскохозяйственные предприятия России сократили численность занятых на 11%, а члены Клуба даже увеличили число работников. За те же годы члены Клуба увеличили площадь обрабатываемых земель на 6,2%, а остальные хозяйства сократили посевную площадь на 2,7 млн. га, т.е. на 1,7% (табл. 4).

В 1999 г. стоимость товарной продукции 10-ти крупнейших сельхозпроизводителей была равна сумме выручки от реализации продукции и услуг 7,5 тыс. худших сельхозпредприятий России.

Главный фактор успеха членов Клуба – это высокая предпринимательская активность руководителя и специалистов, соблюдение трудовой и технологической дисциплины, интеграция производства, переработки и реализации продукции. Это позволило приспособиться к рынку, сохранить трудовые коллективы. Средняя численность работников в хозяйствах, вошедших в Клуб, в 4 раза больше, чем в остальных хозяйствах.

Среди наиболее крупных и эффективных сельхозпредприятий есть хозяйства из всех 11-ти природно–экономических регионов России, начиная от Северного (14 хозяйств) и кончая Дальневосточным (4 хозяйства). В Клубе представлены хозяйства из 50-ти субъектов РФ: от Ярославской области до Камчатки. Это является наглядным подтверждением того, что во всех природно–экономических зонах России при современных технологиях и экономических условиях можно вести сельское хозяйство эффективно.

ТАБЛИЦА 4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВ КЛУБА "АГРО-300" И ОСТАЛЬНЫХ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Показатели	В среднем за 1997–1999 гг.					1999 г. в % к 1997 г.	
	Клуб "АГРО-300"			РФ без Клуба "АГРО-300"		Клуб "АГРО-300"	РФ без Клуба "АГРО-300"
	В % к РФ	На 1 Хозяйство	На 1 раб.*	На 1 хозяйств о	На 1 раб.*		
Количество хозяйств	1,1	1	-	1	-		
Среднегодовых работников, тыс. чел.	4,7	0,8	1	0,2	1	103,7	89
Основные производственные фонды сельхоз назначения, млн.руб.	4,4	141,5	168	34	179	81,9	77,5
Сельхозугодья, тыс. га	1,3	6,7	8,0	5,7	29,7	106,2	98,3
Посевная площадь, тыс. га	2	5	6,0	2,8	14,9	106,1	89,4
Поголовье коров, тыс.	2,7	0,7	0,8	0,3	1,4	101,2	81,7
Выручка от реализации, млн. руб.	16,1	65,5	77,9	3,8	20,1	230	184,4
в тч. от растениеводства	9,2	13,7	16,3	1,5	8	229,8	174,4
от животноводства	21,8	45,9	54,5	1,8	9,6	238,9	206,8
Валовой доход, млн. руб.	28**	32,4	38,5	0,4	2	276,1	
Фонд оплаты труда, млн. руб.	9,5	11,9	14,1	1,3	6,7	177,8	121,9
Балансовая прибыль (убыток), млн. руб.	42,7**	18,6	22,1	-0,9	-4,6	429,2	
Дотации и компенсации, млн. руб.	10,1	3,1	3,7	0,312	1,6	90,8	83,9
Кредиторская задолженность, млн. руб.	3,3	13,7	16,3	4,6	23,9	126,4	155,6
в т.ч. просроченная	1	2,1	2,5	2,4	12,7	160,7	197,2

\* Единицы измерения уменьшены в 1000 раз (тыс. руб., га)

\*\* Удельный вес Клуба "АГРО-300" по прибыли рассчитан с учетом только прибыльных хозяйств по РФ (6958 хозяйств получили прибыль 13062 млн. руб). Аналогично рассчитан удельный вес по валовому доходу (13985 хозяйств получили 34669 млн. руб. валового дохода)

Кроме общеэкономического рейтинга сельхозпредприятий России, были определены отраслевые рейтинги наиболее крупных и эффективных производителей сельскохозяйственной продукции: зерна, подсолнечника, сахарной свеклы, картофеля, овощей, молока, говядины, свинины, мяса птицы и яиц.

Для определения отраслевого рейтинга использовались три показателя: объем валовой продукции; стоимость товарной продукции<sup>\*\*\*</sup>; прибыль от реализации<sup>\*\*\*</sup>.

Учитывались среднегодовые показатели каждого из 27 тыс. крупных и средних сельскохозяйственных предприятий России за три года (с 1997 по 1999 г.).

Все сельскохозяйственные предприятия ранжировались по величине каждого из трех показателей. Затем номера мест, присвоенных предприятию, суммировались и производилось еще одно ранжирование по величине полученной суммы. В рейтинг включались 100 первых хозяйств.

\*\*\* По зерну, подсолнечнику, сахарной свекле, картофелю, овощам, говядине, свинине, яйцу стоимость реализованной продукции и прибыль от реализации не включает переработанную продукцию, по молоку и мясу птицы – включает.

Об эффективности производства основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах, вошедших в отраслевые клубы, можно судить на основе данных табл. 5.

**ТАБЛИЦА 5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ (В СРЕДНЕМ ЗА 1997—1999 ГГ.)**

Основные виды продукции	Уровень рентабельности, %	Прибыль от реализации 1 т продукции, руб.
Зерно	84	425
Подсолнечник	116	898
Сахарная свекла	47	91
Картофель	94	953
Овощи открытого грунта	67	690
Молоко	49	834
Мясо		
Крупного рогатого скота	22	1503
Свиней	18	1679
Птицы*	11	1297
Яйца	27	118**

\* По производству мяса птицы в рейтинг включено только 30 хозяйств (в 1997—1999 гг. в России менее 100 бройлерных хозяйств были прибыльными).

\*\* На 1 тыс. штук.

Производство всех основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах, вошедших в отраслевые клубы, высокорентабельно. Особенно высокий уровень рентабельности обеспечивало производство подсолнечника, зерна, картофеля, овощей, молока.

При рациональной организации дела вложения в сельское хозяйство приносят значительно большую прибыль, чем во многих других отраслях и на финансовом рынке. Количество хозяйств, вошедших в отраслевые рейтинги составляет менее 1% от общего числа производителей в каждой отрасли. Возникает вопрос, существенна ли их роль в производстве продукции? Данные табл. 6 свидетельствуют о том, что значительная часть продукции отрасли производится именно этими хозяйствами.

Сто хозяйств, вошедших в соответствующий отраслевой Клуб, давали 53,5% товарного производства яиц, 41,2% — овощей, 31,4% — свинины, 26% — картофеля, 15% — сахарной свеклы. На долю лишь 30 производителей приходилось 32,8% товарной продукции мясного птицеводства.

Даже по таким видам продукции, как зерно, подсолнечник, молоко, мясо крупного рогатого скота, доля хозяйств, входящих в отраслевые клубы, в товарной продукции достаточно высока (6,2—10,8%).

Следует отметить, что из года в год возрастает доля крупных отраслевых производителей в общей площади землепользования, численности поголовья скота, производстве валовой и товарной продукции.

**ТАБЛИЦА 6. РОЛЬ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (1997—1999 ГГ.)**

Основные виды продукции	Хозяйства отраслевых клубов в % ко всем хозяйствам РФ:		
	по площади, поголовью	по валовому производству	по стоимости товарной продукции
Зерно	2,2	4,4	6,2
Подсолнечник	5,7	9,7	10,8
Сахарная свекла	8,4	14,9	15,0
Картофель	10,3	18,2	26,0
Овощи открытого грунта	17,1	38,0	41,2
Молоко	2,1	4,6	7,5
Мясо: крупного рогатого скота	2,6	4,7	7,9

свиней	20,3	31,7	31,4
птицы	13,6	27,7	32,8
Яйца	47,9	54,2	53,5

Что позволило хозяйствам, вошедшим в отраслевые клубы, добиться столь высокой эффективности производства? Причин много, назовем лишь четыре основных (Таблица 7).

**Масштабы производства.** В хозяйствах отраслевых клубов в расчете на одно предприятие продукции производилось в десятки раз больше, чем в остальных хозяйствах. Крупномасштабность производства обеспечивала возможность достижения высокой эффективности.

**Урожайность, продуктивность.** В хозяйствах отраслевых клубов урожайность сельскохозяйственных культур в 2 раза, а продуктивность коров в 2,2 раза выше, чем в остальных предприятиях Российской Федерации, во многом благодаря тому, что они, как правило, ведут производство в наиболее благоприятных для данного вида продукции условиях, приспособив отраслевую структуру производства к природно-климатическим условиям региона. Например, 60% хозяйств, вошедших в рейтинг 100 наиболее крупных и эффективных производителей зерна, — это предприятия Ставропольского и Краснодарского краев. Кроме того, хозяйства отраслевых клубов применяют лучшую технику и другие средства производства, современные технологии и т. д.

*ТАБЛИЦА 7. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ*

Основные виды продукции	Масштабы производства: валовое производство на 1 хозяйство, т		Урожайность, ц/га; продуктивность на голову, кг в год		Издержки, руб. на 1 т		Специализация (доля в товарной продукции, %)	
	Хозяйства отраслевых клубов	Остальные хозяйства РФ	Хозяйства отраслевых клубов	Остальные хозяйства РФ	Хозяйства отраслевых клубов	Остальные хозяйства РФ	Хозяйства отраслевых клубов	Остальные хозяйства РФ
Зерно	24200	1900	25,6	12,4	506	643	32,6	18,6
Подсолнечник	2460	84	12,7	7,1	773	1039	15,7	2,3
Сахарная свекла	18120	382	266	139	192	326	6,1	0,9
Картофель	4081	68	172	88	1018	1308	17,9	1,1
Овощи открытого грунта	6497	39	255	86	1033	1412	30,9	1,0
Молоко	7377	559	4709	2109	1692	2161	39,3	17,5
Мясо:								
крупного рогатого скота	635	47	202	107	6982	12442	12,5	6,0
свиней	1740	14	135	75	9327	18084	27,7	2,3
птицы	6023	17	-	-	11429	14852	72,3	4,0
Яйца (млн шт.)	121	0,4	268	208	432	585	74,5	4,6

**Издержки.** В хозяйствах отраслевых клубов издержки на 1 т продукции в 1,3–2 раза ниже, чем в остальных сельхозпредприятиях России. Кроме названных выше причин (природные условия, современные технологии), этому способствуют высокое качество управления, налаженность внутривладельческих отношений.

Доля хозяйств отраслевых клубов в общем объеме производства основных видов продукции достаточно высока, поэтому их производственные издержки остальные хозяйства Российской Федерации могут рассматривать как ориентир. Для обеспечения конкурентоспособности на рынке затраты каждого крупного производителя продукции

должны быть не выше того уровня, который достигнут предприятиями отраслевых клубов.

**Специализация.** Важнейшим условием успеха хозяйств, вошедших в отраслевые клубы, является высокий уровень специализации. Доля рассматриваемых видов продукции в структуре товарной продукции в хозяйствах отраслевых клубов в десятки раз выше, чем в остальных сельхозпредприятиях Российской Федерации.

Особенно высок уровень специализации хозяйств, вошедших в отраслевые клубы производителей зерна, яиц, мяса птицы, молока, свинины.

Товарное производство сельскохозяйственной продукции, даже при сложившемся экономическом механизме хозяйствования, может быть эффективным, если оно ведется в регионах с благоприятными условиями, по современной технологии, в специализированных хозяйствах, в достаточно крупных размерах.

## **МАЛЫЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОЧИЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ**

К малым относятся сельскохозяйственные предприятия со среднегодовой численностью занятых менее 60 человек. К сожалению, в официальной статистике очень мало данных о малых предприятиях, что не позволяет дать подробную характеристику этого сектора аграрного производства. Кроме того, разные статистические источники приводят существенно различающиеся данные по малым предприятиям.\*

К прочим сельхозпроизводителям относятся юридически не обособленные подсобные хозяйства или цеха промышленных, строительных, военных и прочих организаций несельскохозяйственного профиля.

*ТАБЛИЦА. 8. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ (1999 Г.)*

Показатели	Все сельхозпредприятия	в т.ч.	
		крупные и средние	малые и прочие
Количество хозяйств	43,7	27,3	16,4**
Продукция сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах, млрд. руб.)	244,4	229,0	15,4
Среднегодовая численность работников, млн. чел.	...	5,1	...
Площадь сельхозугодий, млн. га	161,8	152,7	9,1
в т.ч. пашня	104,0	...	...
Кормовые угодья	55,3	...	...
Посевная площадь, млн. га	77,6	73,0	4,6
в т.ч. зерновые культуры	42,2	39,7	2,5
Технические культуры	6,3	5,8	0,5
Картофель и овощебахчевые	0,5	0,4	0,1
Кормовые культуры	28,7	27,1	1,6
Поголовье скота (на конец года), млн. голов:			
Крупный рогатый скот	17,5	17,3	0,2
в т.ч. коровы	6,9	6,9	...
Свиньи	10,0	9,5	0,5
Овцы и козы	4,8	4,8	...
Производство продуктов сельского хозяйства, млн. т:			
Зерно (в весе после доработки)	50,3	47,8	2,5
Сахарная свекла (фабричная)	14,3	13,9	0,4
Семена подсолнечника	3,5	3,3	0,2
Картофель	2,2	2,0	0,2
Овощи	2,6	2,4	0,2

\* Например, в отличие от приведенных в табл. 8 данных, в статсборнике "Малое предпринимательство в России" (М., Госкомстат, 2000), по данным выборочного наблюдения (по 20% выборки с последующим распространением на всю совокупность) количество малых сельхозпредприятий в 1999 г. указано равным 13,5 тыс. а объем произведенной продукции – 4,7 млрд. руб.

скот и птица на убой (в убойном весе)	1,7	1,6	0,1
Молоко	15,7	15,7	...
Яйцо	23,2	23,2	...

\*\* Только по малым предприятиям

Источник: По всем, а также по крупным и средним хозяйствам приведены данные из статсборника "Сельское хозяйство в России". М., Госкомстат, 2000. Показатели по малым сельхозпредприятиям и прочим сельхозпроизводителям рассчитаны как разница между показателями по всем СХП и крупным и средним СХП. Количество малых СХП взято из справочника "Группировка объектов малого предпринимательства, получивших прибыль или убыток за 1998 год. Том 1". М., Госкомстат, 1999.

На начало 1999 г. в России было 16,4 тыс. малых предприятий, занимающихся сельскохозяйственным производством. Среди малых сельскохозяйственных предприятий практически нет государственных и муниципальных предприятий (только 10 хозяйств), т.е. малые предприятия являются, в основном, частными. Они были образованы, в основном, по закону о кооперации (1988 г.) или в годы реформ при реорганизации крупных и средних сельскохозяйственных предприятий.

В 1999 г. малые предприятия и прочие сельхозпроизводители использовали 9,1 млн. га сельхозугодий, производили сельхозпродукцию на сумму 15,4 млрд. руб. Это несколько больше, чем все фермерские хозяйства РФ.

Малые сельскохозяйственные предприятия и прочие сельхозпроизводители, в основном, специализируются на производстве продукции растениеводства (76%). В 1999 г. они произвели 2,5 млн. т зерна, 0,2 млн. т семян подсолнечника. Поголовье скота и объемы производства животноводческой продукции в малых предприятиях из года в год снижается.

Финансово-экономическое состояние малых СХП существенно не отличается от крупных и средних хозяйств. Хотя удельный вес убыточных хозяйств среди малых предприятий был ниже, чем среди крупных и средних (соответственно 54,4 и 88%), в целом малые предприятия и прочие сельхозпроизводители закончили 1999 г. с убытком в 1,6 млрд. руб.

По площади земли на одно хозяйство, численности учредителей и работников малые предприятия схожи с партнерствами и корпорациями, распространенными в сельском хозяйстве США и других стран.

## **КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА**

Первые крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) в России образовались в начале 90-х годов. До 1995 г. число КФХ быстро возрастало, а с 1996 г. произошло некоторое сокращение числа хозяйств (на 7%). На начало 2000 г. было 261,1 тыс. КФХ со средним размером земельного участка 55 га (Таблица 9). В основном КФХ пользуются землей, предоставленной в собственность или наследуемое владение (58,1%). Арендованные земли в 1991 г. составляли 41,9%. Доля арендованных земель с каждым годом возрастает.

ТАБЛИЦА 9. ЧИСЛО И ПЛОЩАДЬ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ (НА НАЧАЛО ГОДА)

	1992 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Число зарегистрированных КФХ, тыс.	49,0	280,1	278,6	284,1	270,2	261,1
Площадь предоставленных земельных участков, тыс. га	2068	12011	12237	13045	13845	14384
Средний размер земельного участка, га	42	43	44	48	51	55

Источник: Сельскохозяйственная деятельность крестьянских хозяйств. 2000, с. 14.

Созданы КФХ, в основном, бывшими руководителями и специалистами сельхозпредприятий: 56,7% глав КФХ имеют высшее и среднее специальное образование.

В среднем на одно крестьянское хозяйство приходится 2,4 члена. Кроме того, КФХ привлекают наемных работников (в 1999 г. – 235,8 тыс. человек). Однако, в основном, в



КФХ работают члены хозяйства и семьи фермера. На их долю в 1999 г. приходилось 89% всех трудовых затрат и лишь 11% на наемных работников.

Крестьянские хозяйства относительно неплохо оснащены техникой. В 1999 г. на 100 хозяйств приходилось 76 тракторов, 36 автомобилей, 23 комбайна.

В основном КФХ специализируются на производстве зерна (64,1% хозяйств) и подсолнечника (4,4% хозяйств). Доля КФХ в производстве этих продуктов в России в 1999 г. составляла соответственно 7,1 и 12,6%.

Однако в целом фермерский сектор не стал, как ожидалось, ведущим в сельском хозяйстве России. В 1999 г. на его долю приходилось 2,5% валовой продукции сельского хозяйства.

По организационно-правовым формам КФХ подразделяются на хозяйства, зарегистрированные как юридические лица (по закону о КФХ, 1990 г.) и предприниматели без образования юридического лица (по Гражданскому кодексу РФ, 1994 г.).

Группировка КФХ по площади, приведенная в табл. 10, а также анализ характера их деятельности позволяют выделить три группы КФХ.

*Первая* – хозяйства, фактически схожие с личными подсобными хозяйствами, обеспечивающими частичную занятость главы и членов хозяйства и производящими продукцию для личного потребления. Часть хозяйств этой группы в последние годы перерегистрировались из КФХ в ЛПХ, что явилось одной из причин сокращения количества КФХ.

**ТАБЛИЦА 10. ГРУППИРОВКА КФХ ПО ПЛОЩАДИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ**

Группы хозяйств по площади земельного участка	Всего хозяйств		Площадь земельных участков		Средняя площадь хозяйства, га
	кол-во, тыс.	в % к итогу	тыс. га	в % к итогу	
до 10 га	100,8	38,6	503	3,4	5
10 – 100 га	130,2	49,8	5132	35,8	39
101 – 200 га	18,5	7,1	2765	19,2	150
более 200 га	11,6	4,5	5984	41,6	516
<b>ИТОГО</b>	<b>261,1</b>	<b>100</b>	<b>14384</b>	<b>100</b>	<b>55</b>

Источник: Рассчитано по данным: "Сельское хозяйство России. Статистический сборник". М., Госкомстат, 2000, с. 88.

*Вторая группа* – семейные крестьянские хозяйства, обеспечивающие основную занятость и доходы главы и отдельных членов хозяйства, производящие товарную продукцию для реализации на рынке.

*Третья группа* – антрепренерские фермерские хозяйства. Это крупные хозяйства, пользующиеся преимущественно наемным трудом. По технологии и организации производства эти хозяйства практически ничем не отличаются от крупных сельхозпредприятий. В связи с этим, многие ученые и чиновники предлагают перерегистрировать их в ООО или иные формы сельхозпредприятий.

Официальных данных по прибылям и убыткам крестьянских хозяйств российская статистика не публикует. По результатам опросов основная часть крестьянских хозяйств в 1998-1999 гг. была убыточной, а ожидания на 2000 г. были более благоприятными (табл. 11).

**ТАБЛИЦА 11. РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КФХ (В ПРОЦЕНТАХ ОТ ЧИСЛА РЕСПОНДЕНТОВ)**

	1998 г.	1999 г.	Ожидаемое в 2000 г.
Прибыль	34,2	41,3	60,6
Убыток	65,8	58,7	39,4

Источник: Сельское хозяйство России. Статистический сборник. М., Госкомстат, 2000, с. 97.

Хотя фермеры достаточно пессимистически оценивали свое положение, в фермерских хозяйствах проблема неплатежей и банкротства не стоит столь остро, как в сельхозпредприятиях.

## ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ

Как уже отмечалось выше, подсобные хозяйства населения подразделяются на несколько групп: личные подсобные хозяйства, коллективные и индивидуальные животноводства. Численность и площади земельных участков хозяйств населения приведены в Таблица 12.

**ТАБЛИЦА 12. ЧИСЛЕННОСТЬ И ПЛОЩАДИ ЗЕМЕЛЬ В ХОЗЯЙСТВАХ НАСЕЛЕНИЯ (НА НАЧАЛО ГОДА)**

	1991 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Личные подсобные хозяйства:						
Число семей, млн.	16,3	16,3	16,3	16,4	16,0	15,5
Приусадебные земли, тыс. га	3250	5810	5805	5923	6433	6137
в среднем на одну семью, га	0,2	0,36	0,36	0,36	0,4	0,4
Коллективные и индивидуальные сады:						
число семей, млн.	8,5	15,0	15,1	15,1	14,5	14,1
площадь, тыс. га	576	1242	1267	1264	1260	1262
в среднем на семью, га	0,07	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09
Коллективные и индивидуальные огороды:						
число семей, млн.	5,1	7,4	7,0	6,6	5,1	5,1
площадь, тыс. га	379	603	576	545	447	437
в среднем на семью, га	0,08	0,08	0,8	0,08	0,09	0,09
ИТОГО по хозяйствам населения, тыс. га	4205	7655	7648	7732	8140	7836

Источник: Сельское хозяйство России. Статистический ежегодник. М., Госкомстат, 2000, с.86.

Однако, приведенные в табл. 12 данные о землепользовании хозяйств населения, являются явно неполными.

*Во-первых*, в них не указана еще одна категория хозяйств населения, а именно – индивидуальные и коллективные животноводства. По данным Росземкадастра на 1.07.2000 г. в России было 1,7 млн. семей, которые занимались индивидуальным и коллективным животноводством, и им было передано 5 млн. га земли, т.е. по 2,9 га на семью<sup>11</sup>.

*Во-вторых*, по личным подсобным хозяйствам в табл. 12 указаны лишь приусадебные земли. Кроме этих земель за ЛПХ закреплены полевые наделы пашни и сенокосов. На начало 2000 г. общая площадь этих наделов составляла 10,4 млн. га<sup>12</sup>. Кроме того, сельское население, имеющее скот, использует для пастбы и сенокосения часть земель сельских администраций, находящихся в общем пользовании. На начало 2000 г. в муниципальной собственности было 20,3 млн. га земель сельхозназначения, из которых 13,1 млн. га было передано во владение или аренду юридическим и физическим лицам, а 7,2 млн. га находилось в общем пользовании жителей сел.

Таким образом, в пользовании населения было не 7,8 млн. га земли, из них 7,1 млн. га сельхозугодий, а 29,7 млн. га сельхозугодий (7,1+5,0+10,4+7,2).

Не все ЛПХ используют полевые земельные наделы и общие сельские сенокосы и пастбища. Если предположить, что эти угодья используются только теми ЛПХ, которые имеют крупный рогатый скот и овец, а таких в России около 6 млн. (по переписи скота в

<sup>11</sup> Информация о ходе осуществления земельной реформы в РФ по состоянию на 21.07.2000 г. М., Госземкадастр, 2000.

<sup>12</sup> Сельское хозяйство в России. Статистический справочник. М., Госкомстат, 2000, с. 52. Рассчитано путем вычитания из всей площади сельхозугодий, используемых сельхозпроизводителями (197,6 млн. га), площадей, используемых СХП (161,8), КФХ (15,5) и хозяйствами населения, включая животноводов (10,9). Та же площадь получится, если из общей площади земель, закрепленных за гражданами (32,8 млн. га) исключить сельхозугодья КФХ, ЛПХ (без полевых наделов), садоводов, огородников, животноводов.

1996), то средняя площадь таких ЛПХ составит 3,4 га. Во многих регионах рассчитанная таким образом средняя площадь ЛПХ превышает 10 га.

Кроме указанных угодий ЛПХ использует для своих нужд часть земель и продукции коллективных хозяйств. Это тоже необходимо учитывать при оценке эффективности использования земли в ЛПХ.

Хозяйства населения специализируются на производстве картофеля, овощей, плодов и ягод, шерсти. За последние годы резко возрос удельный вес хозяйств населения в производстве мяса скота и птицы (в 1999 г. – 59,4%) и молока (49,7%), но не за счет наращивания объемов производства, а его сокращения в коллективных хозяйствах. Произведенная в хозяйствах населения продукция предназначена прежде всего для личного потребления. Товарность низкая и в последние годы даже еще более понизилась.

*ТАБЛИЦА 13. ТОВАРНОСТЬ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ (ПРОДАЖА В % К ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА)*

	1991 г.	1995 г.	1998 г.
Картофель	28,5	12,2	10,2
Овощи	16,7	8,8	9,5
Плоды и ягоды	20,7	13,8	12,2
Скот и птица	30,1	23,0	22,4
Молоко и молочные продукты	25,1	18,4	18,3
Яйцо	18,6	12,6	12,6

Источник: Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения в России: Стат. сб. /Госкомстат России. – М., 1999. С.38.

Производство в ЛПХ базируется в основном на ручном труде и примитивных технологиях. Производительность труда очень низкая.

Сельское население вынуждено развивать ЛПХ по ряду причин. Во-первых, многие сельские жители потеряли работу в коллективных хозяйствах в связи с сокращением поголовья скота и объемов производства и не смогли найти работу на другом месте. Работа в ЛПХ для них стала единственным занятием.

Во-вторых, ЛПХ не облагается налогами, кроме земельного. Это составляет существенную экономию. Например, в коллективных хозяйствах с каждого рубля выручки необходимо уплатить 10 или 20 коп. НДС, а с каждого рубля зарплаты – 26 коп. во внебюджетные фонды, 13 коп. подоходного налога, 4 коп. в местные налоги, т.е. всего не менее 50% дохода необходимо отдать в виде различных платежей. В ЛПХ весь доход остается в распоряжении хозяина, за исключением земельного налога, величина которого очень мала.

О роли ЛПХ в жизни сельского населения можно судить по следующим показателям. По данным бюджетных обследований, проводимых Госкомстатом, в 1999 г. в среднем на одного сельского жителя ежемесячный доход от ЛПХ составил 2333 руб.<sup>13</sup>

Сельхозпредприятиями было выдано денег и продукции в счет оплаты труда в 1999 г. (без учета отчислений во внебюджетные фонды и подоходного налога) 20,3 млрд. руб.<sup>14</sup> или в расчете на одного сельского жителя – 514 руб.

Таким образом, доходы сельских жителей от личных хозяйств были в 4,5 раза больше, чем от сельхозпредприятий.

Подсобное сельское хозяйство – это не особенность России. Такие же хозяйства имеются в других странах. Около 60% фермерских хозяйств США и ФРГ тоже имеют подсобный характер. Владелец такой фермы большую часть года занят на стороне и получает там основные доходы. Стоимость валовой продукции на одно ЛПХ в России сопоставима со

<sup>13</sup> Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 1999 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). М., Госкомстат, 2000, с. 23.

<sup>14</sup> По сводному годовому отчету сельхозпредприятий России.

стоимостью реализованной продукции на одно подсобное хозяйство в США (за 1997 г. соответственно 9 и 10 тыс. руб.).<sup>15</sup>

Основное отличие России состоит не в том, что в России есть, а в других странах нет института подсобных сельских хозяйств, а в гипертрофированности роли ЛПХ в аграрной структуре. Если в США подсобные хозяйства дают лишь 3% товарной продукции, реализуемой семейными хозяйствами, в ФРГ – 12%, то в России на их долю приходится 95% валовой продукции семейного сектора.

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА**

*Организация.* Сельхозпредприятия имеют сложную организационную структуру. Как правило, она двух или трехступенчатая, территориальная (отделенческая) или отраслевая (цеховая).

Организационные структуры малых предприятий, как правило, намного проще. Еще проще структура КФХ и ЛПХ.

*Управление.* В СХП система управления предусматривает участие в принятии решений собрания собственников предприятия, совета директоров (правления), исполнительного директора, специалистов, руководителей подразделений. В малых предприятиях, как правило, а в КФХ и ЛПХ всегда решения принимает сам хозяин, что существенно повышает оперативность управлением, ответственность за принятые решения.

В СХП необходимо также ведение официального учета и отчетности. В малых предприятиях и КФХ отчетность намного меньше, а в ЛПХ ее нет.

*Доступность ресурсов.* У сельхозпредприятий земли достаточно или даже больше, чем они в состоянии обработать, Малым предприятиям получить землю относительно несложно. Труднее это сделать КФХ и ЛПХ.

Неплатежеспособные СХП за последние 10 лет потеряли наиболее активных работников в связи с низкой оплатой труда и ее задержками. Для КФХ и ЛПХ возможности найма рабочей силы благоприятные, особенно если оплата наемных работников осуществляется ежедневно или еженедельно.

Приобретение оборотных средств для крупных СХП не составляет проблему, если есть деньги. Для малых предприятий, КФХ и ЛПХ доступ к ресурсам ограничен возможностями их доставки. Отсутствие кооперативов, обслуживающих мелких производителей, приводит к удорожанию оборотных средств.

Машины и оборудование доступны, прежде всего, для успешно работающих крупных предприятий. Неплатежеспособные предприятия не могут приобретать машины и оборудование из-за отсутствия денег, а мелкие производители – из-за трудностей приобретения техники каждым отдельным предприятием, отсутствия кооперации по использованию техники, неразвитости сети услуг.

Кредитные ресурсы с субсидированным процентом доступны только для успешных сельхозпредприятий. Остальные сельхозпредприятия не могут получить кредиты в банках ввиду своей неплатежеспособности, хотя часто получают их через посредников на существенно менее выгодных условиях. Фермерские и личные подсобные хозяйства фактически не имеют доступа к кредитам, т.к. в России не сложилась система кредитования мелких производителей, сельская кредитная кооперация находится на стадии зарождения.

*Доступность различных каналов рынка.* Крупные предприятия являются основными поставщиками продукции для предприятий переработки сельхозпродукции и лишь относительно небольшую часть средств реализуют на рынке. Мелкие производители, особенно ЛПХ, продает свою продукцию преимущественно на сельских и районных

---

<sup>15</sup> См. В. Узун. Корпоративные и семейные фермы в сельском хозяйстве России, США и ФРГ. – Политэконом, 2000, № 12, с. 96.

рынках. Доступ на рынки крупных городов затруднителен для всех сельхозпроизводителей в виду их криминализированности.

*Эффективность.* Какие формы организации сельскохозяйственного производства более эффективны: семейные или корпоративные? Для России актуален также вопрос: влияют ли различия в организационно-правовой форме сельхозпредприятий на их эффективность? Если да, то какие формы хозяйств более эффективны? Ниже (табл. 14) сделана попытка ответить на эти вопросы, используя материалы российской статистики. При этом следует иметь в виду, что в России статистика по трем секторам (СХП, КФХ и ЛПХ) базируется на столь разной методике сбора данных, что их сопоставление всегда вызывает вполне справедливые критические замечания. Кроме того, по России практически можно вычислить лишь один показатель эффективности: стоимость валовой продукции на 1 га сельхозугодий.

**ТАБЛИЦА. 14. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ И СЕМЕЙНЫХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ (1997 Г. В ФАКТИЧЕСКИ ДЕЙСТВОВАВШИХ ЦЕНАХ).**

Показатели	Хозяйства всех категорий	в т.ч.		
		сельхозпредприятия	крестьянские хозяйства	хозяйства населения
1. Площадь сельхозугодий, используемая сельхозпроизводителями	208,4	169,6	10,8	28
2. Стоимость валовой продукции: всего, млрд. руб.	332,6	165,7	7,4	159,5
на 1 га, руб.	1596	977	685	5696
3. Стоимость валовой продукции растениеводства: всего, млрд. руб.	171,5	80,9	5,1	85,4
на 1 га, руб.	823	477	472	3050
<b>в %</b>	<b>100</b>	<b>58</b>	<b>57</b>	<b>371</b>
4. Стоимость валовой продукции животноводства: всего, млрд. руб.	161,1	84,8	2,3	74,1
на 1 га, руб.	773	500	213	2646

Источник: Рассчитано по Выпуск, промежуточное потребление и валовая добавленная стоимость сельского хозяйства в 1997 г. (в фактически действовавших ценах). М., Госкомстат, 1998, с.4.

Учитывая, что производство продукции животноводства осуществляется в значительной мере на кормах, получаемых от коллективного хозяйства, сравним лишь производство валовой продукции растениеводства. В сельхозпредприятиях и крестьянских хозяйствах производилось валовой продукции растениеводства в расчете на 1 га почти в 2 раза меньше, чем в среднем по всем категориям хозяйств, а в хозяйствах населения - в 3 раза больше.

Более высокая отдача земель в хозяйствах населения объясняется тем, что здесь совершенно иная структура производства, чем в сельхозпредприятиях и КФХ. В ЛПХ преобладают наиболее интенсивные культуры - картофель, овощи, фрукты и ягоды, а в КФХ и сельхозпредприятиях менее интенсивные - зерновые, технические и кормовые культуры.

## **ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ОСНОВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ХОДЕ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ**

### *Аграрная структура России и ее динамика*

В основе идеологии реорганизации сельскохозяйственных предприятий России лежали две гипотезы.

*Первая гипотеза* ориентировалась на крестьянина-частника. Ее суть: крестьяне, получив документы о праве собственности на земельную долю и имущественный пай, воспользуются предоставленными правами, уйдут из государственных и коллективных хозяйств, заберут свою землю и имущество, создадут крестьянские хозяйства. Согласно

этой гипотезе, предполагалось, что в результате приватизации и реорганизации сельское хозяйство России будет представлено в основном семейными фермами, т.е. будет иметь ту же структуру, что и в развитых странах мира.

**Вторая гипотеза** ориентировалась на крестьянина-коллективиста. Ее суть: получить право самостоятельно распоряжаться землей и имуществом по своему усмотрению, избавившись от директивных заданий по производству и закупкам, от лимитов на приобретение ресурсов, от государственного вмешательства в свою финансовую деятельность, колхозы в полной мере реализуют свою кооперативную суть, а большинство совхозов также преобразуются в кооперативы. Эти хозяйства смогут наладить высокоэффективное функционирование и обеспечат продовольствием не только внутренний рынок, но и поставки на экспорт, устоят в конкурентной борьбе не только со своими фермерами, но и с зарубежными.

Ни одна из этих гипотез не подтвердилась. Лишь 5% крестьян вышли из колхозов и совхозов и создали свои хозяйства. Остальные не решились на самостоятельное хозяйствование и предпочли передать свои земельные доли и имущественные паи прежним или реорганизуемым сельхозпредприятиям. Быстрый переход к достаточно крупным товарным семейным фермам не был воспринят основной частью российского крестьянства.

Коллективные хозяйства также не смогли подтвердить свою эффективность. Лишь около 20% сельхозпредприятий смогли приспособиться к рыночным условиям, а остальные быстро сокращали объемы производства и реализации продукции, увольняли людей, фактически оказались банкротами.

В результате реформ аграрная структура России претерпела значительные изменения:

- увеличилась доля семейных хозяйств (крестьянских фермерских хозяйств и хозяйств населения, включающих личные подсобные хозяйства, садовые и огородные товарищества) в структуре валовой продукции сельского хозяйства. Если в 1990 г. она составляла 26,3%, то к 1998 г. – уже 60,8% валовой продукции (табл. 15). За эти годы крупные хозяйства сократили объем производства в 2,8 раза, а личные хозяйства населения (ЛПХ) увеличили на 12,3%. С 1999 г. доля семейных хозяйств начала сокращаться.

Окажется ли устойчивой эта тенденция, покажет время;

**ТАБЛИЦА 15. УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВ В ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (В ФАКТИЧЕСКИХ ЦЕНАХ, %)**

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
СХП	73,7	68,8	67,1	57,0	54,5	50,2	49,0	46,5	39,2	40,3	43,1
ЛПХ	26,3	31,2	31,8	39,9	43,8	47,9	49,1	51,1	58,6	56,7	53,9
КФХ	-	-	1,1	3,1	1,7	1,9	1,9	2,4	2,2	2,5	3,0
ВСЕГО	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Выпуск сельского хозяйства в 1998 г. (в фактических ценах). М., Госкомстат, 1999. С. 6.

Агропромышленный комплекс России. Статистический сборник. М., Госкомстат, 2001, с. 13.

- обозначилась специализация разных типов хозяйств. Коллективные хозяйства сохраняют за собой приоритет в производстве зерновых и технических культур, а семейные – в производстве картофеля, овощей, фруктов и ягод (Таблица 16);

**ТАБЛИЦА 16. УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ РАСТЕНИЕВОДСТВА (%)**

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
1. Зерно:										
СХП		97,4	94,2	94,2	94,4	94,6	93,0	92,3	92,0	90,7
ЛПХ		0,5	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
КФХ	0,2	2,1	5,2	5,1	4,7	4,6	6,2	6,8	7,1	8,4
2. Сахарная свекла:										
СХП		97,8	95,8	95,8	95,9	96,0	95,7	95,2	93,8	94,4

ЛПХ		0,2	0,3	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
КФХ	-	2,0	3,9	3,5	3,5	3,3	3,5	4,0	5,4	4,9
3. Подсолнечник:										
СХП		93,0	88,6	88,2	86,2	87,0	87,8	87,6	86,1	84,4
ЛПХ		1,2	1,5	1,6	1,4	1,6	1,4	1,5	1,3	1,4
КФХ	0,4	5,8	9,9	10,2	12,4	11,4	10,8	10,9	12,6	14,2
4. Картофель:										
СХП		27,7	21,2	16,5	11,0	9,2	8,9	7,7	7,8	7,0
ЛПХ		72,0	78,0	82,5	88,1	89,9	90,2	91,3	91,2	92,4
КФХ	0,3	0,8	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1
5. Овощи:										
СХП		53,8	44,5	34,5	32,2	25,3	22,1	22,2	18,6	20,9
ЛПХ		46,2	54,7	64,5	66,7	73,4	76,8	76,3	79,6	77,9
КФХ	-	0,8	1,0	1,1	1,3	1,1	1,5	1,8	2,1	2,2

Источник: Агропромышленный комплекс России, статистический сборник. М., Госкомстат, 2001.

- растет доля семейных хозяйств в производстве продуктов животноводства. По мясу она достигла 59,4%, по молоку – 52,2%, шерсти – 62,4% (табл. 17).

**ТАБЛИЦА 17. УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА (%)**

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Реализовано на убой скота и птицы											
СХП	75,2	70,1	64,7	60,0	55,4	50,1	46,9	43,2	41,5	38,7	40,6
ЛПХ	24,8	29,7	34,5	39,5	43,2	48,3	51,4	55,0	56,9	59,5	57,4
КФХ	-	0,2	1,1	1,2	1,4	1,6	1,7	1,8	1,6	1,8	2,0
Валовой надой молока											
СХП	76,2	73,9	68,1	64,2	60,0	57,1	53,1	51,4	50,1	48,6	47,8
ЛПХ	23,8	26,0	31,4	34,7	38,7	41,4	45,4	47,0	48,3	49,7	50,5
КФХ	-	0,1	0,52	1,1	1,3	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7
Производство яиц											
СХП	78,4	77,8	73,8	72,7	70,9	69,4	68,4	69,3	69,5	70,1	70,8
ЛПХ	21,6	22,2	26,1	27,1	28,8	30,2	31,2	30,4	30,1	29,5	28,8
КФХ	-	-	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4
Производство шерсти											
СХП	75,5	71,7	67,0	62,8	60,2	52,7	49,3	44,0	40,0	37,6	...
ЛПХ	24,5	28,2	32,2	35,4	37,1	42,8	46,1	51,3	55,0	56,9	...
КФХ	-	0,1	0,8	1,8	2,7	4,5	4,6	4,7	5,0	5,5	...

Источник: Агропромышленный комплекс России. Статистический сборник. М., Госкомстат 2001.

Произошедшие изменения в аграрной структуре объясняются следующим причинами:

- семейные хозяйства быстрее приспособились к рынку, чем коллективные;
- коллективные хозяйства сокращали производство, численность занятых, многие уволенные или не полностью занятые члены коллективных хозяйств работают в ЛПХ и получают за счет ЛПХ основной доход;
- семейные хозяйства вынуждены были сохранять и наращивать производство, так как не было денег на покупку продукции для личного потребления;
- ЛПХ не облагаются налогами, поэтому фактический доход на единицу затрат, особенно по трудоемкой продукции, здесь выше. Более того, произведенная в коллективных хозяйствах продукция часто не приходится, а сразу передается в ЛПХ.

Преобладание личных интересов над коллективными ведет к разорению, разворовыванию многих коллективных хозяйств. Остановить этот процесс может только преобразование их в частные предприятия.

Сравнительный анализ развития семейного и корпоративных секторов в России и других странах позволяет сделать следующие выводы:

- семейная ферма и корпорация в современном сельском хозяйстве существуют;
- в сельском хозяйстве России действуют две противоречивые тенденции. Личные интересы крестьян-домохозяев ведут к укреплению семейных хозяйств как основного источника продовольствия и доходов сельской семьи. Интересы сельских предпринимателей и большинства работников сельхозпредприятий, желающих сохранить свою занятость по узкой специальности (агроном, зоотехник, инженер, механизатор, доярка и т.д.), способствуют сохранению крупных сельхозпредприятий;
- аграрная реформа 1990-х гг. привела к резкому повышению роли семейного хозяйства в России и уменьшению роли сельхозпредприятий. Доля семейных хозяйств в производстве валовой продукции сельского хозяйства, мяса, молока, шерсти возросла примерно в 2 раза. В США, наоборот, последние десятилетия роль индивидуальных и семейных ферм падала, а роль корпоративных ферм возрастала. Об этом свидетельствует рост доли корпоративных ферм в выручке от реализации сельскохозяйственной продукции, в сельскохозяйственных угодьях, в основных средствах, затратах на наемный труд;
- в России на базе бывших колхозов и совхозов постепенно формируются крупные частные сельхозпредприятия. Однако численность акционеров (участников) в таких предприятиях остается пока очень большой, а эффективность хозяйствования – низкой.

#### *Типология аграрных структур регионов*

Во всех регионах России аграрная структура в начале 90-х годов XX века была примерно одинаковой. Однотипными были и изменения аграрной структуры за годы реформ: везде падал удельный вес коллективных хозяйств в стоимости валовой продукции сельского хозяйства и возрастала доля семейных хозяйств (КФХ и хозяйства населения). Однако, темпы изменений по регионам были существенно разными. В результате в России аграрные структуры регионов стали существенно различаться.

Условно можно выделить три типа аграрных структур регионов:

- корпоративный;
- семейный;
- смешанный.

К первому типу отнесены субъекты РФ, в которых доля сельхозпредприятий в валовой продукции превышает 50%, ко второму – доля семейных хозяйств превышает 75%, к третьему – остальные регионы (доля сельхозпредприятий 25 – 50%, а семейного сектора 50 – 75%).

Приведенные в Таблица 18 данные показывают, что в 1998 г. преобладал смешанный тип аграрной структуры. Лишь в 9 регионах преобладали корпоративные хозяйства. Однако даже в этих регионах семейные хозяйства давали 46,9% продукции сельского хозяйства.

**ТАБЛИЦА 18. ГРУППИРОВКА РЕГИОНОВ РФ ПО ТИПАМ АГРАРНЫХ СТРУКТУР (1998 Г.)**

	Всего по РФ	В т.ч. по регионам с разными типами аграрной структуры		
		Корпоративный	Семейный	Смешанный
Количество регионов	76	9	13	55
%	100	11,7	16,9	71,4
Стоимость валовой продукции по хозяйствам всех категорий, млрд. руб. в фактических ценах	304	49	19	236
%	100	16,0	6,4	77,6
Удельный вес валовой продукции, %				



сельхозпредприятий	39,2	53,1	21,0	37,1
хозяйств населения	58,6	45,1	75,4	60,8
КФХ	2,2	1,8	3,6	2,1

Источник: рассчитано по данным справочника «Выпуск сельского хозяйства в 1998 году». М., Госкомстат, 1999, с. 12 – 15.

В 13 регионах сложилась структура сельского хозяйства с явным преобладанием сектора семейных хозяйств. В них доля корпоративных хозяйств была относительно невелика (21%), а доля семейных хозяйств – 79%. В Ингушетии доля семейных хозяйств в валовом производстве сельхозпродукции составила 92,6%, т.е. коллективные хозяйства уже не играют серьезной роли в сельском хозяйстве.

Даже в регионах со смешанным типом аграрной структуры семейные хозяйства производят почти две трети сельхозпродукции.

## **КРУПНЫЕ АГРОФИРМЫ И СЕМЕЙНЫЕ ХОЗЯЙСТВА: НЕОБХОДИМОСТЬ И ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Традиционным для России является тесное взаимодействие между коллективными и личными подсобными хозяйствами. Часть работ в ЛПХ выполняется с помощью машин коллективных хозяйств. Например, под основную культуру ЛПХ – картофель, производится вспашка, нарезка борозд, окучивание, копка картофеля.

Более существенна роль коллективных хозяйств в производстве животноводческой продукции в ЛПХ. Как правило, ЛПХ приобретает молодняк (телят, поросят, цыплят) в коллективном хозяйстве. Оно же оказывает помощь в сенокошении, транспортировке сена. Коллективные хозяйства выдают или продают по льготным ценам своим работникам зерно и зерноотходы, используемые для содержания скота и птицы в ЛПХ. Коллективные хозяйства содействуют также реализации продукции животноводства. Особенно важна их роль в сборе, транспортировке и реализации молока.

Многие российские ученые и политики придерживаются мнения, что между уровнем развития коллективных и личных хозяйств существует прямая связь: чем более развито коллективное хозяйство, тем выше уровень развития ЛПХ. Поддержка коллективными хозяйствами ЛПХ – это необходимое условие эффективной работы коллективных хозяйств.

Существует и обратное мнение: крестьянские подворья существуют в течение многих веков, они были до появления коллективных хозяйств, они существуют в тех регионах, где коллективных хозяйств уже нет. Таким образом, прямой связи между этими двумя формами хозяйствования не существует. Более того, для эффективной работы крупных сельхозпредприятий, необходимо их взаимодействие с ЛПХ перевести на коммерческую основу. В противном случае ЛПХ разорят коллективные хозяйства, растащут их ресурсы по личным подворьям.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства России, видимо, потребует тесного взаимодействия между фирмами-интеграторами (их роль могут взять на себя наиболее крупные и эффективные сельхозпредприятия) и семейными хозяйствами на контрактной основе.

Применение контрактного сельского хозяйства фирмами-интеграторами обосновывается рядом преимуществ, получаемых ими: возможность перенести на партнеров часть затрат, связанных с дополнительными инвестициями на строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, решение экологических проблем. Кроме этого происходит экономия текущих издержек, так как семейная ферма несет ответственность за расход ресурсов, сохранность животных и т.д. Из-за рассредоточения производства уменьшается возможность эпидемий и болезней животных и птицы, дополнительных потерь от падежа, расходов на лекарства и лечение.

Семейные фермы не менее фирм-интеграторов заинтересованы в сотрудничестве. Такое сотрудничество обеспечивает семейным фермам:

- использование лучших пород скота и птицы, сортов и гибридов растений. Фирма-интегратор, как правило, имеет в своем составе селекционные центры, подразделения по

разведению животных, выращиванию семян, что позволяет поставлять фермерским хозяйствам самые лучшие породы животных и сорта растений;

- использование наилучших кормов, удобрений и т.д. Так как фирма-интегратор является производителем комбикормов или заказчиком крупных партий удобрений, то она может обеспечить фермеров высококачественными ресурсами;
- соблюдение технологических требований. Фермер, работающий по контракту и под контролем фирмы-интегратора, обязан соблюдать все технологические требования и может их соблюдать, так как обучен фирмой-интегратором, систематически получает консультации;
- гарантии поставок молодняка животных и других ресурсов, оговоренных в контракте;
- гарантии сбыта продукции и оплаты. Фирма-интегратор в соответствии с контрактами принимает всю продукцию, которая выращивалась на основе договоров подряда или по договорам контрактации;
- организация в семейных хозяйствах крупного товарного производства. Благодаря сотрудничеству с фирмой интегратором семейное хозяйство специализируется на части общего технологического процесса. Узкая специализация и получение важнейших ресурсов от фирмы-интегратора позволяет семейному хозяйству вести достаточно крупное товарное производство (откармливать несколько тысяч свиней, выращивать несколько десятков тысяч бройлеров и т.д.)

Основными формами взаимодействия фирм-интеграторов с семейными фермами-производителями сельхозпродукции являются следующие.

*Подряд.* Фирма-интегратор по договору подряда передает семейному хозяйству молодняк (бройлеров, поросят и т.д.) и корма для их выращивания, а семейная ферма с использованием собственного оборудования выращивает скот и птицу и передает их фирме-интегратору. Переданные фермеру скот и корма остаются собственностью фирмы-интегратора. Оплата работы фермера осуществляется по расценкам за полученный привес в зависимости от коэффициента конверсии корма.

*Аренда.* Фирма-интегратор, имеющая собственные земельные участки или фермерские хозяйства, передает их в аренду на условиях совместного производства. Возможна обратная ситуация, когда фирма-интегратор арендует земельные участки или фермерские хозяйства, подбирает для них на конкурсной основе операторов (управляющих) и организует производство исходя из внутрифирменных возможностей.

*Контрактация условий производства и реализации.* Фирма-интегратор заключает с производителями сельхозпродукции контракты на приобретение продукции. Благодаря многочисленности таких договоров и большому объему закупок продукции фирма-интегратор получает возможность существенного влияния на рынок отдельных видов продукции. Во многих случаях кроме объемов и сроков поставки, а также количества продукции фирма-интегратор может предписывать производителям сельхозпродукции соблюдение определенных требований к технологии производства, к качеству продукции, определять ассортимент, сроки и объемы поставок продукции, предоставлять производителям продукции некоторые виды ресурсов.

В роли фирм-интеграторов чаще всего выступают фермерские кооперативы или частные компании. Сельское хозяйство России может развиваться одним из двух возможных путей:

- раздел крупных хозяйств на КФХ и ЛПХ с последующей кооперацией семейных хозяйств. На это потребуется десятилетия;
- развитие крупных частных сельскохозяйственных фирм, которые по контрактам привлекают КФХ и ЛПХ. Этот путь может дать более быстрый эффект, однако практического опыта его реализации в России очень мало.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Дальнейшие исследования по данной проблеме целесообразно нацелить на поиск ответов на следующие вопросы:

- ***по крупным эффективным сельхозпредприятиям:***
  - анализ динамики основных показателей, выявление причин успешного развития;
  - участие в финансовом оздоровлении неплатежеспособных хозяйств, использовании их работников, земли и других средств производства;
  - взаимодействие с семейными хозяйствами в качестве интегратора.
- ***по неплатежеспособным хозяйствам:***
  - анализ динамики основных показателей, выявление причин неплатежеспособности;
  - анализ путей финансового оздоровления или перехода работников, земли и других ресурсов более эффективным пользователям (на примере отдельных регионов РФ).
- ***по малым сельхозпредприятиям:***
  - выявление численности и организационно-правовых форм малых предприятий, анализ основных показателей развития малых предприятий и их эффективности;
  - монографическое описание отдельных малых предприятий по регионам.
- ***по крестьянским (фермерским) хозяйствам:***
  - анализ динамики основных показателей развития КФХ по РФ и региональным разрезам;
  - оценка эффективности КФХ;
  - монографическое описание отдельных КФХ из каждой группы (подсобные КФХ, семейные КФХ с преобладанием трудозатрат главы хозяйства и его членов; антрепренерские КФХ).
- ***по личным (подсобным) хозяйствам:***
  - разработка критериев разделения ЛПХ на три группы: семейные крестьянские хозяйства с основной занятостью, подсобные хозяйства и домохозяйства, в которых производство сельхозпродукции не играет существенной роли и которые могут быть исключены из перечня сельхозпроизводителей;
  - анализ динамики основных показателей по группе хозяйств населения, отнесенных к крестьянским хозяйствам с полной или частичной занятостью;
  - механизмы рыночной интеграции хозяйств населения;
  - обеспечение доступа хозяйств населения к кредитным ресурсам;
  - разработка предложений по ориентации органов управления АПК на взаимодействие с хозяйствами населения.
- ***по сравнительной характеристике различных форм организации сельскохозяйственного производства:***
  - анализ различий в способах организации производства, управления, доступа к ресурсам, реализации продукции по различным каналам;

- анализ сравнительной эффективности различных форм хозяйств, оценка эффективности использования ими земли, труда и капитала.

- ***по динамике аграрной структуры:***

- глубокое изучение типологии аграрных структур по регионам;
- оценка изменений аграрной структуры в перспективе.

- ***по взаимосвязи агрофирм и семейных хозяйств:***

- описание форм взаимосвязи (на конкретных примерах);
- оценка перспектив развития связей между агрофирмами и семейными хозяйствами.

- ***по совершенствованию аграрной политики:***

- завершение институциональных реформ;
- развитие крупных успешных хозяйств и их интеграция с семейными хозяйствами;
- механизмы финансового оздоровления и реформирования неплатежеспособных хозяйств;
- оптимизация аграрной структуры.

# Новые сельскохозяйственные операторы рынок средств производства и вертикальная координация

*Д.Н. Рылько*

## 1. Введение

В течение последнего десятилетия сельское хозяйство России и стран СНГ серьезно пострадало от процесса декапитализации, сокращения производства и фрагментации. Все основные показатели эффективности и продуктивности сельского хозяйства значительно ухудшились. Существенно изменилась и организационная структура аграрного сектора. На руинах советского сельского хозяйства возникли три основных сектора («уклада») производства: приватизированные сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные (семейные) фермы и подсобные хозяйства населения<sup>16</sup>. По многим объективным и субъективным причинам, в том числе вследствие неэффективной политики структурных реформ, частное фермерство не стало значительным укладом в России. На долю приватизированных общественных хозяйств и находящихся с ними в тесной взаимосвязи и взаимозависимости подсобных хозяйств приходится значительная часть производимой сельскохозяйственной продукции — около 50 и 45% соответственно. В целом, оба этих сектора недостаточно адаптированы к крупным инвестициям и не готовы к технологическим новшествам.

Вообще говоря, в кругах частных кредиторов и инвесторов финансирование отечественного сельского хозяйства традиционно рассматривается как наиболее рискованный вид финансовой деятельности.

Однако глубоко укоренившийся взгляд на российский аграрный сектор как на «безнадежно стагнирующий» должен быть изменен. В течение последних 3 лет в сельском хозяйстве России наблюдается экономический рост. Параллельно тысячи гектаров сельскохозяйственных земель в России были взяты у первичных собственников и землепользователей различными новыми, преимущественно несельскохозяйственными операторами. А многие «традиционные» сельскохозяйственные производители модифицировали и расширили сферу своей деятельности. Эти явления отражают как специфически российские, так и широко известные подходы к сельскохозяйственному производству, такие как вертикальная интеграция, подрядное и контрактное сельское хозяйство, земельная аренда, совместное использование сельскохозяйственной техники и др. Важнейшей чертой новых явлений стало отделение собственности на землю и других активов от функций управления и контроля сельскохозяйственного производства. «Новые операторы» — это условный термин, который мы используем для идентификации и описания новых игроков на российском «аграрном поле» и новых процессов, происходящих в российском сельском хозяйстве.

Для удобства исследования, в качестве рабочей гипотезы мы рассматриваем «новых операторов» как переходный гетерогенный сектор российского сельского хозяйства. Возникновение этого сектора могут объяснить ряд рабочих гипотез. Вот основные из них:

---

<sup>16</sup> Serova (1999), Uzun (2000). There exist various modifications of this basic classification: The collective farms are called corporate farms. They are broken down by official legal status (joint stocks, production coops, etc.), by financial status, and by gross revenues. Some researchers combine individual farms and subsistence plots into a single private farming «order».

- *Теория неполных и переходных рынков.* В неполных, переходных рынках наблюдаются нарушения рыночных механизмов, стимулирующие гипертрофированное развитие вертикальной и горизонтальной интеграции как инструмента, позволяющего противостоять чрезмерно высоким транзакционным издержкам и рискам. Для индивидуальных фирм становится более экономичным и менее рискованным производить «внутри», а не зависеть от внешних покупателей и продавцов. Аналогичные процессы, происходившие в 50-х и 60-х годах в США и Западной Европе, достаточно хорошо известны и изучены. В рамках неразвитых рынков наблюдаются также неравные условия конкуренции. Преимущество, в частности, получают те фирмы, которые обладают лоббирующей силой и могут задействовать «административный ресурс». Многие новые сельскохозяйственные операторы обладают и тем и другим.
- *Слишком высокие барьеры входа* в «традиционные» сектора сельского хозяйства России, обусловленные грузом высокой просроченной задолженности и многочисленными недостатками существующих форм хозяйствования. При реализации решения о внешнем инвестировании в сельское хозяйство это приводит к необходимости создания и опоре на новые производственные модели и предприятия.
- *Краткосрочные парадоксальные последствия финансового кризиса 1998 г.* Значительно возросший спрос на импортозамещающую продукцию отечественного производства вкупе с относительным удешевлением основных средств производства натолкнулся на низкую эластичность предложения «традиционных» российских сельскохозяйственных производителей. Новые сельскохозяйственные операторы использовали связанные с этим возможности. Рассматриваемое явление может служить аналогом своеобразной «сельскохозяйственной бонанзы», имевшей место в США в конце 19-го и в середине 70-х годов 20-го века.
- *Долгосрочное изменение уровня и макроэкономической отраслевой структуры вмененных (альтернативных) издержек* (одно из применений теории конвергенции). По многим оценкам к концу 20-го века падение сельскохозяйственного производства в стране достигло своей низшей точки и должен начаться долгосрочный экономический рост в отрасли. По многим причинам, долговременные внешние инвестиции в сельское хозяйство и агробизнес могут рассматриваться в качестве одного из наиболее привлекательных долгосрочных направлений размещения капитала.
- *Воздействие иностранных (в том числе прямых) инвестиций на национальную экономику.* Следует отметить, что многие новые сельскохозяйственные операторы тесно связаны с иностранными инвесторами, прежде всего занятыми в отраслях пищевой промышленности.

Рассмотренные выше гипотезы находятся в причинной и функциональной взаимосвязи. Но, по моему мнению, ни одна из них, взятая в отдельности, не объясняет возникновение новых организационных и функциональных моделей хозяйствования. Мы полагаем, что на настоящем этапе наилучшим методом исследования предмета является проведение серии полевых исследований. Такой подход обусловлен как новизной объекта исследования, так и нехваткой достоверных статистических данных. Настоящая работа основывается на предыдущих исследованиях автора<sup>17</sup>, а также на обсуждениях и наблюдениях, сделанных в последнее время. Произведено обследование 16 производственных единиц в 7 регионах Российской Федерации (Белгородская область, Краснодарский край, Ростовская, Самарская, Саратовская области, Ставропольский край, Воронежская область). Руководство исследуемых фирм было проинтервьюировано в период со второй половины 2000 г. по апрель 2001 г. Критерием для отбора компаний служило наличие несельскохозяйственного собственника или

---

17 Рылько (1999)

внешней управляющей компании и отделение номинальной собственности на землю и других средств производства от управления и контроля фермой. Указанное исследование позволило уточнить, скорректировать и дополнить ряд наблюдений, сделанных при подготовке предыдущей работы автора (1999).

## **Новые операторы: что известно на сегодняшний день**

### *Происхождение*

Из 16 обследованных компаний 1 была первоначально создана и находилась в собственности коммерческого банка, 2 основаны поставщиками средств производства, 2 сельскохозяйственными производителями, 2 - торговыми и промышленными группами, не имеющими никакого отношения к сельскому хозяйству и 9 принадлежали компаниям, занимающимся торговлей и переработкой сельскохозяйственной продукции. При этом половина из указанных предприятий может рассматриваться как совместное предприятие банка, компаний-поставщиков средств производства и перерабатывающих компаний и т.д.

Около 2/3 компаний были основаны в течение 1997-1999 гг., 3 компании - в 2000 г., и 2 компании - до 1997 г.

Основную причину, побудившую их заняться сельскохозяйственной деятельностью, компании формулировали следующим образом: «Мы устали от постоянных неплатежей со стороны хозяйств и решили контролировать всю продуктовую цепочку»; «Мы хотели получать необходимое количество дешевого качественного сырья в необходимые сроки»; «Мы рассматривали сельское хозяйство как подходящую отрасль для размещения финансовых средств». При этом всегда указывалось несколько причин для организации сельскохозяйственного производства. Один оператор выразил общую мысль: «Мы не видим причин, по которым сельское хозяйство в России не может быть высокодоходным бизнесом. Нужны только новые вложения, новые технологии, новое управление и новые люди».

### *Размеры и масштабы распространения новых операторских хозяйств*

В общей сложности 14 из 16 опрошенных операторов, по их словам, контролируют (на правах аренды или собственности) 516 тыс. га пахотных земель, лугов и пастбищ. Таким образом, в среднем размер надела, непосредственно контролируемого оператором, превышает 36 тыс. га. Однако за этими средними показателями скрываются громадные различия в размерах хозяйств. Площади сельскохозяйственных угодий, контролируемых рассматриваемыми компаниями, варьируются от 2 участков по 2 тыс. га каждый до порядка 150 тыс. га у сельскохозяйственной «холдинговой» компании, которой принадлежат 19 коллективных хозяйств в 2 регионах. Эти данные существенно отличаются от обычного размера фермерского хозяйства - 50-150 га и коллективного хозяйства - 4-8 тыс. га.

В дополнение к непосредственному контролю над земельными участками более половины из рассматриваемых компаний предоставляют услуги владельцам сельскохозяйственных земель в качестве внешнего оператора («внешний подряд», в том числе 2 компании являются чистыми внешними операторами) на площадях порядка 100 тыс. га.

Следует обратить внимание на динамику развития новых операторских формирований: большинство из компаний, начавших операции два или более лет назад, сумели удвоить или утроить площадь находящихся под их контролем земель.

Рассматриваемые компании представляют собой часть группы крупнейших и наиболее заметных новых сельскохозяйственных компаний. Как показывают наши предварительные расчеты, общая площадь новых операторских хозяйств превышает несколько миллионов гектаров российских сельскохозяйственных земель. Основными районами их распространения являются наиболее плодородные сельскохозяйственные земли на Северном Кавказе, Центральном Черноземье и в Поволжье. Мы располагаем

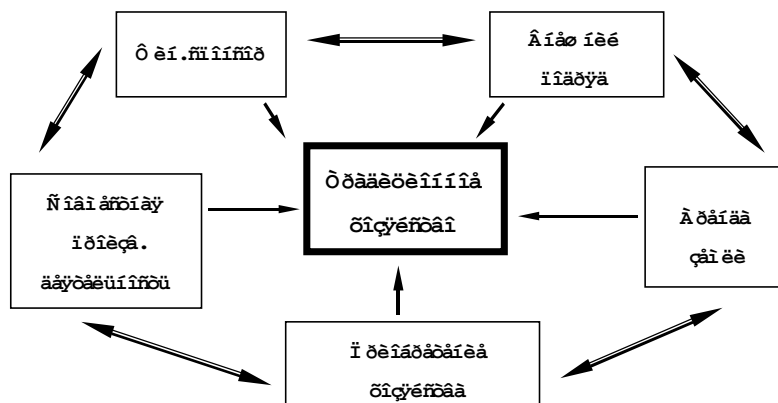
более или менее подробными сведениями о двух ведущих регионах в российском сельском хозяйстве, которые являются первопроходцами в области новых форм хозяйствования - Белгородской и Ростовской областях. В Белгородской области на хозяйства нового типа приходится не менее 500 тыс. га сельскохозяйственных угодий, или 1/4 от их общей площади. В Ростовской области только 6 известных нам ведущих компаний в секторе агробизнеса контролируют порядка 200 тыс. га земель и, по приблизительным расчетам Министерства сельского хозяйства, общая площадь занятых земель составляет порядка 1 млн. га, или 1/9 от общей площади наличных сельскохозяйственных угодий.

### Типы входа в отрасль и функции

Мы выделяем четыре основных типа входа в сельское хозяйство внешнего оператора в России и странах СНГ:

- Финансовое спонсорство
- Предоставление подрядных услуг
- Заключение договоров о совместной деятельности
- Аренда сельскохозяйственных земель
- Приобретение сельскохозяйственного имущества (без земли) или всего хозяйства

РИСУНОК 1. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ВХОДА И ФУНКЦИИ



В результате вторжения новых операторов наблюдается модификация производственных отношений традиционного сельскохозяйственного предприятия. Так, спонсируемые хозяйства занимают промежуточное положение между традиционными и новыми производителями. «Спонсорами» выступают, как правило, высококапитализированные несельскохозяйственные фирмы. Они не контролируют и не владеют сельскохозяйственными активами напрямую. Функция финансовых спонсоров состоит в предоставлении кредитов либо гарантий по кредитам сельскохозяйственным предприятиям перед коммерческими банками и поставщиками средств производства (Таблица 1). Число спонсируемых хозяйств существенно возросло после кризиса 1998 г. Указанные хозяйства обычно входят в элиту сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств России. В рамках соглашений о совместной производственной деятельности внешние операторы также не становятся собственниками хозяйств, но они принимают участие в производстве и управлении хозяйством. В рамках внешнего подряда внешний оператор предоставляет дефицитные производственные услуги и может брать на себя часть рисков неурожая. При аренде земли внешний оператор принимает на себя управленческие решения, относящиеся к арендованному участку и



все соответствующие риски. Приобретение хозяйства полностью делает фирму сельскохозяйственным производителем.

В нашем случае, из 16 компаний 5 осуществляли спонсорство, 11 взяли землю в аренду, 10 предоставляет услуги внешнего подряда, 4 заключили различные соглашения о совместном производстве (общая сумма по видам деятельности превышает 16, так как несколько компаний занимаются 2 или более видами деятельности).

**ТАБЛИЦА 1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВЫХ ОПЕРАТОРОВ**

Типы входа в отрасль→ Функции↓	Спонсорство	Подрядные услуги	Договоры о совместной деятельности	Аренда земли	Приобретение фермы
Собственность и контроль	Нет	Нет	Нет	Через аренду земли	Да
Финансирование	Да	Нет	Частично	По отношению к арендованному участку	Да
Поставка средств производства	Нет	На краткосрочной основе для узкого круга операций	Комплексное решение для узкого набора продуктов	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Производственные услуги	Нет	На краткосрочной основе для узкого круга операций	Комплексное решение для узкого круга продуктов	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Управление производством	Участие в принятии стратегических решений	На краткосрочной основе	Совместно с управляющими хозяйством	По отношению к арендованному участку	На долгосрочной основе, для широкого круга операций
Сбыт сельскохозяйственной продукции	Стратегические соглашения с откупщиками	По отношению к доле урожая	Производственные контракты, стратегические соглашения с откупщиками	Производственные контракты, стратегические соглашения с откупщиками	В рамках вертикально интегрированный операций

Ниже мы даем краткий анализ основных типов входа в отрасль и функций новых операторов.

#### **Внешний подряд и появление «хозяйств на внешнем подряде»**

В западном понимании термин «внешний подряд» (custom farming) обозначает ситуацию, когда собственник позволяет другому лицу (физическому или юридическому) войти на его участок для осуществления определенного набора сельскохозяйственных работ. Внешний подряд осуществляется компанией по управлению фермерскими хозяйствами или же физическим лицом, которое нанимается в качестве независимого подрядчика и получает оплату в размере установленной суммы за 1 га за подготовку к севу, обработку земли и сбор урожая. Классическим примером внешнего подряда является работа бригад комбайнеров в США, которые каждый год осуществляют сезонную уборку урожая, двигаясь вместе с урожаем от Техаса до Канады.

Внешний подряд следует отличать от издольной системы. Различие между ними незначительное и его довольно трудно провести. Вкратце, издольщики занимают промежуточное положение между арендатором-оператором фермы и наемным работником. В России соглашения издольной аренды получают широкое распространение между руководителями коллективных хозяйств и соседними частными фермерами, которые заключают неофициальные договоренности об обработке полей коллективного хозяйства без регистрации официального договора аренды. Также широкое распространение получила наблюдаемая на юге России практика приглашения сторонних бригад для выращивания лука и бахчевых культур, вокруг исправных систем орошаемых полей. Неофициальные «социальные договоры» такого типа заключаются в данном случае между руководством хозяйств, местными властями (которые, в большинстве случаев, контролируют системы орошения) и начальниками бригад. В последние годы договоры внешнего подряда стали весьма популярны и получили широкое распространение в России. Тем не менее, сами термины внешний подряд и издольная аренда пока не используются. Соответствующие виды деятельности обычно связываются с районными машинно-техническими станциями (МТС), которые организуются почти повсеместно.

#### *ВСТАВКА 1*

Согласно неполному исследованию Министерства сельского хозяйства России (некоторые крупные сельскохозяйственные регионы не представили Министерству необходимые данные), в 2000 г. порядка 750 МТС предоставили услуги на 11 млн. га сельскохозяйственных земель (измеренных в условных гектарах) на общую сумму порядка 1 млрд. руб. Некоторые из МТС предоставляют только услуги внешнего подряда хозяйствам соседних районов. Другим на арендной основе предоставляются муниципальные угодья или земли обанкротившихся коллективных хозяйств. В отношении последнего решения ведутся серьезные споры на низовом уровне: некоторые менеджеры утверждают, что передача земель МТС финансово неоправдана и равнозначна образованию новых квази-колхозов и воспроизведению соответствующих хорошо известных проблем.

В реальности, деятельность на основе внешнего подряда значительно превышает по объемам и размаху деятельность зарегистрированных МТС. Появились межрегиональные компании, специализирующиеся на внешнем подряде, которые в основном работают в период уборки урожая (в нашем исследовании рассматриваются 2 специализированные компании внешнего подряда). В межсезонье эти компании занимаются реализацией сельскохозяйственной продукции, собранной ими в течение сезона. Растет число сельскохозяйственных производителей, которые предоставляют услуги на основе внешнего подряда соседним хозяйствам и даже удаленным клиентам. В течение сезона несколько компаний начинают работы на юге Кубани и заканчивают уборочные работы в северной части центрально-черноземного региона. В соседних с Украиной российских регионах за последние два сезона отмечается нашествие украинских зерновых комбайнов John Deere (эти комбайны ввозятся по временному импортному соглашению). Украинские операторы предпочитают работать на более урожайных российских полях.

Существуют многочисленные примеры как сходства, так и фундаментального различия между принятыми на Западе и в России методами внешнего подряда. На Западе эта услуга обычно оказывается дополнительно к активным коммерческим сельскохозяйственным операциям хозяев ферм. Для многих мелких и средних ферм представляется экономически более целесообразным привлекать бригаду с техникой со стороны на несколько ключевых дней полевых работ или уборки урожая, нежели покупать такую технику. Внешние услуги могут также предоставляться тем владельцам сельскохозяйственных земель, чей основной доход поступает от несельскохозяйственной деятельности.

В России услуги внешнего подряда обычно предлагаются хозяйствам второго эшелона: средним коммерческим фермам (Вставка 2):

*ВСТАВКА 2*

Отрасль товарного сельского хозяйства в России может быть условно поделена на 3 сегмента:

Корпоративные и индивидуальные фермерские хозяйства с относительно высокой капитализацией и прибыльностью (примерно 5-10% хозяйств, в зависимости от региона). Эти хозяйства располагают относительно хорошим доступом к государственным и частным источникам финансирования. Обычно они не только не нуждаются во внешних подрядчиках, но и сами предоставляют такие услуги соседним хозяйствам;

Средние товарные фермы. Это самый крупный сегмент (20-60% хозяйств, в зависимости от региона). После кризиса 1998 г. они стали приносить небольшую прибыль. Большинство из этих хозяйств имеют банковские счета и доступ к программе льготного кредита для пополнения оборотного капитала. Однако, у них практически нет доступа к рынку сельскохозяйственной техники, и они продолжают использовать устаревший парк советской техники. Эти хозяйства наиболее интенсивно пользуются услугами внешних подрядчиков.

Хозяйства, находящиеся в состоянии технического и официального банкротства. Эти хозяйства являются объектом интереса для арендаторов сельскохозяйственных земель.

Обычно внешний подрядчик получает плату в натуральной форме и, поэтому, ему необходимо осуществить монетизацию продукции на рынке. Часто оператор ставит охрану вокруг поля в период созревания урожая. Он также предоставляет не только свою уборочную технику, но и грузовики. Урожай доставляется непосредственно на местный элеватор, а затем делится на две категории: натуральный платеж и доля владельца поля. Эти приемы позволяют оператору защитить свою долю урожая как от воровства, так и от мошенничества и претензий со стороны других кредиторов хозяйства. Таким образом, с одной стороны, для того, чтобы добиться успеха в России, компания, занимающаяся внешним подрядом должна учитывать и принимать на себя больше рисков, вступать в более глубокие отношения с заказчиком и выполнять больше функций. С другой стороны, появляется прослойка «*хозяйств на внешнем подряде*» или же хозяйств, которые в основном прибегают к услугам со стороны.

При этом возникает вопрос, кто является реальным сельскохозяйственным производителем: хозяйство – технический банкрот или внешний оператор (например, МТС), который обеспечивает большую часть сельскохозяйственных работ и осуществляет сбыт сельскохозяйственной продукции на протяжении всего года. Действующее законодательство не разрешает МТС регистрироваться в качестве сельскохозяйственного производителя и пользоваться многочисленными налоговыми льготами (включая освобождение от налога на прибыль). Это стимулирует развитие скрытого (от налоговых органов) производства.

В западных странах цена на услуги внешних подрядчиков обычно устанавливается в расчете на единицу обрабатываемой площади или за 1 час работы сельскохозяйственной техники (например, зернокомбайн/час). Последний вариант позволяет учитывать «жесткость или мягкость» соломы и прочие факторы. В условиях формирующейся практики внешнего подряда в России, используется издольный подход, как самый простой. Ряд компаний применяет схему с «фиксированным натуральным платежом»: например, 0,6 т/га зерна, если урожай составляет менее 5 тонн/га и 0,65 т/га, если урожай превышает 5 т/га. Самые передовые операторы внешнего подряда применяют сочетание «фиксированных натуральных платежей» с издольной системой: оператор берет

фиксированную долю урожая с каждого гектара, но не менее установленной минимальной величины. Такой подход широко используется при уборке колосовых и масличных. Российские операторы свеклоуборочных комбайнов обычно применяют «фиксированную натуральную плату».

В отличие от относительно весьма низких ставок земельной аренды (см. соответствующий раздел), плата за услуги внешнего подряда в России относительно высока. Одним из объяснений этого является тот факт, что в России спрос на сельскохозяйственные услуги внешнего подряда намного превышает предложение, и во взаимоотношениях между хозяйствами и внешним оператором наблюдается сильный перекос в пользу последнего. Из-за низкой урожайности компании, предоставляющие услуги на условиях внешнего подряда, вынуждены забирать себе значительную долю урожая для покрытия своих затрат и получения прибыли (если они применяют издольную систему).

Сравнительное исследование действующих ставок за услуги внешнего подряда в России и США (см. Таблицу), показывает, что по некоторым видам работ спрос на услуги внешнего подряда настолько не насыщен, что фактические ставки (при переводе натуральных платежей в их денежный эквивалент) равны или даже превышают действующие ставки в США. Такая ситуация характерна для уборочных работ (Вставка 3). «В прошлом году мы начали уборку озимой пшеницы с помощью 8 комбайнов «Нива» при урожайности 3,4 т/га, - жалуется один руководитель коллективного хозяйства. – Мы закончили уборку с 4 комбайнами (4 других вышли из строя) и урожаем 1,7 т/га из-за того, что половина зерна осыпалась на поле».

*ВСТАВКА 3*

В Западной Сибири крупная мукомольная компания приобрела зерноуборочные комбайны и стала обслуживать близлежащие хозяйства. В качестве оплаты взимается 30% собранного урожая, если производитель принимает решение реализовать зерно самостоятельно. Но эта доля уменьшается до 25%, если хозяйство соглашается направлять все убранное зерно на элеватор (либо в форме продажи, либо на основании толлингового соглашения). На Юге России доля, взимаемая за уборку урожая, выглядит менее «грабительской»: от 13% (российские комбайны) до 25% (западные комбайны для уборки кукурузы и масличных) в пользу оператора. Одной из тонкостей договора является выбор между определением веса в бункере или после сушки и очистки.

Для других видов полевых работ большинство хозяйств по-прежнему предпочитает использовать собственный парк оставшейся с советских времен техники и оборудования, и ставки внешнего подряда здесь существенно ниже.

ТАБЛИЦА 2. СТАВКИ ВНЕШНЕГО ПОДРЯДА В США И РОССИИ, ДОЛЛ./ГА\*

Вид полевых работ	США		Россия	
	Обычный диапазон ставок	Средняя ставка	Обычный диапазон ставок	
Глубокая вспашка	5-40	15	От 10-14 до 18-22*	Широко распространен
Дисковая вспашка	4-30	12	5-17*	Широко распространен
Предвсходное боронование	2-14	5	4-9	Редкий
Культивация	2-20	8	4,5-17**	Редкий
Рыхление	3-16	8	6-16	Редкий
Рядовой посев	2-26	13	5,5-8**	Редкий
Посев с минимальной вспашкой (пшеница)	4-32	18	5-8	Редкий
Обработка пестицидами	2-24	6	4-6	Редкий
Уборка пропашных культур (кукуруза, подсолнечник), прямая комбайновая уборка	14-50	30	Подсолнечник: 40 – 60*, кукуруза: 70-90*	Широко распространен
Уборка пшеницы, прямая комбайновая уборка	8-65	Нет данных	45-60	Широко распространен
Уборка сахарной свеклы, включая извлечение клубней и обрезку ботвы	45-130	80	105-120	Широко распространен
Внешний подряд, колосовые культуры (все необходимые полевые работы от подготовки почвы до уборки урожая, включительно)	31-200	80	От 100 (минимальная вспашка) до 135 (традиционные работы)	Редкий
Внешний подряд, пропашные культуры (все необходимые полевые работы от подготовки почвы до уборки урожая, включительно)	40-240	100	От 160 (минимальная вспашка) до 205 (традиционные работы)	Становится распространенным

\* - в зависимости от того, кто предоставляет горючее: внешний подрядчик или хозяйство

\*\* - в зависимости от того, используется импортное ли или российское оборудование, от источника горючего и от того, проводится ли разовая или двойная обработка.

США – Северная Дакота; Россия – Юг европейской части России. Большинство российских тарифов получено путем перевода из издольной оплаты и ставок натуральных платежей.

Источники: США - Aakre (1999), Россия - расчеты автора на основании отраслевых источников.

Мы предлагаем, чтобы в будущем российские операторы внешнего подряда устанавливали ставки издольщины в зависимости от фактического урожая. Например, если фактический выход составляет 5 т, доля оператора составила бы 15%; 4 – 20%; 3 – 25%, и т.д. Это постепенно приведет к тем же принципам ценообразования, которыми пользуются западные компании на протяжении многих лет.

В настоящее время практика внешнего подряда в сельском хозяйстве в основном предусматривает однофазные уборочные работы. Мы полагаем, что в недалеком будущем широко распространенной услугой внешнего подряда в сельском хозяйстве

России станут многофазные операции, включая сложные комплекс предпосевных работ. Значительные выгоды обеспечивает применение пневматических и высокоточных сеялок иностранного производства с минимальной обработкой почвы или без таковой, так как эта технология повышает урожайность и существенно сокращает расходы горючего. Например, введение современного посевного комплекса с минимальной обработкой почвы позволяет, в сравнении с традиционной советской техникой, сократить расходы горючего за посевной сезон до четырех раз, повышает урожайность не менее чем на 10% и, при правильной эксплуатации, дает достаточный приток денежных средств для того, чтобы окупить затраты на нее за один календарный год. Мы уже являемся свидетелями нескольких действующих соглашений не только между компаниями, занимающимися внешним подрядом, и традиционными хозяйствами, но и между компаниями, занимающимися внешним подрядом, и компаниями, занимающимися арендой земли, о предоставлении соответствующих услуг в период посевной кампании.

#### **Договоры о совместной деятельности или партнерстве**

Договоры о совместной деятельности или партнерстве включают широкий спектр соглашений с хозяйствами, заключаемых поставщиками средств производства и покупателями сельскохозяйственного сырья. Их можно рассматривать как модификацию производственных контрактов, широко известных в сельском хозяйстве на Западе. Однако в России такие контракты предусматривают прямое участие контрактора в процессе производства и рисках. Обычно в рамках договора о совместной деятельности несельскохозяйственная фирма предоставляет хозяйству средства производства, технологии и услуги по управлению проектом. Также определяется ассортимент выращиваемых культур. Урожай обычно делится в соответствии со стоимостью ресурсов, предоставленных хозяйством и внешним оператором, поэтому делятся также и риски неурожая. Такая схема позволяет оператору контролировать производство сельскохозяйственного сырья, не входя в дорогостоящие и обременительные отношения земельной аренды.

Другим формирующимся подходом является сочетание земельной аренды с договорами о совместной деятельности. Внешние подрядчики арендуют земли коллективного хозяйства и предоставляют покупные средства производства (горючее, удобрения и, реже, семена). Руководство коллективного хозяйства отвечает за выращивание оговоренной культуры, используя собственную технику. Такая схема позволяет хозяйствам второго и третьего эшелона (в соответствии с нашей классификацией, приведенной во Вставке 2) получить доступ к оборотному капиталу.

Одним из наиболее спорных аспектов договоров о совместной деятельности является правильная оценка земли как фактора производства. Оценка земли по официальной «нормативной» цене ведет к занижению стоимости этого ресурса к выгоде несельскохозяйственной компании.

#### **Аренда земель**

В данной работе не ставится задача освещения всех аспектов ситуации с рынком и арендой земли. Наша задача состоит в том, чтобы сосредоточиться только на новых операторах, как одной из движущих сил развивающегося земельного рынка в России. Как это хорошо отражено в научной литературе, в ходе приватизации государственных и коллективных хозяйств (совхозов и колхозов) в России (1993-1996 гг.), сельскохозяйственные земли были, в основном, «приватизированы» или поделены на, скажем, «виртуальные» земельные паи между многочисленными работниками этих хозяйств и пенсионерами. В общей сложности в стране появилось около 12 миллионов номинальных владельцев земельных паев<sup>3</sup>. После этого перед новыми «землевладельцами» открывались, как правило, три возможности: оставить «материнское хозяйство» и создать собственную ферму, сдать виртуальные земельные

---

<sup>3</sup> Узун (1999),

пай в аренду «материнскому хозяйству» или же «внести» земельный пай в его уставный капитал. В большинстве случаев, новые владельцы сдавали землю в аренду, а не «вкладывали» ее вновь во вновь регистрируемое «приватизированное» коллективное хозяйство.

Мы считаем полезным ввести термин «материнское хозяйство» (приватизированное коллективное хозяйство, собственники неземельных активов которого обладают номинальными земельными паями). Ситуацию, когда земля отдается в аренду номинальными владельцами земельных паев «материнскому хозяйству», можно классифицировать как «внутреннюю» (или псевдо) аренду. Напротив, ситуация, когда земля передается в аренду внешнему оператору, может рассматриваться как «внешние» (или реальные) отношения земельной аренды. Мы сосредоточим наше внимание только на реальной передаче земель в аренду внешнему оператору.

Из 11 рассматриваемых операторов, которые заключили договоры земельной аренды, 5 арендуют землю у индивидуальных владельцев земельных паев, 2 работают на базе договоров субаренды и прямой аренды с «материнским» коллективным хозяйством, а остальные заключили соглашения смешанного типа (включая аренду земли у муниципалитетов), в зависимости от местных условий.

Организационная, экономическая и культурная сложность всего процесса аренды сельскохозяйственных земель в постприватизационной России является основной установленной проблемой и причиной для многочисленных жалоб. Официальный договор аренды обычно требует целой цепочки неофициальных одобрений этой сделки сельскими районными властями, руководителем «материнского» коллективного хозяйства и десятками и сотнями индивидуальных номинальных владельцев. Одна из ключевых проблем состоит в том, что даже если оператор нуждается в аренде одного отдельного поля («квадрата» на местном сленге), он должен договариваться со всеми номинальными землевладельцами, приписанными к «материнскому хозяйству». Но тем не менее, «после нескольких лет решения проблем мы предпочитаем заключать договоры аренды с индивидуальными собственниками», говорит один из операторов в Ростовской области. «В конечном итоге они оказываются более надежными и менее капризными арендодателями, нежели коллективные хозяйства и местные власти». Одно из объяснений заключается в том, что договоры аренды с коллективными хозяйствами и местными властями нередко сопровождаются неформальными «отступными», что повышает рискованность и уязвимость сделок.

В рамках рамочного договора аренды, многие операторы заключают более узкие индивидуальные соглашения, как, например, на поставку дров и угля жителям деревень, техники для посадки картофеля на индивидуальных участках, грузовиков для доставки продуктов на колхозные рынки, кормовых концентратов для домашнего скота и птицы. В одном из случаев, оператор (дочерняя фирма крупной нефтегазовой компании) делает подарки к праздникам сельским ветеранам войны, возит их в больницу и т.д.

В некоторых выявленных случаях право на аренду земли служит средством платежа. Например, поставщик предоставляет коммерческий кредит в натуральной форме топливом. Хозяйство договаривается произвести погашение кредита договором земельной аренды. В другом случае, хозяйство заплатило предоставлением договора земельной аренды за посевные работы, проведенные внешним оператором.

Ряд авторов описывает трудности и проблемы, возникающие в процессе регистрации прав собственности на землю<sup>4</sup>. Наше исследование показывает, что в 3 случаях новые участники/операторы арендуемых земель оказывали юридическую и организационную поддержку номинальным владельцам земли для регистрации прав собственности на землю и получения официального свидетельства на землю от местных властей. В одном случае новый оператор, пытаясь ускорить затянувшийся процесс регистрации,

---

4 Узун (1999)

вынужден был подарить персональные компьютеры местному отделению земельного комитета. Без таких схем новые участники не в состоянии легализовать и официально закрепить свои права на арендованную землю.

Вполне очевидно, что сложившаяся практика отражает высокие барьеры для входа в отрасль и высокие транзакционные издержки связанные с земельной арендой в России. На наш взгляд, она ведет к появлению преимуществ у крупных и крупнейших арендаторов в ущерб средним и небольшим.

Опрошенные операторы стремятся заключать договоры земельной аренды на максимально возможный срок. Среди 11 компаний у 2 были договоры земельной аренды сроком на 3-5 лет, у 5 – сроком на 5-15 лет, у 2 – сроком на 15-25 лет и у 2 сроком на 25-49 лет. Договоры достаточно просты. В большинстве из них предусматривается севооборот и «почвосберегающие методы сельскохозяйственного производства».

Работа Крылатых дает хорошее представление об основных рисках, связанных с арендой земли в России. В ней предлагается заключение арендных договоров на максимально возможный срок и использование механизмов компенсации инфляции в качестве инструментов управления рисками как для арендодателей, так и для арендаторов<sup>5</sup>. Как видно, операторам удается добиваться долгосрочных арендных договоров. Однако, это не приводит к существенному снижению рисков для обеих сторон. Необходимо разработать и внедрить на практике эффективные механизмы для защиты арендодателей от мошеннических действий операторов, равно как и для защиты долгосрочных инвестиций арендаторов в землю.

Практика договоров аренды земель у местных органов власти, включая ценообразование по аренде, достаточно хорошо исследована<sup>6</sup>. Практика частной земельной аренды пока изучена в значительно меньшей степени. Издольная система и денежная аренда являются двумя основными типами аренды в странах с развитой рыночной экономикой. Частный российский сельскохозяйственный сектор быстро выработал целый ряд адекватных решений для существующей сложной ситуации. У нас применяются как издольная система, так и денежная аренда, однако, с российской спецификой. В большинстве договоров оплата устанавливается в натуре.

В странах с развитой рыночной экономикой издольная система обычно применяется тогда, когда владелец земли участвует в инвестировании – предоставляет часть средств производства арендатору-оператору. Пропорционально делится и полученный урожай. В России издольная система получила широкое распространение в договорах чистой земельной аренды с индивидуальными номинальными владельцами земли. Обе стороны могут полагать, что они лучше защищены от инфляции, воровства и излишних транзакционных издержек. Однако, существует большой риск, что арендатор не будет эффективно использовать землю или же будет обманывать арендодателя (нам уже известны такие случаи).

Помимо издольной системы, в настоящее время получила распространение еще одна форма соглашения, которая может быть описана как «гарантированная рента в килограммах»: в договоре арендной платы предусматривается фиксированная количество урожая определенной культуры, которое должно быть поставлено индивидуальному номинальному владельцу к определенной дате.

В проведенном нами исследовании издольных соглашений доля арендодателя варьируется от 5% (у 2 операторов) до 10% (у 4 операторов) и 15% (у одного оператора). В 4 случаях арендатор платит фиксированное количество зерновых за земельный пай. Обычный диапазон цены составляет от 15 до 32 долл./год за 1 га высококачественных неорошаемых черноземных обрабатываемых земель на юге России (если перевести оплату в натуре в денежный эквивалент). Это составляет примерно 40-60% от цены аренды сопоставимых земель в Венгрии и 10-15% в США. Такая низкая рыночная

---

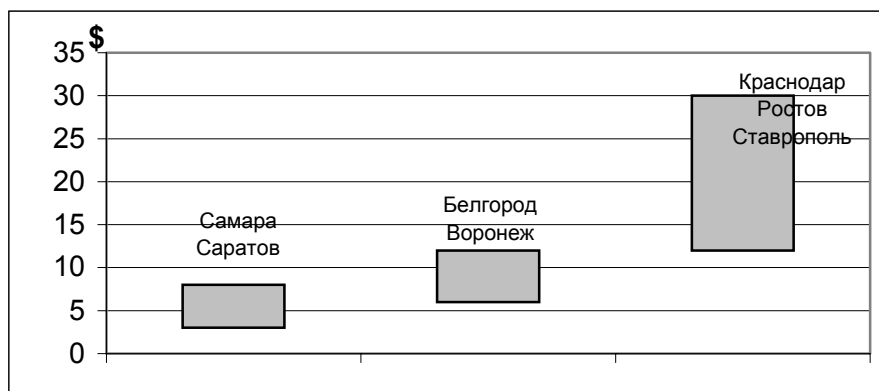
5 Крылатых и др. (2000)

6 Крылатых и др. (2000)



оценка земли очевидно вызвана, прежде всего, низкими альтернативными издержками сельскохозяйственных земель. Во многих, если не в большинстве случаев, арендованная земля иначе вообще не использовалась бы. Это наблюдение подтверждается весьма парадоксальной тенденцией роста доли арендодателя по мере продвижения от менее плодородных к более плодородным географическим территориям: В Самарской, Белгородской и Саратовской областях арендодатели обычно получают 2-10% от эквивалента урожая, в Ростовской области – 10% и выше, а в Краснодарском крае – от 10 до 20%. По-видимому, даже скромный спрос на землю приводит к повышению цены земельной аренды (Рисунок 2). Это наблюдение нуждается в подтверждении более глубокими исследованиями.

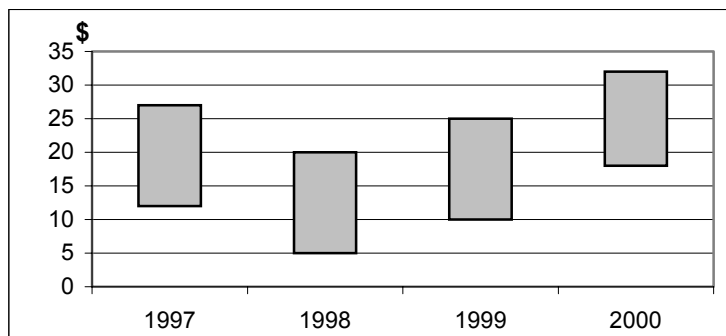
**РИСУНОК 2. ТИПИЧНЫЕ СТАВКИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ, 2000\***



\* за 1 га пахотных земель

К прочим важным факторам ценообразования для земельной аренды относятся: истощение и снижение плодородности земель, относительно низкие цены на сельскохозяйственную продукцию (после девальвации), и, наконец, высокие транзакционные издержки и отсутствие четкой правовой базы. В то же время, следует отметить, что после девальвации отмечена тенденция роста цены на землю в южной части России (Рисунок 3).

**РИСУНОК 3. ТИПИЧНЫЕ СТАВКИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ\***



\*Юг России, долл. за 1 га высококачественных черноземных неорошаемых пахотных земель. Источник: расчеты автора, основанные на переводе натуральных платежей в доллары.

Тем не менее, предварительный анализ указывает на некоторые позитивные социальные результаты появления новых операторов. В рассмотренных примерах, долларовый эквивалент за земельный пай составляет от 60 до порядка 240 долл. или же примерно от 2 до 8 ежемесячных пенсионных выплат в России. Наступление новых операторов также поддерживает развитие животноводства в подсобных хозяйствах. Обычно плата за аренду земли осуществляется кормовым зерном: фуражной пшеницей или ячменем. Это вполне отвечает потребностям домашнего хозяйства и приусадебного участка. В рассмотренных компаниях, диапазон натуральных выплат фуражным зерном варьировался от 35 кг/га (Самарская область, за земельный пай 20 га) до 450 кг/га (Ростовская область, за земельный пай 4-7 га).

В целом, наши замечания двухлетней давности полностью подтвердились: *в России формируется квази-рынок аренды сельскохозяйственных земель*, особенно на юге страны, хотя транзакционные издержки и риски для обеих сторон остаются весьма высокими. Ранее выражавшиеся опасения относительно массивной краткосрочной эксплуатации сельскохозяйственных земельных ресурсов России<sup>7</sup>, к счастью, пока не оправдываются. По внешним признакам, операторы стремятся обеспечить максимально возможные длительные сроки аренды и инвестируют в арендованные земли для достижения экономических выгод в долгосрочной перспективе. Очень высока потребность в консолидации земельных активов и установлении более простых и прозрачных правил регистрации прав на землю. Самой приоритетной задачей является запуск эффективных законодательных механизмов и правоприменительных мер для защиты прав как арендодателей, так и арендаторов.

Парадоксальным косвенным результатом аренды земель операторами является развитие животноводства на приусадебных участках (подлежит дальнейшему исследованию). Необходимо развивать в России инструменты и формы земельной аренды операторами, прошедшие хорошую проверку в западных странах, включая договоры «дискретной аренды» и т.д. Мы также предлагаем распространять комбинацию издольных соглашений с договорами о гарантированной плате в натуральной форме (кг/га), аналогичную той, которую применяют наиболее передовые внешние подрядные компании (т.е. доля урожая, но не менее, чем фиксированная нижняя граница цены). Такие соглашения, вероятно, в наибольшей степени будут отвечать сложившейся в России ситуации (подлежит дальнейшему изучению).

### **Приобретение хозяйства**

Приобретение целого хозяйства можно рассматривать как самостоятельный и, в определенном отношении, наиболее обременительный способ начала или расширения сельскохозяйственного бизнеса. Из 16 исследованных операторов 4 уже приобрели неземельные активы хозяйств, а двум удалось также приобрести и землю. В большинстве случаев, фирме приходится приобретать неземельные активы и параллельно заключать долгосрочные договоры аренды с номинальными владельцами земельных паев. Поэтому здесь также следует весьма осторожно подходить к использованию самого термина «*приобретение фермы*».

Сделки приобретения совершаются на фоне неудовлетворительных и расплывчатых законов о банкротстве применительно к сельскому хозяйству, равно как и постоянных переносов сроков общей реструктуризации долгов сельскохозяйственных предприятий<sup>8</sup>. Основным объектом таких сделок являются неплатежеспособные технически обанкротившиеся хозяйства, хотя предпринимаются и попытки «враждебного поглощения» несельскохозяйственными фирмами финансово благополучных сельскохозяйственных предприятий с хорошими денежными потоками. Последнее имеет место опять-таки в силу недостатков российского законодательства о банкротстве и его применимости к сельскохозяйственной отрасли.

Конечно, ключевой является проблема просроченных долгов приобретаемых хозяйств. Для решения этой проблемы были выработаны несколько практических способов. Некоторые из этих решений не вполне соответствуют (расплывчатому) федеральному законодательству, но находят одобрение и поддержку у региональных и местных властей.

В некоторых случаях внешняя компания завладевает хозяйством до официального объявления банкротства. По этому сценарию, просроченная задолженность обычно погашается инвестором или же переводится на его счет и реструктурируется. В Ростовской области до настоящего времени отсутствуют положительные примеры

---

7 См. Рылько (1999), Рид (2000)

8 См. более подробное описание у Ястребовой, Ойена (1999), Строкова и др. (2000)

эффективного банкротства сельскохозяйственных предприятий (при этом, что процедуры банкротства начаты в отношении десятков сельскохозяйственных предприятий). Вместо этого, поглощения обычно сочетаются с выделением и выводом части активов из неплатежеспособного хозяйства. Многочисленные номинальные владельцы неземельного имущества голосуют за формирование нового предприятия и перевод лучших из работающих активов в новое предприятие. Неработающие активы и долги остаются на балансе «материнского» хозяйства. Таким образом, номинальные владельцы становятся акционерами обеих компаний. Затем несельскохозяйственная фирма овладевает новой компанией и приводит новое руководство. Региональные и местные власти не возражают против такого решения, поскольку вместо обанкротившегося неработающего предприятия с замороженными банковскими счетами, создается новое работающее и уплачивающее налоги предприятие.

Еще один новый способ поглощения состоит в следующем. Компания-оператор (например, внешний подрядчик) предлагает номинальным земельным пайщикам неплатежеспособного хозяйства учредить новую компанию. Землевладельцы вносят земельные паи в акционерный капитал. За счет вкладов в виде сельскохозяйственной техники и нематериальных активов спонсор – внешний оператор – получает контрольный пакет в новой компании и ставит новую команду руководителей.

Параллельно, с прежним «материнским хозяйством» заключается договор о совместной деятельности или партнерстве для того, чтобы можно было использовать хранилище для горючего, ангар для новой сельскохозяйственной техники и т.д. Ограничителем применения такой модели является необходимость во внешнем инвесторе, равно как и решении земельных пайщиков и прежнего руководства хозяйства согласиться с таким дружественным поглощением.

В Белгородской области наиболее радикальное решение получило стимул и поддержку в виде специального постановления губернатора<sup>9</sup>. В соответствии с постановлением, все просроченные долги неплатежеспособных коллективных хозяйств (порядка 1/3 всех хозяйств в этом регионе) перед областным бюджетом была консолидирована в специально выделенном агентстве, принадлежащем региональному правительству. «Рекомендовалось» передать агентству права требования по просроченным долгам перед частными кредиторами. Неплатежеспособное хозяйство вносит в принадлежащую региональному правительству компанию движимую часть активов, соответствующую консолидированной задолженности. Параллельно, неплатежеспособные хозяйства «закрепляются» за сильными несельскохозяйственными и сельскохозяйственными компаниями и индивидуальными фермерами. Внешний частный инвестор вместе с «материнским хозяйством» или же пайщиками «материнского хозяйства» создает новое сельское предприятие. Капитал нового предприятия образуется вкладами внешнего инвестора и оставшимися активами хозяйства. Агентство регионального правительства подписывает соглашение о реструктуризации и поэтапном погашении задолженности с владельцами нового предприятия и передает ему движимое сельскохозяйственное имущество на основании соглашения об управлении. Номинальные владельцы земельных паев подписывают соглашение о земельной аренде с 5% издольной платой с новым предприятием<sup>10</sup>. Разрабатывается соглашение о внутренней аренде активов для того, чтобы за конкретные виды работ отвечали небольшие бригады. Для большей свободы хозяйственной деятельности каждая бригада может образовать самостоятельное юридическое лицо.

В рамках вышеописанной модели в течение 2000 г. примерно 2/5 коллективных хозяйств в области перешли к внешним (в основном, промышленным) предприятиям. Более 20

---

9 См. Приказ губернатора Белгородской области (1999)

10 Причина для рекомендации фиксированной доли платежа заключается в том, что ранее неплатежеспособные хозяйства ничего не платили номинальным владельцам земли.

фирм-интеграторов получили (в основном в форме аренды) свыше 468 тыс. га сельскохозяйственных земель.

Можно подвергать сомнению белгородский подход как с точки зрения правовой безупречности, так и продуманности административного и концептуального подхода. Однако, судя по многочисленным признакам, он работает. Сельскохозяйственные предприятия вновь начали приносить прибыль и платить налоги. Работники хозяйств получают зарплату и арендные платежи за землю (к середине 2001 г. погашено свыше 75% просроченной задолженности по зарплате участвующих в программе хозяйств). Необходимо, по крайней мере, внимательно изучить долгосрочные результаты этой модели. По-видимому, для того, чтобы использовать этот подход необходимо наличие не только политической воли местного губернатора, но и нескольких сильных промышленных и торговых предприятий с хорошей капитализацией, способных и готовых выполнять его «рекомендации».

Строго говоря, за приобретением в собственность сельскохозяйственных предприятий несельскохозяйственными компаниями кроются самые разнообразные экономические отношения, необязательно связанные с тем, что мы называем новыми операционными моделями. В сельском хозяйстве страны имеется множество «институциональных хозяйств», которые традиционно принадлежали монополиям, таким как Газпром, МПС, МВД и т.д.<sup>12</sup> Можно также выделить следующие ситуации:

- Хозяйством завладевает поставщик средств производства в рамках конвертации долгов в собственность. Текущие инвестиции не осуществляются, и активы хозяйства замораживаются до тех пор, пока их можно будет продать потенциальному инвестору
- Новый владелец начинает предоставлять минимальные необходимые средства оборотного капитала и пытается использовать оставшиеся основные средства
- Новый владелец старается начать глубокую реструктуризацию хозяйства, включая замену руководства и сокращение занятых, и осуществляет значительные инвестиции, как в текущие активы, так и в основные средства.

В целом в последние годы наблюдается бум приобретения несельскохозяйственными корпорациями имущественных комплексов сельскохозяйственных предприятий.

### **Вертикальная интеграция**

В некоторых случаях приобретение хозяйств и связанные с этим инновации напоминают то, что хорошо известно на Западе как вертикальная интеграция (в формальном правовом и организационном значении). Однако следует предостеречь от чрезмерно буквальных параллелей, которые могут привести к манипуляции терминами. Следует, по крайней мере, выделить российские особенности «вертикальной интеграции». На Западе компания-интегратор приобретает высоко специализированную ферму для получения контроля над производством и сбытом конкретного товара в рамках узкой вертикальной товарной цепочки. В России специализированный переработчик сырья или поставщик средств производства приобретает диверсифицированное коллективное хозяйство со сложным севооборотом, занятое производством десятков наименований товаров. Новый владелец должен заниматься всеми выращиваемыми культурами или же резко изменить структуру хозяйства, включая севооборот и животноводство, что требует значительных капиталовложений. Второе значительное различие связано с нагрузкой в виде социальной инфраструктуры и многочисленных социальных обязательств перед селянами (своего рода сельский «социальный договор»). Наконец, если сравнивать с западным сельским хозяйством, процесс интеграции принимает иные формы и вовлекает иные вертикальные товарные отрасли.

---

<sup>12</sup> См. более подробно у Рьлько (1999)

## **Специализация по продуктам и производственные модели**

Новые модели хозяйствования получили широкое распространение в производстве наиболее ликвидных и рентабельных товаров. Если взять рассматриваемых в данной работе операторов, то наиболее популярными культурами для них являются подсолнечник, продовольственная и фуражная пшеница, кукуруза и сахарная свекла. Есть примеры выращивания и других злаковых культур, специальных культур (specialty crops), овощей и картофеля. В животноводстве некоторые мясоперерабатывающие компании приобретают откормочные хозяйства. Молокозаводы заключают сложные договоры о совместной деятельности с производителями молока. Ниже приводятся несколько примеров вертикальных отношений, выстраиваемых новыми операционными компаниями.

### **Колосовые зерновые, кукуруза и масличные семена**

В западных странах производство зерновых и масличных культур представляет собой наименее (организационно) интегрированные отрасли сельского хозяйства. Напротив, особенностью нынешней ситуации в России является концентрация новых моделей хозяйствования и интеграционных новшеств в указанных отраслях. По моему мнению, эта особенность может быть объяснена сочетанием двух факторов:

1. Относительным сравнительным преимуществом производства зерновых и масличных культур над производством прочих культур и животноводством.
2. Неполнота рынков и нехватка классических инструментов управления рисками, связанных с функционированием фьючерсных рынков стимулируют развитие организационной интеграции, призванной частично компенсировать эти недостатки.

Некоторые части Европейской России, Южный Урал и даже Западная Сибирь имеют существенные преимущества в сравнении со многими мировыми другими регионами сельскохозяйственного производства: здесь можно выращивать как колосовые культуры и кукурузу, так и масличные (подсолнечник). Это позволяет продлить сезон производства и продолжительность использования сельскохозяйственной техники. Например, на Юге России зерноуборочные комбайны можно использовать с конца июня до середины ноября. Зерновые сеялки могут использоваться как в период весенней, так и осенней посевных кампаний. Именно поэтому, даже специализированные зернопроводящие и мукомольные хозяйства вовлекаются в диверсифицированное сельскохозяйственное производство с удлинением сезона полевых работ. Предварительный технический анализ показывает, что Россия обладает сравнительными преимуществами, как кратко-, так и долгосрочного характера в области производства колосовых и подсолнечника (необходимы дальнейшие исследования).

### **Сахарная свекла**

В секторе производства сахарной свеклы каждое из 5 крупнейших российских перерабатывающих предприятий пытается запустить сложные проекты по развитию сырьевой базы, хотя их суммарные инвестиции в сельское хозяйство остаются на относительно скромном уровне. Наибольшее распространение получило создание МТС сахарорафинадными заводами и заключение договоров земельной аренды. Можно привести пример, когда одна из компаний приобрела комплект подержанного иностранного оборудования и заключила соглашения с крупными иностранными поставщиками удобрений, сельскохозяйственных химикатов и семян. В 2000 г. посев был произведен вокруг предприятия в Краснодарском крае на площади 500 га. Суммарные инвестиции (в основные средства и оборотный капитал) составили 1,3 млн. долл. или 2400 долл. на гектар. Средняя урожайность составила 45 т/га (чистый вес на перерабатывающем предприятии). Суммарная операционная прибыль составила 300 тыс. долл. Вдохновленная этим результатом, в 2001 г. компания разрабатывает аналогичный проект с другим предприятием в Центральном Черноземье. По плану предполагается утроить суммарные обрабатываемые площади к 2002 г.

## **Производство молока и молочных продуктов**

В течение 90-х годов российский сектор молочного животноводства пережил резкое сокращение молочного стада и производства молока. В последнее время рост конечного спроса и жесткая конкуренция за молочное сырье между 4 ведущими перерабатывающими компаниями (3 из которых представляют ведущие европейские бренды) стимулировала массированное наступление производителей в молочной отрасли. Крупному российскому молочному концерну удалось закупить оборудование для ферм на условиях соглашения с отложенной оплатой под частичную гарантию, предоставленную иностранным производителем оборудования иностранному банку. Затем оборудование было передано в аренду (на 5 лет с последующим выкупом) местным коллективным хозяйствам – традиционным и наиболее надежным поставщикам молока – которые согласились принять участие в проекте. Платежи осуществляются по графику в рассрочку сырым молоком. Довольный многообещающими результатами концерн намерен повторить применение этой схемы в нескольких других регионах. МФК Всемирного банка разрабатывает несколько иную схему. МФК, банк и производители продуктов питания создают отдельную лизинговую компанию в агробизнесе для сдачи в аренду сельскохозяйственной техники заранее выбранным надежным поставщикам сырья.

### *Вопросы организации, управления и трудовых отношений*

Рассматриваемые компании применяют самые разнообразные подходы к вопросам управления сельскохозяйственными проектами и трудовым отношениям в зависимости от занимаемого ими места в отрасли. Крупнейшие компании, т.е. операторы, которые взяли под контроль огромные сельскохозяйственные угодья площадью в десятки тысяч гектаров и вложили средства в многочисленные хозяйства, пытаются создать «сельскохозяйственные холдинговые» компании. Этот процесс только начинается и далек от завершения. Естественным ограничивающим фактором является отсутствие в России удовлетворительного законодательства о холдинговых компаниях и в частности проблема двойного налогообложения. Еще одним препятствием является Указ Президента от 1993 г., устанавливающий формальные ограничения на создание сельскохозяйственных холдингов. Поэтому, в реальности все рассмотренные «холдинги» являются официально и неофициально аффилированными компаниями.

Обычно высшие руководители компаний не имеют сельскохозяйственного опыта и принадлежат к слою так называемых «новых русских». Ведущие специалисты по маркетингу и финансам - обычно горожане, имеющие общее несельскохозяйственное образование. Обычно компании привлекают технических советников/специалистов со специальным сельскохозяйственным образованием для выдачи рекомендаций относительно того, что можно сделать в хозяйстве в плане производственных процессов. На низовом уровне лучших из имеющихся управленцев набирают в сельской местности или в близлежащих городах.

Водителей и механизаторов отбирают из числа наиболее надежных селян (один оператор ежедневно привозит водителей комбайнов и тракторов из областного центра, расположенного в 60 км от полей хозяйства). Операторы внешнего подряда часто нанимают городских инженеров или техников для управления парком сельскохозяйственных машин. Наше исследование подтверждает озабоченность других авторов качеством сельского населения и крайней недостаточностью того, что можно назвать «сельским человеческим капиталом», как одним из наиболее важных факторов, сдерживающих экономический рост. Все 16 рассмотренных компаний жаловались на огромные трудности с подбором квалифицированных и надежных работников. Современных управленцев бухгалтеров и экономистов в сельском хозяйстве крайне мало. Некоторые компании (в особенности те, которые управляются иностранными фирмами) жалуются на нехватку квалифицированных агрономов (необходимо дальнейшее изучение этого вопроса).

Видимым последствием появления новых операторов является резкое сокращение номинальных сельскохозяйственных работников (необходимо дальнейшее изучение этого вопроса).

## **Рынки факторов производства и новые операторы**

В отличие от системы сбыта сельскохозяйственной продукции, организация и функционирование российских рынков сельскохозяйственных средств производства изучены недостаточно, как в плане сбора эмпирических данных, так и анализа.

В двух словах рынки факторов сельскохозяйственного производства в России можно описать как разреженные и неполные рынки. Более того, термин неполный рынок не совсем адекватен, так как мы имеем дело не только с отсутствием или ограниченной доступностью ключевых составляющих, инструментов и механизмов рынка, но часто и с враждебными рынку действиями федеральных и региональных органов власти.

Неполнота рынка и отклонения от характеристик современного рынка факторов производства могут быть условно сведены в две широкие категории:

- Недостаточное развитие трех главных составляющих рынка: институциональной структуры (пофирменной организации отраслей), рынков капитала и каналов физической доставки
- Недостаточное развитие вспомогательной рыночной инфраструктуры.

Институциональная структура современного рынка средств производства характеризуется олигополистической структурой обрабатывающей промышленности (включая возможный доступ к иностранным поставщикам), развитой сетью частных дилеров/дистрибуторов и надежной базой конечных потребителей. С начала 90-х годов все эти составляющие в России отсутствовали. Начальные условия рынка характеризовались монополистической структурой российских предприятий, отсутствием сети частных дилеров/дистрибуторов и конечных потребителей с платежеспособным спросом, равно как и отсутствием какого-либо рыночного опыта и кредитной истории.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой убеждает нас в том, что рынки сельскохозяйственной техники являются не столько товарными рынками, сколько рынками капиталов. Решающим фактором служит наличие долгосрочных финансовых ресурсов и соответствующих институтов, схем и инструментов. В развитых странах большинство сделок на покупку машин совершаются на условиях рассрочки оплаты, совпадающей по срокам с расчетным сроком эксплуатации оборудования. В России ни один из банков и ни одна государственная лизинговая программа были не в состоянии хотя бы рассмотреть возможность такого долгосрочного финансирования даже для самых надежных клиентов.

Опыт стран с развитой экономикой также убеждает нас в том, что рынки факторов производства являются рынками услуг, ориентированными на извлечение максимальной прибыли вдоль всей вертикальной цепи производства. В России отсутствовали эффективные каналы предоставления услуг и поставок.

Помимо трех основных компонентов, участники российского рынка средств производства сталкиваются с недостаточным развитием прочих элементов вспомогательной инфраструктуры рынка, прямо или косвенно связанных с рынками средств производства, таких как:

- Вторичное финансирование и ликвидные рынки подержанной техники и запасных частей;
- Система рыночной информации и продвижения продукции (такие как проведение официальных сравнительных испытаний сельскохозяйственной техники и публикация их результатов и др.);
- Законы, защищающие права собственности и залога;
- Средства и инструменты снижения риска неурожая (страхование урожая и выплаты в случае потери урожая);

- Возможность прогнозирования и хеджирования цен на сельскохозяйственные товары (с помощью фьючерсных рынков);
- Обоснованное и прозрачное государственное регулирование рынка средств производства.

В течение 90-х годов многие руководители и научные работники в секторе агробизнеса постоянно жаловались на рост диспаритета цен при сокращении государственной финансовой поддержки как на ключевые факторы сокращения предложения и снижения потребления средств производства. Предварительный анализ убеждает нас в том, что вкратце описанная выше ситуация с *неполным рынком* сыграла не менее важную роль в том, что переход к рыночной системе оказался таким болезненным и трудным.

Тем не менее на протяжении 90-х годов произошли и многочисленные положительные сдвиги. Благодаря общим рыночным реформам и либерализации рынка сельскохозяйственные производители и другие участники рынка получили возможность интегрироваться в мировую систему агробизнеса. Это хорошо заметно на примере российской отрасли химических средств защиты сельскохозяйственных культур.

Для изучения вертикальной отрасли товарного производства мы подробно рассмотрим три основных составляющих рынка: *институциональную структуру, финансовые механизмы и каналы поставки (сбыта)*

Отрасль сельскохозяйственных химикатов является одной из ключевых составных частей современного коммерческого сельскохозяйственного производства. Из-за почти 4-х кратного снижения поставок в 90-е годы сельское хозяйство России ежегодно теряет сотни миллионов или даже миллиарды долларов в результате нашествия саранчи и других вредителей растений, различных заболеваний растений и т.д.<sup>14</sup>

Кризисные условия 90-х годов привели к существенному ухудшению показателей отрасли. На фоне шока от непропорционального роста затрат в сравнении с ценами начала 90-х годов, большинство товарных хозяйств переключились на производственную схему, предусматривающую *минимальные закупки средств производства*. Более того, из покупных средств производители стараются не приобретать или снизить приобретение тех, которые – по их мнению – имеют меньшее значение. Обычный перечень закупок хозяйства по степени приоритетности выглядит следующим образом:

- ГСМ;
- семена;
- услуги внешнего подряда;
- «спасательные» сельскохозяйственные химикаты;
- удобрения;
- другие сельскохозяйственные химикаты и т.д.

Как известно, большинство хозяйств лишились доступа к банковскому финансированию и переключились на долгосрочные бартерные соглашения (натуральные платежи сельскохозяйственной продукцией за полученные до уборки урожая кредиты).

Положение дел с производственной дисциплиной («агротехнология») ухудшалось параллельно с износом основных средств. В течение 90-х годов руководители хозяйств руководствовались своим собственным перечнем очередности оплаты по задолженности: в первую очередь, частным поставщикам горючего и семян (в противном случае, в следующий раз не будет ни горючего, ни семян), во вторую очередь внешним подрядчикам, затем региональному правительству.

Параллельно с этим такие кредиторы, как поставщики ГСМ и региональные правительства развивали технологию «выколачивания» долгов из хозяйств. Поэтому, с

---

<sup>14</sup> По самым приближенным оценкам, только лишь недостаточная обработка полей от клопов вызывает ежегодные потери в размере 150-180 млн. долл.



точки зрения приоритетности выплаты долгов в глазах руководителей хозяйств отрасли сельскохозяйственных химикатов отошла на второй план.

Другой особенностью отрасли защиты сельскохозяйственных культур были ее тесные взаимоотношения с внешними рынками средств производства. Российская промышленность защиты сельскохозяйственных культур традиционно зависела от импортных поставок готовой продукции (включая активные и насыпные ингредиенты, бутылки, упаковочные материалы, ярлыки и т.д.), производившейся узкой группой ведущих многонациональных агрохимических компаний, таких как Novartis, Monsanto, Dow Chemical, DuPont, Aventis, Zeneco, Sumitomo и т.д. Несколько российских химических заводов производили узкий ассортимент аналоговых продуктов, но по качеству эта продукция не могла конкурировать с импортной, и ее производство было прекращено.

«Потребности» хозяйств в отдельных пестицидах аккумулировались на районном, а затем на областном уровне и после этого корректировались и утверждались центральным правительством. К началу 90-х годов импорт осуществлялся через государственную компанию. Закупки производились либо на условиях полной предоплаты, либо под гарантию федерального правительства. Химикаты поставлялись в виде конечного продукта, готового к применению в хозяйстве. Внутренние поставки осуществлялись через систему государственных лицензированных оптовых складов на региональные склады и далее на государственные станции защиты сельскохозяйственных культур, агрохимические предприятия или колхозы. Для облегчения совершения сделок каждая иностранная компания имела небольшое представительство в России, укомплектованное иностранцами. Какие-либо российские фирмы, полностью принадлежащие иностранным агрохимическим компаниям, или же СП с такими компаниями отсутствовали.

В течение 90-х годов централизованная система импорта претерпела значительные изменения. В период между началом 90-х годов и финансовым кризисом 1998 г. вслед за либерализацией внутренних рынков, иностранные компании стали создавать российские предприятия со 100% иностранным участием для того, чтобы получить возможность продавать свою продукцию внутри страны. Была организована сеть специализированных складов для химикатов. Вместо одного канала поставки появилось по меньшей мере 5 (условных) рыночных каналов:

- централизованные квази-государственные закупки;
- продажи фирмам, уполномоченным правительствами субъектов Федерации;
- прямые продажи конечным пользователям;
- продажи через сделки проектного финансирования;
- продажи через появившихся частных дистрибуторов.

*Централизованные закупки федеральным правительством.* Этот канал постепенно утрачивал свою долю рынка и объемы поставок из-за уменьшения средств, выделяемых для этой цели федеральным бюджетом. Первоначально на государственную уполномоченную корпорацию приходилось 100% импорта. Пестициды распределялись через систему центральных складов. В середине 90-х годов было введено важное новшество. Российское правительство объявило конкурс среди иностранных поставщиков на производство конечного продукта в России из промежуточных компонентов. Несколько российских химических заводов получили право на переработку сырья в готовый продукт. Руководство государственной компании заключало индивидуальные соглашения с выбранными иностранными компаниями, после чего были выданы лицензии и подписаны технические соглашения с российскими предприятиями. Таким образом, химические предприятия стали контрагентами тех иностранных компаний, которые выиграли конкурс. Задача продажи готовых пестицидов внутренним потребителям перешла к этим предприятиям.

Еще одно поворотное решение правительства было принято под давлением российского химического и сельскохозяйственного лобби. Учитывая трудности с продажей готовой

продукции с российских химических заводов, правительство ввело субсидии сельскохозяйственным производителям в отношении пестицидов, переработка которых в конечную форму производилась в России. Внешне это решение имело двоякую цель: стимулировать иностранные предприятия к развертыванию производства в России и производить пестициды, доступные более широкому кругу российских хозяйств. Квоты на производство продукции и уровни субсидирования определялись таким образом, чтобы разница в оптовой цене между импортными и упакованными в России пестицидами составляла порядка 40%. В результате этого решения рынок защиты сельскохозяйственных культур был поделен на *два неравных конкурирующих сегмента*: субсидированные и не субсидированные (импортируемые напрямую) пестициды. Некоторые иностранные компании приняли решение присоединиться к этой квази-государственной программе. Им удалось заключить соглашение с государственной компанией и начать поставку в Россию промежуточных компонентов для традиционных продуктов-дженериков или брэндов. Другим компаниям не удалось выиграть конкурс на участие, и они были вытолкнуты на периферию рынка. Многие линии продуктов, пользовавшихся устойчивой популярностью на российском рынке, не присоединились к этой программе, потому что фирмы не хотели раскрывать свои производственные секреты или же участие в программе было экономически неоправданным или рискованным. Из-за бюджетных трудностей федеральное правительство постепенно сокращало как количество продуктов, разрешенных для участия в программе, так и размеры субсидий. Кроме того, ухудшение платежной дисциплины со стороны российских химических предприятий снизило привлекательность этого рыночного канала.

В целом к 1998 г. доля централизованных закупок составляла порядка 30-40% от общего объема рынка химикатов.

*Продажи фирмам, уполномоченным администрациями субъектов Федерации.* Еще одним заметным каналом сбыта являлась реализация компаниям-операторам, назначавшимся органами власти субъектов Федерации. Реализация осуществлялась на условиях довольно скромной предоплаты, а остальная часть суммы обеспечивалась средствами регионального бюджета или гарантиями компаний-операторов (если в качестве региональных операторов выступали хорошо капитализированные фирмы, такие как нефтегазовые предприятия). В исключительных случаях в качестве обеспечения могли служить даже гарантийные письма районных властей. Обычно никакого дополнительного обеспечения не требовалось. В рамках данной схемы продукция ввозилась в страну, поступала на расположенные в РФ склады фирм и оттуда направлялась в регионы.

*Прямая реализация конечным потребителям* – крупнейшим и наиболее рентабельным хозяйствам. До кризиса значение данного канала среди всех международных химических компаний, работавших на российском рынке, стремительно росло. На его долю приходилось до 50% всего объема реализации некоторых фирм. Компании вели усиленные поиски в регионах, пытаясь найти и установить деловые отношения с наиболее крепкими и надежными коллективными и единоличными хозяйствами. Тогда не существовало ни практики сбора сведений (досье) о заемщиках, ни обращения в агентства по установлению кредитных рейтингов. Местные банки либо не располагали такой информацией, либо не хотели ее предоставлять. Что касается официальных финансовых показателей хозяйств, то фирмам было хорошо известно, что такие показатели мало что значат. Поэтому им приходилось довольствоваться слухами, беседами с руководителями соседних хозяйств и представителями районных властей (игравшими очень важную связующую роль), внешним видом хозяйств и собственной интуицией. Схема оплаты была еще менее надежной, чем в случае с региональными администрациями: небольшая предоплата и коммерческие условия кредитования по остальной части долга. Никакого обеспечения обычно не требовалось, поскольку фирмы не верили в российскую правовую систему и стремились сократить свои затраты на

оформление документации и другие операционные издержки. «На простом рынке действенными могут быть только простые решения», говорили руководители фирм. В целом процент возврата был вполне удовлетворительным, однако круг участвующих хозяйств был очень узок, а операционные издержки чрезвычайно высоки.

*Реализация посредством деятельности по проектному финансированию.* Отдельные иностранные агрохимические фирмы и фирмы, занимающиеся агробизнесом, стали участниками пилотных схем проектного финансирования. Такое решение их побудили принять различные причины. Ассортимент пестицидов, выпускаемых некоторыми компаниями, был недостаточно широк для удовлетворения всех сезонных потребностей и охвата всех видов продукции хозяйств. Поэтому им приходилось привлекать потенциальных покупателей иными способами, а именно: комплексными технологическими решениями. Другие компании остро нуждались в отборном высококачественном сырье. Были и такие фирмы, которые стремились сломать вышеописанную модель поведения хозяйств (когда они были «кредиторами последней очереди») и стать «единственным кредитором» хозяйства.

Так или иначе, такие компании, как Monsanto, Cargill, Hydro Agri и ряд других занялись реализацией проектов. Фирма Monsanto организовала проект прямых поставок в хозяйства, предусматривавший поставку хозяйствам так называемого минимального «технологического пакета», включающего в себя сельскохозяйственные машины и пестициды. Фирма Cargill заключила стратегический союз с Monsanto и организовала проект поставок «до ворот хозяйства», который помимо машин и пестицидов, поставлявшихся Monsanto, предусматривал также поставки удобрений, семян гибридов и топлива. Проекты предусматривали также оказание агрономической и агротехнической помощи.

Результаты реализации пилотных проектов неоднозначны. Операционные издержки оказались весьма высокими. Помимо дорогостоящего предпроектного обследования и анализа состояния хозяйств, фирмам приходилось заниматься закупками и координацией поставок средств производства в каждое товарное хозяйство, а затем получать и сбывать урожай, чтобы выручить свои деньги. Кроме того, хозяйства не всегда проявляли лояльность по отношению к фирмам: если какой-либо ингредиент можно было дешевле купить на рынке, они тут же покупали его, нарушая тем самым целостность проекта. И, наконец, фирмам приходилось нести большие расходы на защиту собранного урожая от других кредиторов, в том числе от налоговых органов.

*Реализация через вновь создаваемые компании дистрибуторов.* Развитая система частных дистрибуторов и дилеров является одним из ключевых условий эффективного функционирования системы снабжения сельских хозяйств средствами производства. В странах с развитой рыночной экономикой она является ведущим институциональным и физическим каналом поставок. Однако вначале реформ такая система в России не существовала. Приватизированная снабженческая сеть (региональные станции защиты растений и др.) не могла служить основой для развития частной оптово-распределительной системы, поскольку штаты ее были укомплектованы государственными чиновниками и техническими специалистами, у которых отсутствовала необходимая рыночная мотивация. Частная оптово-распределительная сеть начала появляться только в середине 90-х годов. Некоторые компании, не имевшие давних традиций работы и мощного лобби в России, решили опереться на вновь создаваемые частные оптовые компании и оказать им поддержку. Другие компании пошли по тому же пути, но двигались более медленными темпами. Оптовики представляли собой в основном региональные компании, которые смогли создать специализированные агрохимические склады и получить все необходимые лицензии и разрешения. Схемы реализации через оптовиков были, как правило, более надежными, чем вышеупомянутые варианты, т.к. предусматривали полную предоплату или предоплату значительной части суммы. Но при этом оптовики получали значительную скидку с преysкурантной цены. Работа через оптовые фирмы позволила агрохимическим

компаниям расширить местную клиентскую базу. Дистрибуторы могли проводить обследования и анализ состояния хозяйств и полностью взять на себя риск невозврата средств.

Таким образом, вся отрасль работала в основном на основе схем небанковского финансирования без использования кредитного обеспечения.

Финансовый кризис 1998 г. оказал серьезное негативное влияние на функционирование вышеописанной системы. Появились проблемы с возвратом администрациями средств участвующим агрохимическим компаниям (поскольку цены на пестициды были установлены в долларах, тогда как хозяйства платили в национальной валюте, обесценившейся в 4 раза). Те же проблемы вызвали массовые неплатежи по всем квази-частным и частным каналам поставок. Совокупный просроченный долг основным агрохимическим компаниям превысил 150 млн. долл., что равно годовому оптовому обороту отрасли.

Осознание изменений и попытки приспособиться к новым условиям наблюдались по всей вертикали. Большие изменения произошли в рамках квази-государственного канала. Федеральное правительство продолжает осуществлять программу субсидирования производителей, хотя перечень включенных в нее видов продукции был сужен до так называемых товаров стратегического резерва. Объем субсидий устанавливается на основе специальных критериев (однако это не способствовало повышению эффективности системы установления цен). В целом доля квази-государственного канала по некоторым оценкам снизилась до 15-20%.

Федеральная программа субсидий для производителей подвергается острой критике со стороны большинства участников рынка и даже со стороны отечественных компаний-операторов государственной программы. «Нас могут включить в программу на этот год, а на следующий год выкинуть из нее», - сказал руководитель одной из крупнейших и наиболее успешно работающих российских компаний-операторов. – «Все должны находиться в равных условиях».

Другим существенным недостатком нынешних рыночных условий является широкое распространение продуктов-дженериков, а также «серых дженериков». Последние представляют собой продукцию, продаваемую без разрешения владельца лицензии, что можно расценить как нарушение авторских прав. Эта продукция в основном поступает из Китая и Индии. Конечные потребители покупают ее, т.к. она продается значительно дешевле, чем фирменная продукция. Однако эффективность ее применения весьма сомнительна ввиду низкого или непроверенного качества и показателей безопасности. В целях снижения затрат иностранные химические компании перебазируют некоторые производственные процессы, создающие добавочную стоимость, такие, как упаковка, маркировка и производство неактивных ингредиентов, на территорию России. Наиболее успешно работающие российские дистрибуторы, которым удалось выжить в условиях кризиса, приобрели контрольный пакет акций некоторых отечественных химических заводов. Ряд оптовых компаний стали весьма заметными игроками на внутреннем рынке и стараются развивать собственную систему поставок. Одна компания – Dupont – создала небольшое производственное СП с участием российского партнера.

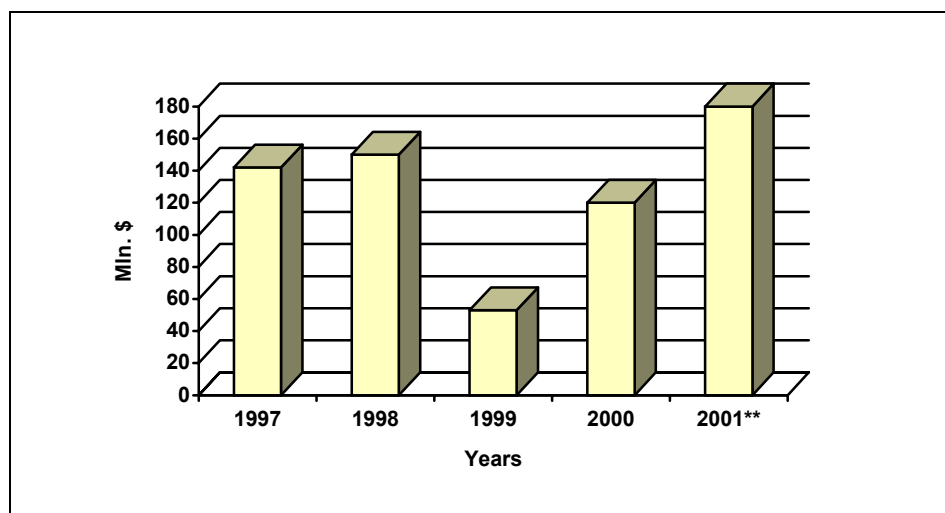
Произошло серьезное изменение квази-частных и частных каналов. Прекратились поставки под гарантии региональных и муниципальных властей.

Большинство инициатив в области проектного финансирования и прямых поставок конечным потребителям было заморожено. Некоторые компании решили работать в регионах только с 1 – 2 хозяйствами на регион, используя их в качестве «показательных хозяйств», где можно проводить обучение и опыты с применением новых пестицидов и методов обработки земли, а также организовывать «дни поля». В исключительных случаях практиковались прямые поставки, но на условиях предварительной оплаты значительной части суммы и предоставления более или менее надежного обеспечения для остальной части.

Произошло переосмысление роли оптово-распределительной сети. Оптовые компании рассматриваются теперь как основной и наиболее перспективный канал поставок, хотя разреженность и узость рынка служат своего рода высоким входным барьером. Многие специализированные оптовые компании не смогли выстоять в условиях кризиса. Наиболее перспективными партнерами считаются высоко капитализированные диверсифицированные фирмы с широким спектром деятельности в сфере агробизнеса, занимающиеся оптовыми поставками средств защиты растений. В последнее время многие из них пришли в сельское хозяйство. Однако от них трудно получить надежное обеспечение (в форме несельскохозяйственных активов). Тем не менее, новые схемы финансирования с участием оптовиков предусматривают предоплату значительной части суммы и предоставление высоко ликвидного обеспечения для остальной части. Были возобновлены переговоры с российскими коммерческими банками с тем, чтобы вовлечь их в финансирование деятельности по защите растений. Как уже упоминалось ранее, традиционно банки неохотно предоставляют средства для финансирования поставок химикатов для сельского хозяйства, поскольку средства, израсходованные на закупку пестицидов, хозяйства обычно возвращают во вторую очередь. Поэтому первоочередной задачей на данный момент является кардинальное изменение подобного отношения и обеспечение поддержки нарождающейся отечественной оптово-распределительной системы со стороны банков.

И, наконец, после кризиса так называемые «инвесторы» стали крупнейшими потребительскими компаниями и движущей силой рынка средств защиты растений. «Инвесторами» являются крупнейшие и наиболее капитализированные новые сельскохозяйственные операторы.

*РИСУНОК 4. ПОСТАВКИ СРЕДСТВ ХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ\**



\* первый оптовый уровень

\*\* прогноз

Источник: отраслевые источники

Наши последние исследования подтверждают ранее сделанные предварительные наблюдения: новые модели производства, как правило, привлекают капитал в отечественное сельское хозяйство или тесно связаны с притоком капитала. Все 16 исследованных компаний за последние 3 года вложили значительные средства в основные сельскохозяйственные фонды. Половина этих компаний обзавелись (на праве собственности, на условиях аренды с правом последующего выкупа или в рассрочку) сельскохозяйственной техникой иностранного производства, а 5 из них применяют химикаты зарубежного происхождения. Таким образом, доля хозяйств, применяющих иностранные средства производства здесь значительно выше, чем в среднем по традиционным хозяйствам.

В рамках описанной выше белгородской модели, новые интеграторы внесли в акционерный капитал новых предприятий от 450 млн. до 1 млрд. руб. (примерно 40 млн. долл.) в виде основных средств. Они приобрели 636 тракторов, 290 зерновых комбайнов, 500 культиваторов и около 6000 единиц другой сельскохозяйственной техники и оборудования. К числу наиболее заметных инвесторов/вкладчиков относятся ЭФКО (фирма добившаяся значительных успехов в производстве растительного масла), Русагро (крупная российская фирма, занятая в производстве сахара и других отраслях агробизнеса), Старооскольский ГОК (крупный российский металлургический комбинат). ЭФКО удалось объединить новые приобретенные хозяйства с существующими уборочными комплексами, работающими на условиях внешнего подряда<sup>11</sup>.

На фоне расширения инвестиций появляются различные варианты экономической и технологической стратегии. Некоторые компании вкладывают значительные по объему средства в современные технологии и технику западного производства. Одна из исследованных компаний недавно заключила долгосрочную сделку на сумму 20 млн. долл. с несколькими иностранными и отечественными производителями на поставку современного производственного оборудования для своих хозяйств. Другие компании предпочитают использовать сельскохозяйственную технику только российского производства или производства стран СНГ как менее сложную в эксплуатации и гораздо более дешевую. «Местные сельскохозяйственные угодья находятся в плачевном состоянии. Нужны годы интенсивной обработки для повышения продуктивности. Урожайность будет оставаться низкой еще довольно долго. В таких условиях дополнительная выгода от использования иностранных комбайнов вместо российских комбайнов «Дон-1500» (стоимость которых в 2,5 раза ниже – Д.Р.) не покрывает их значительно более высокую стоимость», - считает один из управляющих. В большинстве случаев фирмы применяют гибкую стратегию, используя технику как местного, так и иностранного производства.

Новые несельскохозяйственные участники имеют большие преимущества и значительно более широкий доступ к рынкам капитала и средств производства по сравнению с «традиционными» хозяйствами. Во-первых, их сельскохозяйственные предприятия в основном зарегистрированы как фермерские хозяйства и соответственно пользуются налоговыми льготами и привилегиями, предоставляемыми в рамках государственных программ (**Вставка 4**). Во-вторых, крупные компании могут добиваться значительной экономии на масштабах благодаря скидкам с цены на средства производства, предоставляемым в случае централизованных закупок. И, наконец, новые участники в массе своей являются высоко капитализированными компаниями и могут предоставлять в качестве обеспечения товары, векселя, обеспеченные движимым имуществом, счета и другие инструменты.

#### *ВСТАВКА 4*

Топливо- и газоснабжающее предприятие контролирует хозяйство площадью 9 тыс. га как принадлежащую ему на 75% дочернюю компанию. Являясь сельскохозяйственным предприятием, хозяйство освобождено от уплаты налога на прибыль и ряда других налогов. Владелец использует схему с использованием так называемого сложного обеспечения, включающую в себя сельскохозяйственные и несельскохозяйственные активы (в т.ч. местные запасы топлива). Соглашения о предоставлении обеспечения используются в двух целях. Во-первых, компания получает от участвующего в соглашении

---

<sup>11</sup> Очевидно, компании удалось достичь некоторых впечатляющих результатов. Согласно официальной статистике, по сравнению с предшествующим годом урожайность зерновых в 20 приобретенных хозяйствах выросла от 10 до 100% (в соседних хозяйствах урожайность осталась практически на том же уровне). Возможно двоякое объяснение этого явления: а) повышение технологической дисциплины (ЭФКО направило в каждое хозяйство профессиональных управленцев-специалистов по сельскому производству). б) меньшее количество зерна было украдено с полей и территории хозяйства.

коммерческого банка сельскохозяйственные кредиты на пополнение оборотных средств под льготную процентную ставку в рамках федеральной государственной программы. Процентная ставка по кредиту в этом случае составляет 7% годовых. Для сравнения: ставка рефинансирования Центрального Банка составляет 25%, а прогнозный уровень инфляции - 18-20%. Из 23 коллективных хозяйств в районе только 3 (включая вышеупомянутое) удовлетворяют требованиям банков для участия в программе льготного кредитования.

Во-вторых, банк предоставляет гарантии поставщикам сельскохозяйственной техники на более длительный срок (3 года). Для вышеупомянутого топливно- и газоснабжающего предприятия гарантия обходится в 2% вместо 5-6% для высоко капитализированных перерабатывающих пищевых предприятий и 8-10% для успешно функционирующих сельскохозяйственных предприятий без участия несельскохозяйственного капитала.

Деятельность частных компаний-участников рынка средств производства в рамках вертикальных товарных рынков направлена на смягчение высоких рисков и разработку взаимовыгодных схем поставки и использования средств производства, соответствующих ситуации, которая по-прежнему характеризуется разреженным и неполным рынком.

На протяжении большинства последних лет многие вновь создаваемые компании-посредники и предприятия оптовой торговли включались в сельскохозяйственное производство и становились так называемыми новыми операторами сельских хозяйств. Тем самым они стремятся снизить риск невозврата средств сельскими хозяйствами, транзакционные издержки и, наконец, не упустить возможность включиться в растущий прибыльный бизнес, каким становится сельское хозяйство.

Самые передовые компании разрабатывают инновационные инструменты управления риском для применения во взаимоотношениях с самостоятельными хозяйствами. В качестве примера приведем краткую информацию о так называемых *«соглашениях о праве на уборку урожая»*. В России подобное соглашение впервые было введено «ОАО ДреВо» – совместным предприятием по сельскому хозяйству и агробизнесу в составе «Луис Дрейфус Восток», ЕБРР и российских партнеров в Воронежской области и Ставропольском крае. Соглашение предусматривает предоставление в кредит средств производства до начала сезона сбора урожая в обмен на право сбора урожая комбайнами кредитора. Таким образом, кредитор «закрывает» урожай и защищает его от других кредиторов, обладающих правом требования в отношении урожая. Мы считаем саму схему и ее многочисленные возможные варианты очень перспективными.

Еще один способ смягчить недостатки рынка средств производства и рынка капиталов – это создание стратегических партнерств с *компаниями-покупателями сельскохозяйственного сырья*<sup>18</sup>. Наше последнее исследование показало, что сильнейшие региональные хозяйства и наиболее успешно работающие в сфере агробизнеса интегрированные компании своими достижениями обязаны участию в стратегических партнерствах с надежными фирмами, являющимися *конечными потребителями* продукции, и *иностранными торговыми компаниями*. От операторов в рамках указанной схемы отношений требуется осуществление контроля над хозяйствами. В свою очередь, компании-покупатели готовы выполнять роль откупщиков и покрывать для операторов часть риска неисполнения обязательств. Откупщики гарантируют покупку фиксированного количества сельскохозяйственной продукции в будущем не ниже минимально оговоренной цены. Это позволяет привлекать займы в российских и иностранных банках на пополнение оборотных средств для финансирования полевых

---

15 Более подробная информация содержится в исследовании ЕБРР (2000 г.).

работ. Чтобы воспользоваться преимуществами товарного обеспечения, применяются весьма сложные схемы, в которых участвуют страховые и перестраховочные компании, иностранные компании-оценщики и коммерческие складские хозяйства. Естественным ограничением для таких схем служит наличие в регионе надежного конечного потребителя сельскохозяйственной продукции (компаний по переработке продовольственной продукции) или иностранной торговой компании.

### **Приоритетные направления будущих исследований**

Российская статистика в области сельского хозяйства и агробизнеса нуждается в коррекции, т.к. не отражает новые производственные модели и функции. Одна интересная попытка в этой области была сделана недавно в США в исследовании, посвященном типологии американских фермерских хозяйств.<sup>19</sup> Как ни удивительно, но американские специалисты по экономике сельского хозяйства, пытаясь переосмыслить последние события в сельскохозяйственном секторе США, сталкиваются с аналогичными проблемами.

Меры государственного регулирования сельского хозяйства должны адекватно отражать меняющуюся институциональную структуру отечественного коммерческого сельского хозяйства. Например, необходимо заново осмыслить, кто является сельскохозяйственным производителем и нуждается в государственной поддержке. Целесообразно ввести термин «сельскохозяйственный оператор». *Настоящим* сельскохозяйственным операторам должны предоставляться конкретные налоговые льготы.

Критерии включения в программы государственного субсидирования должны быть скорректированы (так, например, в настоящий момент сельскохозяйственные предприятия с участием иностранного капитала исключены из ряда программ государственных субсидий, что выглядит абсурдным решением).

Отсутствие прозрачного законодательства в области рынка земли на деле многократно увеличивает риск вложений в сельскохозяйственный сектор для законопослушных и добросовестных инвесторов и открывает дорогу новоявленным «ковбоям» от предпринимательства.

Отсутствие эффективного законодательства в области обеспеченных сделок в сельском хозяйстве, а также эффективного правоприменения создает серьезный барьер на пути развития системы частного сельскохозяйственного кредитования и финансирования и мешает внедрению привлекательных инструментов финансирования.

Следует внимательно изучить многочисленные сложные социальные последствия происходящих изменений для села.

Можно ли говорить о неизбежности «победы» «российского латифундизма»? Какие ограничения юридического характера необходимо ввести в отношении крупнейших сельскохозяйственных корпораций, принадлежащих как сельскохозяйственным предприятиям так и несельскохозяйственным компаниям? Поскольку в обозримом будущем развитие скорее всего пойдет именно по такому сценарию, то какова должна быть внутренняя организационная структура подобных хозяйств? Особое значение в этом случае приобретают вопросы *управляемости* и обеспечения «непрерывного служения» ферме. Какие стимулы и мотивация должны существовать для руководства и рядовых сотрудников таких горизонтально и вертикально интегрированных структур?

---

16 Р. Хопп и др. (2001 г.). Американские исследователи предлагают изменить классификацию фермерских хозяйств следующим образом: небольшие семейные фермы (включая фермы с ограниченными ресурсами, фермы пенсионеров, рекреационные фермы, фермы в качестве основного места занятости, фермы с низкими объемами продаж, фермы с высокими объемами продаж, крупные семейные фермы, очень крупные семейные фермы и несемейные фермы. Одним из главных критериев, положенных в основу вышеупомянутой классификации, является необходимость определить, кто является реальным хозяином, и каков его статус в хозяйстве.



Можно ли ввести современные методы бухгалтерского учета и отчетности в сельском хозяйстве? Каким образом акционеры и землевладельцы могут контролировать компанию и ее деятельность? Можно ли будет со временем преобразовать компанию в ряд классических индивидуальных ферм?

Необходимо дополнительно изучить следующие конкретные вопросы:

Что дают новые функции и формы хозяйствования в плане сельскохозяйственных технологий, распределения ресурсов, увеличения объемов производства и производительности?

Способствует ли появление новых участников и моделей ведения сельского хозяйства повышению ликвидности сельскохозяйственных активов? Насколько они способствуют расширению доступа к рынкам капитала и средств производства и какие инструменты при этом используются?

Как в целом деятельность новых операторов влияет на вертикальную координацию рынков средств производства и производимой продукции?

Какие новые виды риска и инструменты управления риском появились в российском сельском хозяйстве в результате массового прихода в него внешних инвесторов?

Какие существуют модели вертикальной координации отрасли (в некоторых отраслях новые модели уже получили широкое распространение, тогда как в других они еще только начинают появляться)?

Почему существуют столь большие различия в развитии новых моделей хозяйствования даже между соседними регионами?

Насколько долговечны и каков стандартный жизненный (деловой) цикл новых форм хозяйствования?

Одним из наилучших возможных подходов к исследованию вышеупомянутых вопросов является проведение ситуативного анализа на конкретных примерах и более детальное изучение различных инновационных форм сельскохозяйственного производства.

## ЛИТЕРАТУРА

AMELINA, Maria. "What Turns Kolkhoz Into a Firm? Regional Policies and the Elasticity of the Budget Constraint," mimeo, World Bank, 2000, 32pp.

ААКР Д. «Масштабы использования внешнего подряда в фермерских хозяйствах Северной Дакоты», NDSU, январь 1999 г.

ХОПП Р., ДЖОНСОН Д., ПЕРРИ Д., БЭНКЕР Д. «Новая типология фермерских хозяйств для диверсифицированного сельскохозяйственного сектора». Служба экономических исследований Минсельхоза США, 2000 г.

КРЫЛАТЫХ Е., СЕМЕНОВА И., КРЕСНИКОВА Н., СТРОКОВА О., РАУ В., ЛЕБЕДЕВА Н. «Мониторинг социально-экономических результатов преобразований земельных отношений в аграрном секторе Российской Федерации» в «Переходной аграрной экономике: проблемы, решения, модели». ВИАПИ, Россия, стр. 27-66.

Постановление Главы Администрации Белгородской области от 14 декабря 1999 г. N. 710.

Рид ЭНДРЮ. «Проблемы использования сельскохозяйственных земель в постсоветской России».

РЫЛЬКО Д. «Новые операторы в сельском хозяйстве России», ИМЭМО, Москва, октябрь 1999 г.

РЫЛЬКО Д., 2000 г. «Operators farming: new sector in the Russian agriculture». «Российский экономический барометр», том IX, № 2, стр. 11-19.

СЕРОВА Е., 1999 г. «Влияние приватизации и реструктуризации хозяйств на российское сельское хозяйство». ИЕТ, Россия.

«Агропродовольственный рынок России» под редакцией Серовой Е. Москва, ИЕТ, 2000 г.

СЕРОВА Е., ХРАМОВА И. «Управление вновь создаваемой системой поставок на российских рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия»,

Дискуссионная статья № 14, Бонн, июль 2000 г.

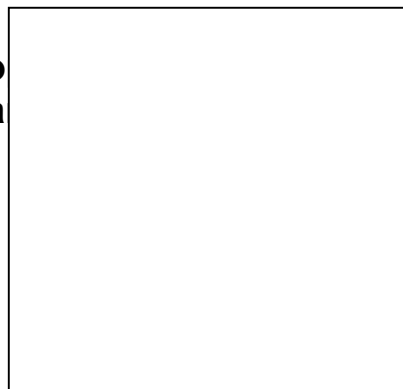
СТРОКОВ С., КОРБУТ А., САРАЙКИН В. «Формирование задолженности сельскохозяйственных предприятий в 90-е годы». В «Никоновских чтениях», 2000 г., стр. 92-98.

Узун В., 2000 г. «Аграрная структура России: типы, роль, размеры и эффективность хозяйств». В «Переходной аграрной экономике: проблемы, решения, модели». ВИАПИ, Россия, стр. 177-216.

ЯСТРЕБОВА О., ОЙЕН Р., 1999 г. «Сельскохозяйственные долги: проблемы и решения». ТАСИС, Бельгия.

## Комментарий к докладу Д.Н. Рылько "Новые сельскохозяйственные операторы производства и вертикальная координация"

*С. Сотников*



Идея изучения новых организационных форм, возникающих в российском агробизнесе, очень привлекательна. Нет сомнений, что структура собственности и контроля в сельском хозяйстве страны быстро меняется, особенно после финансового кризиса 1998 г. Эти изменения до сих пор не находили адекватного отражения в официальной государственной статистике. И это одна из причин малой изученности вопроса. Лучшее понимание масштабов вовлечения частного капитала в сельское хозяйство и методов, используемых новыми частными (отечественными и зарубежными) "игроками" для проникновения в сектор, может потенциально привести к новым теоретическим выводам и интересным практическим рекомендациям.

Исследование возрастающей роли новых операторов в сельском хозяйстве имеет непосредственное отношение к теме нашей конференции - функционированию и организации рынков средств производства. Организационные нововведения, наблюдаемые в современной России, происходят несмотря на несовершенство рынков ресурсов или, напротив, являются следствием этого несовершенства. Незрелость рынков сельскохозяйственного кредита и нерешенность вопроса о частной собственности на землю, похоже, не представляются серьезными препятствиями для новых операторов. В действительности, это несовершенство как раз и явилось побудительным мотивом проникновения в аграрный сектор, по крайней мере для некоторых из них.

Доклад Дмитрия Рылько представляет собой очень информативное и объективное исследование нового феномена. Он обобщает огромный объем данных и наблюдений, относящихся к новым операторам. Однако, несомненно, есть все основания для продолжения исследований по данному направлению. Основная проблема заключается в том, чтобы организовать их наилучшим образом для большей эффективности и результативности.

При прочтении доклада Дмитрия возникает несколько важных вопросов:

- почему частный капитал устремляется в сельское хозяйство?
- что представляют собой новые сельскохозяйственные операторы?
- какие научные методы подходят для исследования их роли?
- как появление новых операторов повлияет на благосостояние потребителей и производителей?

Структура моего комментария к докладу Дмитрия Рылько строится следующим образом. Во-первых, я перечислю некоторые общеэкономические причины вовлечения новых инвесторов в сельское хозяйство. Во-вторых, я суммирую основные выводы Дмитрия относительно новых операторов. Моей целью здесь является составить их обобщающий "портрет". В-третьих, я попытаюсь объяснить, почему метод ситуационного анализа (case study) может послужить хорошей основой для дальнейшего изучения новых операторов, структурируя наблюдаемые события и факты. И, наконец, я предложу

гипотезы возможного влияния новых операторов на экономическое благосостояние и сформулирую краткий план дальнейших исследований.

*Основные причины возникновения новых организационных форм агробизнеса в России.* В такой стране как Россия, где две трети доходов населения расходуется на продовольственные товары, инвестирование в отечественное сельское хозяйство представляется весьма многообещающим бизнесом. Этого, однако, нельзя сказать о периоде до 1998 г. Политика поддержания завышенного курса рубля сделала импорт продовольствия более прибыльным по сравнению с прямыми инвестициями в отечественный аграрный сектор. По данным Квечинского (1998 г.) с 1990 по 1997 г. капиталовложения в российское сельское хозяйство сократились с 40 до 1,5 млрд. рублей по ценам 1991 г. Отечественные сельхозпроизводители ждали новых инвестиций в сектор более 10 лет. Из-за дефицитности бюджета правительство было не в состоянии обеспечить их долгосрочными кредитами и оборотным капиталом, как это имело место ранее. Частный капитал также не шел в сельское хозяйство из-за его высокой рискованности и наличия более привлекательных возможностей инвестирования в высокодоходные государственные долговые инструменты.

После финансового кризиса 1998 г. ситуация кардинально изменилась. Девальвация российского рубля сказалась на инвестициях в сельское хозяйство двояким образом. Во-первых, она изменила *условия торговли* в пользу отечественных продовольственных товаров, тем самым открывая новые перспективы для российских производителей и международных компаний агробизнеса, работающих на российском внутреннем рынке. Импортозамещение привело к *росту потребности в инвестициях* в сельском хозяйстве. Во-вторых, еще одним следствием девальвации явился рост доходов российских экспортеров сырьевых товаров (и поставщиков топлива и энергии российскому сельскому хозяйству), которые стали искать сферы для реинвестирования в России. В то же время (после финансового кризиса 1998 г.) исчезла возможность вложения средств в государственные облигации и другие высокодоходные ценные бумаги. Сочетание этих двух факторов привело к *притоку капитала* в российское сельское хозяйство.

В результате в сельском хозяйстве появились следующие "новые игроки": отечественные поставщики ресурсов (энергии) сельскому хозяйству (Газпром, Лукойл), отечественные и иностранные производители сельхозтехники (аренда, долевое использование техники, внешний подряд), отечественные оптово-розничные компании, торгующие продовольствием (они обычно являются источниками оборотного капитала для сельхозпроизводителей, гарантируя таким образом поставки сырья для своих нужд). Похоже, у этих "новых игроков" несколько разные мотивы для вовлечения в сельское хозяйство. К примеру, одни из них инвестируют непосредственно в сельскохозяйственное производство (с целью извлечь прямую выгоду из импортозамещения), другие же заинтересованы в расширении спроса на средства производства (косвенный эффект девальвации).

В своем докладе Дмитрий Рылько предлагает классификацию новых операторов. Однако сохраняется необходимость ее детализации (по страновой принадлежности, видам деятельности и т.д.). Например, можно предложить следующую таблицу:

## КЛАССИФИКАЦИЯ "НОВЫХ" КОМПАНИЙ АГРОБИЗНЕСА

	Виды деятельности				
	Вертикаль ная интеграция	Аренда	Внешний подряд	Контрактация	Другие виды (если они есть)
Нефтяные компании					
Поставщики средств производства					
Перерабатывающие предприятия					
Производители сельхозтехники и т.п.					

Подобная таблица может также помочь отобрать наиболее типичные компании для ситуационного анализа.

*Основные характеристики новых операторов* по определению Дмитрия Рылько. Типичная новая компания агробизнеса занимается торговлей продовольствием, переработкой сельхозпродукции и поставкой средств производства для сельского хозяйства. Новые операторы вкладывают средства в прибыльные подсектора, в данный момент или в перспективе имеющие экспортный потенциал, например, в выращивание подсолнечника и пшеницы. Больше всего таких компаний в регионах с самыми плодородными почвами и благоприятными климатическими условиями (юг России). Размер их земельных владений очень велик: по данным Дмитрия Рылько новый оператор в среднем контролирует в пять раз большие площади, чем обычное коллективное хозяйство. Основные способы установления контроля над землей и активами - это земельная аренда и приобретение имущественных долей. Стиль управления новых операторов имеет отличительную особенность. Поскольку большинство инвесторов не имеет опыта в сельском хозяйстве, они обычно нанимают специалистов-аграрников для управления новыми фирмами и стараются принимать на работу наиболее трудоспособных сельских жителей.

Можно выделить четыре основные причины вовлечения новых операторов в сельское хозяйство: 1) задержка платежей; 2) взыскание долгов с сельскохозяйственных производителей; 3) потенциальная прибыльность сельскохозяйственного производства и подрядных работ; 4) потребность в сохранении или налаживании поступления качественного сырья в достаточном количестве (молочный и мясной сектора пищевой промышленности). Для достижения этих целей новые операторы используют следующие средства: 1) обеспечение существующих хозяйств оборотными средствами в обмен на поставку продукции; 2) выполнение подрядных работ; 3) договоры о совместной производственной деятельности; 4) прямое приобретение. Было бы полезно связать каждый из мотивов с одним или несколькими типами организационных преобразований. Например, можно составить следующую таблицу:

### КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН ВОВЛЕЧЕНИЯ "НОВЫХ" ИНВЕСТОРОВ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И НОВОВВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОРЯДКА

Проблема	Организационный ответ	
	краткосрочный	долгосрочный
Задержка платежей		
Взыскание долгов		
Прочее...		

Поскольку появление новых фирм агробизнеса - недавний феномен, и отсутствует статистическая база для анализа их поведения, встает вопрос о выборе подходящего метода исследований. Похоже, в условиях скудости информации продуктивным может быть метод ситуационного анализа (case study). Во-первых, он нацелен на выявление

наиболее существенных моментов происходящего процесса и не требует накопления достаточного объема данных для эконометрического анализа. Во-вторых, он позволяет установить модели поведения новых операторов. В-третьих, ситуационный анализ обычно используется для исследования процессов, происходящих в данный момент, в то время как традиционные эконометрические методы базируются на данных прошлого периода и характеризуют происходившие тогда события. Основным недостатком метода ситуационного анализа - то, что он не позволяет проверять гипотезы на основе данных официальной статистики и потому должен рассматриваться лишь как первый шаг в исследовании ранее не наблюдавшегося явления, за которым должен следовать сбор данных и оценка с помощью эконометрических моделей. Но в любом случае ситуационный анализ ценен тем, что позволяет определить масштаб и направления эмпирического изучения проблемы.

*Ситуационный анализ* - предпочтительный метод социальной науки в тех случаях, когда ставятся вопросы "как" и "почему", когда исследователь практически не может влиять на события и когда в центре исследования - происходящий в данный момент процесс. В последние годы его методология была заметно усовершенствована. По определению Йина (1994 г.) любой ситуационный анализ должен включать следующие пять элементов: 1) постановка вопроса; 2) предположения и гипотезы; 3) объекты анализа; 4) логика использования данных для проверки предположений; 5) критерии интерпретации результатов. Например, в нашем случае одним из постановочных вопросов может быть следующий: "Как и почему возникают новые фирмы агробизнеса"? Объектом анализа является новая фирма агробизнеса, хотя ее границы еще надо уточнить. Логика использования данных для проверки предположений есть их согласование с определенной моделью. Согласование с моделью - это процесс комбинирования данных, полученных при исследовании нескольких объектов, и поиска схожих тенденций и взаимосвязей. Критериями интерпретации результатов являются не статистические показатели, а скорее постоянство выявленных моделей поведения новых операторов и согласованность с существующими теориями. Предположения будут основываться на существующей экономической теории (несовершенство рынка, транзакционные издержки) и наблюдаемых с недавнего времени фактах, пока в нее не укладываются.

Процесс проведения ситуационного анализа представлен на Рисунке 1. В нем выделяются три основных этапа:

- 1) теоретическая подготовка;
- 2) сбор и анализ данных;
- 3) межситуационный анализ.

Подготовка начинается с использования существующей теории в качестве руководства для отбора исследуемых ситуаций и разработки протокола сбора данных. Затем проводится серия ситуационных исследований путем интервьюирования, наблюдений, подборки документов и статистической информации. Йин (1994 г.) рекомендует придерживаться следующих принципов сбора данных для ситуационного анализа:

- 1) использовать различные источники данных (интервью, документы, архивные записи, наблюдения и т.д.);
- 2) создавать для каждого случая всеобъемлющую базу данных (включающую статистические данные, записи, интервью, обзор литературы и т.д.);
- 3) выстраивать цепочку доказательств (подкреплять каждый вывод одним или несколькими свидетельствами из базы данных).

По результатам каждого ситуационного анализа должен составляться отчет, описывающий выявленные закономерности в событиях и фактах и содержащий разработанные на их основе рекомендации. Отдельные отчеты используются для анализа

повторяемости наблюдаемых закономерностей. Обнаружение закономерностей позволяет исследователю делать межситуационные выводы, которые, будем надеяться, приведут к модификации существующей теории и будут полезны при выработке практических решений. Результаты отдельных исследований обобщаются в межситуационном докладе.

*Предположения.* Предположения могут базироваться на двух основных источниках: экономической теории и эмпирических наблюдениях. Имеется большой массив литературы по мотивации вертикального интегрирования и организационным нововведениям. Вертикальная интеграция обычно объясняется в рамках маневрирования компании между двумя альтернативами: производить необходимый ресурс или покупать его. Если покупка требует меньших расходов, фирма пользуется рынком. Но возможен и ряд промежуточных решений. Например, фирма может заключить соглашение или создать совместное предприятие в случае, если она заинтересована в более тесной координации поставок, но не желает прибегать к услугам других участников рынка.

Существует несколько причин, по которым расходы на приобретение ресурса на рынке выше затрат на собственное производство. Во-первых, ненадежность контактов - вследствие неопределенности, ограниченной выгоды, утаивания и неточности информации. Во-вторых, транзакционные издержки - затраты на подписание и исполнение контрактов - могут оказаться высокими. В-третьих, погоня за выгодой чревата задержками поставок. В-четвертых, увязка инвестиций с характером отношений может привести к негибкости рынка. Разумеется, у вертикальной интеграции есть свои "плюсы" и "минусы". К "плюсам" относятся: сокращение транзакционных издержек и отсутствие рисков извне, более эффективный обмен информацией, более совершенная организационная структура, укрепление позиций на рынке благодаря затруднению входа на него и ограничению мобильности, расширение возможностей для технических и организационных нововведений. "Минусы" связаны с расточительством, жесткостью организационной структуры, большей потребностью в средствах и снижением гибкости (барьеры выходу с рынка). Все эти теоретические основания для организационных нововведений и вертикальной интеграции должны приниматься во внимание при разработке плана ситуационного исследования.

Вопросы и предположения, соответствующие современному экономическому состоянию российского сельского хозяйства, могут быть оформлены в виде следующих гипотез:

- Организационные нововведения в российском сельском хозяйстве связаны с несовершенством рынка факторов производства, обусловленным неадекватной инфраструктурой, несоблюдением законов, нечетким определением имущественных прав и налоговых обязательств, неразвитостью муниципальных и местных органов управления, кумовством, несовершенством каналов реализации сельхозпродукции и продовольствия.
- Организационные преобразования отражают естественную эволюцию российского сельского хозяйства в направлении рыночной экономики. Новые организационные формы появляются там, где наиболее действенны рыночные механизмы. Искажения рынков факторов производства играют в этом процессе минимальную роль (и наоборот).
- Организационные преобразования приведут к повышению эффективности аграрного сектора.
- Организационные преобразования приведут к нежелательной с социальной точки зрения структуре сельского хозяйства (преобладанию крупных операторов, монополизации продуктовых цепочек).

Эти гипотезы - только часть возможных предположений, которые могут быть впоследствии проверены. План дальнейших исследований должен включать, но не должен ограничиваться следующими элементами:

- обзор литературы с целью выявить факторы, определяющие границы компаний, вертикальную интеграцию и координацию, контрактацию и организационные преобразования;
- разработка проекта ситуационных исследований на основе методологии Йина (1994 г.). Для начала надо обследовать 10-15 новых операторов со сходными направлениями деятельности в нескольких регионах России.

С самого старта экономических реформ в России международные эксперты утверждали, что их успех в сельском хозяйстве зависит от быстроты снятия препятствий свободному перетоку активов от неэффективных операторов к новым эффективным собственникам (Csaki and Nash, 1998). Нет сомнений, что новые собственники и операторы приходят в российский аграрный сектор. Процесс идет несмотря на существующие ограничения и негибкость рынка. Более того, никто не предполагал, что приток новых владельцев приведет к растущей концентрации экономической власти в сельском хозяйстве. Основной вопрос состоит в том, способны ли они поднять эффективность отрасли и как их появление повлияет на экономическое благополучие мелких сельхозпроизводителей и российских потребителей. Доклад Дмитрия Рылько - важный шаг в поиске ответа на эти вопросы. Однако в области изучения феномена новых операторов, которые в ближайшие годы будут, вероятно, формировать структуру российского сельского хозяйства, все еще остается огромное поле для исследований.

## ЛИТЕРАТУРА

- CSAKI, C., NASH, J. (1998). The agrarian economies of Central-Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States. Situation and perspectives, March 16 1998. Washington, D.C.: The World Bank.
- KWIECINSKI, A. (1998). The slow transformation of Russian agriculture. The OECD Observer, No. 214, October/November 1998.
- Yin, Robert K. (1994). Case Study Research: Design and Methods, second edition, Sage Publications: Thousand Oaks, CA.



**Рисунок 1. Этапы проведения ситуационного исследования**



Источник: Ёин (1994 г.).

## Земельный рынок

*Н. Шагайда*

### 1. Общие положения

В российской терминологии различают земли сельскохозяйственного назначения и земли, которые используют предприятия, организации, граждане, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции. Первая группа земель – земли, предоставленные, а также предназначенные для нужд сельского хозяйства за пределами населенных пунктов. В состав земель входят сельхозугодья, внутрихозяйственные дороги, древесно-кустарниковая растительность, предназначенная для защиты земель, замкнутые водоемы, земли под постройками и сооружениями, предназначенными для производства, хранения, и первичной переработки сельскохозяйственной продукции. Вторая группа земель – сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья, используемые землепользователями, занимающимися сельскохозяйственным производством. Эти земли входят в состав земель сельскохозяйственного назначения, а также земель запаса, транспорта, промышленности и других категорий земель. В состав сельскохозяйственных угодий входят – пашня, сенокосы, пастбища, залежи, многолетние насаждения. Площади этих земель приведены в Таблица 3.

*ТАБЛИЦА 3. ПЛОЩАДЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ, МЛН. ГА*

	<b>На 1.01.2000</b>
1. Земли сельскохозяйственного назначения	438,9
в т.ч. сельхозугодья	189,3
2. Земли землепользователей, занимающихся производством продукции	646,1
в т.ч. сельхозугодья	197,6
3. Всего сельхозугодий	220,1

Источник :Данные Госкомстата РФ

Под оборотом сельскохозяйственных земель понимается система перераспределения земель между собственниками и пользователями земельных участков, что включает в себя сделки: куплю-продажу, аренду, внесение в уставный капитал, передачу участков по договору ренты, пожизненного содержания с иждивением, мену, дарение, передачу по наследству, залог, а также правила совершения сделок, участников оборота, объекты оборота, регуляторы этого оборота.

Состояние накануне земельной реформы

Земельные отношения до начала реформы характеризовались государственной монополией на землю, бесплатностью землепользования. Земли перераспределялись только по решению государственных органов. При таком положении вещей могло показаться, что земельный рынок не существовал. Однако имел место рынок продаж в завуалированной форме части земли, на которой находились строения или многолетние насаждения. Формально договор купли–продажи участка осуществлялся в форме договора купли–продажи имущества, неразрывно связанного с землей. Вместе с имуществом покупателю переходило право пользования государственным участком. Частные постройки, а фактически и участки, могли переходить новому собственнику по договору дарения, по наследству.

Риском такого перехода было отсутствие гарантий сохранения размеров участков, которые могли быть ограничены по решению властей в любой момент. Если на участке не было построек или они были построены совхозом или колхозом, то он не мог быть продан, подарен, передан по наследству.

Наделение граждан государственными участками в пользование, выбор местоположения участка, его размер определялись без привлечения пользователей.

Органы власти регулировали не только размеры участков, но домов и хозяйственных построек, тип строений. Это существенным образом предопределило размещение земельных участков, их размеры, рыночные цены, которые мы наблюдаем более чем через 10 лет после начала земельной реформы.

Другая часть земель – в пользовании сельскохозяйственных организаций – могла быть перераспределена между пользователями по решению органов власти. Случаи такого перераспределения, как правило, совпадали с массовыми акциями «укрупнения хозяйств», организацией межхозяйственных организаций.

Как землепользователи - юридические лица, так и землепользователи - физические лица могли быть поставлены перед фактом изъятия земель для других нужд и в пользу других пользователей без каких-либо компенсаций либо с компенсацией стоимости имущества на этих землях.

Землепользователи в такой ситуации не были заинтересованы в повышении плодородия земли, ответственном отношении к ней, что выразилось в низкой эффективности ее использования.

Характеристика земельных отношений

Общие подходы

В России, в отличие от стран Балтии и Восточной Европы, не был принят принцип реституции земель. В 1989 г. было введено право граждан на пожизненное наследуемое владение. С 1990 г. земля могла быть передана в собственность фактических и новых пользователей участков для ЛПХ, КФХ, коллективного садоводства и животноводства, жилищного и дачного строительства. Участки для выращивания овощных культур (огороды) могли быть переданы в собственность объединений граждан. Отдельные участки под индивидуальные огороды в собственность передавались только в отдельных случаях.

Участки для индивидуального животноводства, северного оленеводства и промыслов, казачьих обществ, общинных хозяйств в собственность не передавались.

Государство сохраняло за собой право собственности на земли, находящиеся в пользовании сельскохозяйственных предприятий и организаций, занятых селекцией, семеноводством, племенным делом, другой научной работой и обучением.

Земли остальных сельхозорганизаций были разграничены на (1) земли, передаваемые в собственность коллектива работников и пенсионеров сельскохозяйственных организаций, работников социальной сферы, расположенной на территории хозяйства, и (2) остальные земли. В первую группу попадали только сельскохозяйственные угодья. Во вторую – часть сельскохозяйственных угодий и все другие земли, ранее закрепленные за сельскохозяйственными организациями. Эти остальные земли оставались государственными. Часть таких земель передавались сельским администрациям для нужд поселений, другая часть поступала в так называемый районный фонд перераспределения земель. Земля под постройками оставалась в пользовании собственников строений и могла быть приватизирована. Из фонда перераспределения в дальнейшем получали землю фермеры, другие землепользователи в собственность и пользование.

Земли, передаваемые в собственность коллективов работников и пенсионеров сельскохозяйственных организаций, работников социальной сферы, были разделены на земельные доли. Каждый член трудового коллектива получал земельную долю в общей собственности на земельный массив. Доли были равными для всех. Земельная доля – право каждого на часть земли, переданной всему трудовому коллективу.

Приватизация сельскохозяйственной земли была социально ориентированной.

Земельные доли получало все взрослое население, занятое в момент приватизации в сельхозпредприятиях, пенсионеры организации, работники сельской социальной сферы. Такое наделение землей позволило дать равные права большей части сельского

населения. В случае, если кто-либо из них хотел организовать свой бизнес, он мог получить в счет земельной доли землю.

Способ приватизации земли шел в несколько этапов. На одном из них права на участок получали многие. Однако было ясно, что обрабатывать участок самостоятельно сможет только часть из них – на момент приватизации доля пенсионеров составляла около 50% от числа собственников земельных долей. На следующем этапе тот, кто хотел вести сельскохозяйственное производство, мог использовать свои земельные доли, привлечь доли других собственников, выделить в счет них единый земельный массив. Иными словами, реализовалась схема – от консолидации долей многих к земельному массиву одного пользователя.

Такой путь (в отличие от наделения участками, а не долями) существенно сокращал издержки по проведению землеустройства, способствовал формированию крупных землепользований без дробления участков.

В ходе приватизации 11,9 млн. гражданам в счет земельных долей было передано 117,6 млн. га из 209,8 млн. га сельхозугодий, которые находились в пользовании сельхозорганизаций накануне реформы.

Таким образом, особый подход к приватизации земель, находящихся в пользовании бывших колхозов и совхозов предопределил возникновение оборота не только участков земли, но и земельных долей.

Права граждан – собственников земельных долей

Каждый собственник земельной доли имел право:

- Внести свою долю, или право пользования ею, в уставный капитал сельхозорганизации и стать ее участником;
- Передать ее (с выделением участка в натуре) в аренду любой сельхозорганизации, КФХ;
- Выделить участок в натуре для ведения КФХ, расширения ЛПХ;
- Продать, подарить, передать по наследству;
- Передать земельную долю на условиях ренты и пожизненного содержания.

Все сделки по распоряжению земельными долями регистрировались в районных земельных комитетах (до 1998 г.), регистрационных палатах (с 1998 г.).

Ограничения по размерам участков

Земельные участки передавались в собственность бесплатно и за плату. Бесплатно передавались:

- участки в общую собственность коллектива, исходя из нормы бесплатной передачи земли в районе на эти цели и количества членов коллектива. В среднем по стране размер доли составил 7-10 га. Норма устанавливалась решением властей каждого отдельного района страны. Если в пользовании организации до приватизации земли было больше земли, чем приходилось по расчету, то излишек передавался в районный фонд перераспределения земель. Если меньше, то доля каждого участника долевой собственности устанавливалась, исходя из наличия земель;
- крестьянским (фермерским) хозяйствам – в пределах норм передачи земли в собственность для КФХ. В одних областях норма устанавливалась в расчете на хозяйство, в других – на члена крестьянского хозяйства. В средней полосе России эта норма составляла – 30-50 га. Норма устанавливалась решением областных властей, была единой на территории всей области;
- личным подсобным хозяйствам – в пределах норм, установленных муниципальными образованияами в расчете на одно ЛПХ. Обычно – до 0,5 га в пределах населенного пункта, 1 га – за пределами села, в поле. Позднее

Указом Президента РФ (1996) было разрешено увеличить размер ЛПХ до размера земельной доли, если кто-либо из членов ЛПХ ее имел;

- для индивидуального жилищного строительства, садоводства – в пределах норм, установленных решением областных властей. Обычно она составляла 0,10 га для жилищного строительства и 0,06-0,08 га для садовых участков.

Как видно из предельных размеров, они устанавливались чаще всего в тех размерах, в которых происходило наделение участками граждан в дореформенный период. Участки сверх этих размеров могли быть переданы пользователю в аренду, или выкуплены им.

#### Способ формирования землепользования организаций

В ходе приватизации земли, которая сопровождалась приватизацией имущества бывших колхозов и совхозов, возникла особая ситуация. Земля под постройками, как было сказано выше, осталась государственной. Земли, которыми раньше пользовались колхозы и совхозы, была передана коллективам граждан, перешла в фонд перераспределения. Формально, эти сельскохозяйственные организации не имели ни одного гектара для своей деятельности. Они должны были привлечь земельные доли граждан и выделить в счет них земельный массив для работы, арендовать участки сельхозугодий, землю под объектами недвижимости у государства.

Негосударственные сельскохозяйственные организации могли получить участки сельскохозяйственных угодий в общей собственности граждан для своей работы в собственность различными путями:

- собственники вносили земельные доли в общей собственности на земельный участок и земельные участки в уставной капитал организации, в счет долей должен выделялся отдельный земельный участок;
- организация могла купить земельные доли, заключить договор ренты или пожизненного содержания на земельную долю. В счет таких долей также выделялся земельный участок.

Сельскохозяйственные организации могли получить земельные участки в пользование в собственности граждан для своей работы через:

- аренду земельных долей, взнос права пользования земельной долей в уставной капитал организации с выделением участка в счет таких долей;
- аренду земельных участков в общей собственности граждан;
- пользование земельным участком в счет не востребованных земельных долей;

Государственные сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья могли быть получены организацией по договорам аренды, купли-продажи. До сих пор за многими сельхозорганизациями продолжает числиться государственная земля без всякого оформления.

Государственные земельные участки под объектами недвижимости могут быть получены организациями в аренду и собственность. Указ Президента РФ № 198 от 14.02.1996 г. "О праве собственности граждан и юридических лиц на земельные участки под объектами недвижимости в сельской местности" позволяют передавать эти участки юридическим лицам, возникшим в ходе реорганизации колхозов и совхозов, бесплатно".

#### Оформление документов на землю

Сельскохозяйственные организации в 1992-1993 гг. получали государственные акты на землю. В этих актах было отмечено, какая часть земель передается в долевую или совместную (с 1995 г. это называется общей) собственность коллектива, на каких основаниях может быть использована организацией государственная земля, за исключением земли из районного фонда перераспределения.

ГосАкты часто выдавались с ошибками из-за низкого уровня правовой культуры, ограниченных сроков, большого объема работы. Например, распространенной ошибкой было отсутствие списка сособственников земельного массива, который передавался в долевую или совместную собственность граждан. Это дало основание считать руководителям хозяйств, что земля передана организации, а не гражданам. Земли из районного фонда перераспределения должны были передаваться сельхозорганизациям в пользование на основе договора аренды. В большом числе случаев договоры не оформлялись.

Позднее, с 1994 г., члены коллектива, которому в ходе приватизации земля была передана в собственность, стали получать индивидуальные свидетельства о праве собственности на землю. В именном свидетельстве указывался размер в праве общей собственности – земельная доля. Всего в России насчитывалось 11,9 млн. собственников земельных долей. Только 10,9 млн. собственников, как считает официальная статистика, получили свидетельства. Однако на практике таких людей значительно меньше. На самом деле, это число свидетельств было оформлено и передано в сельскохозяйственные организации для передачи гражданам. Однако и по прошествии 10 лет многие из них не розданы.

#### *ВСТАВКА 5*

В Лодейнопольском районе Ленинградской области все свидетельства о праве собственности на землю оформлены, но 90% из них не выданы на руки людям.

Реальная картина может быть выявлена только при специальном обследовании. Передача земельных долей в организации на правах аренды, договорах ренты, купли-продажи должны быть оформлены договорами. Официальная статистика<sup>20</sup> говорит о том, что таких договоров было 7,1 млн., т.е. меньше 60% от числа собственников. Оформление договоров шло неравномерно по областям. Кроме того, существуют массовое искажение информации.

#### *ВСТАВКА 6*

Тамбовская область отчитывается, что 98% земельных долей переданы на условиях аренды. Один из районов – Никифоровский – также предоставляет такую информацию. Однако, как оказалось, существует просто такое мнение, но 90% договоров не заключено.

В собственности негосударственных сельскохозяйственных организаций числится 21,6 млн. га. Часть этой собственности сформирована за счет внесения земельных долей в уставный капитал. Однако свидетельства собственности на землю (выдавались до 1998 г.) и свидетельства о регистрации прав на недвижимость (выдавались после 1998 г.) юридическим лицам мало, где оформлены.<sup>21</sup> Даже в тех организациях, где считается, что земля внесена в уставный капитал, нельзя говорить о том, что это реально сделано, т.к. отсутствуют признаки оформления:

- внесение земельных долей отражено в уставных документах;
- их стоимость участвует в формировании уставного капитала;
- в счет долей, внесенных в уставный капитал, купленных организацией, выделен участок;

<sup>20</sup> Требуется дополнительное исследование этого вопроса.

<sup>21</sup> Требуется дополнительное исследование этого вопроса.

- организация имеет документ – свидетельство на право собственности на землю (до 1998 г.) или свидетельство о государственной регистрации прав (с 1998 г.);
- стоимость участка отражена на балансе организации.

Если принять во внимание отсутствие признаков правильного оформления внесения долей в уставные капиталы, наличие документов собственности на руках граждан, а также рассуждения о путанице в статистической отчетности по вопросу собственности граждан и юридических лиц, то ясно, что существует проблема подтверждения прав собственности. Отсутствие ясности в этом является преградой на пути оборота земель.

#### *ВСТАВКА 7*

В Дмитровском районе Московской области в ходе приватизации совхоза было образовано АОЗТ "Борец". Площадь землепользования хозяйства составила 3764 га, в т.ч. 3717 га сельхозугодий. Все сельскохозяйственные угодья были переданы в собственность граждан. Всего собственников - 953 чел. На момент образования новой организации на месте совхоза собственники земельных долей подписали учредительный договор, где было оговорено внесение земельных долей в уставный капитал. Само внесение не состоялось. Позднее, работники получили свидетельства о праве собственности на землю. Тем не менее, организация от своего лица передает землю в аренду с правом выкупа. За 2000-2001 гг. передано более 260 га. Районная регистрационная палата выдала на эти участки свидетельства государственной регистрации права на участок АОЗТ "Борец". На все остальные земли – 3450 га - свидетельства регистрации нет. Покупатели, не уверенные в том, что земля принадлежит организации, параллельно выкупили земельные доли у граждан на эту же площадь.

Оформление документов под объектами недвижимости – договора аренды и свидетельства собственности осуществлено в единицах организаций.<sup>22</sup>

Правовые ограничения на оборот земель

В Российской Конституции закреплено статьями 9 и 36 право частной собственности на землю.

В то же время земли могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. В пределах, установленных законом, распоряжение земельными участками осуществляется их собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц (п. 3 ст. 209 ГК РФ). Статья 260 ГК РФ подтверждает права лица, имеющего в собственности земельный участок, продавать, дарить, отдавать в залог или аренду, поскольку эти земли не исключены из оборота и не ограничены в обороте. Российское законодательство вводит принцип особой охраны земель сельскохозяйственного назначения – обеспечение целевого назначения. Ст. 260 17 главы ГК гласит, что использование земель сельскохозяйственного назначения "для других целей не допускается или ограничивается".

В России, так исторически сложилось, вопрос о земле, ее обороте является предметом широких общественных и политических дискуссий. Несмотря на то, что сейчас широко обсуждается вопрос о возможности или невозможности купли-продажи земли, по мнению юристов, такая постановка вопроса не имеет под собой основания. Купля-продажа земельных участков уже введена.

<sup>22</sup> Требуется дополнительное исследование для полной картины.

Закон № 45 ФЗ от 16 апреля 2001 г. вводит нормы главы 17 ГК - “Право собственности и другие вещные права на землю”. В части сделок с земельными участками сельскохозяйственных угодий нормы главы 17 вводятся со дня введения в действие Земельного Кодекса и Закона "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения". Однако эти отсылки к более поздним законам не означают запрета оборота земель, а говорят о том, что будут введены условия оборота. Тем более, что последние проекты Земельного Кодекса вообще не рассматривают вопросы оборота земель сельскохозяйственного назначения, которые находятся в собственности юридических и физических лиц.

Разработанные Концепции Закона "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения", также не содержат запрета на оборот земель, а определяют его порядок. Обсуждение вопроса на самом высоком уровне имеет следующую историю:

- левое большинство прежней Думы не пропустило Земельный Кодекс, прямо провозглашавший куплю-продажу сельхозземель;
- Совет Федерации 5 лет назад отклонил проект Земельного Кодекса, запрещающий куплю-продажу сельхозземель;
- в начале 2001 г. Президент РФ В.В. Путин на заседании Госсовета заявил, что разные варианты для разных регионов – это один из возможных подходов к решению земельного вопроса". Тем самым Президент РФ переложил решение вопросов на региональных лидеров, предоставив им самим взять на себя ответственность и разбираться с левыми.

Практика также подтверждает, что реальных ограничений по переходу земель, которые используются сельхозорганизациями, нет. Есть только мнение властей субъектов федерации, которые, если выступают против идеи купли-продажи сельхозземель, могут сослаться на отсутствие закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Даже в этом случае оборот участков не прекращается, а продолжается иным образом.

На практике известны случаи купли-продажи участков сельхозземель, этой группы хозяйств:

- находящихся в собственности юридических лиц (в дальнейшем будет дано описание случаев по Московской области);
- купли-продажи части земель, находящихся в общей собственности граждан (в дальнейшем будет дано описание сделки в Нижегородской области);
- купли государственных земель из фонда перераспределения;
- продажи земель сельхозназначения с объектами недвижимости на них.

Получение земельных участков в собственность иным образом:

гражданами и юридическими лицами -покупка земельных долей и выделение в счет них земельного участка;

юридическими лицами - внесение земельных долей в уставной капитал, выделение участка в счет долей. Собственники земельных долей получают акции взамен долей, которые затем выкупаются организацией. То есть реализуется схема земельная доля – участок; земельная доля – акции – деньги.

Аренда земельных участков, земельных долей не имеет ограничений. В случае, если в субаренду предлагается участок в счет земельных долей граждан, то арендатор должен иметь на это согласие собственников.

Особые проблемы оборота земель, находящихся в общей собственности

Эти проблемы связаны только с землей, находящейся в долевой (общей) собственности граждан.



Выдел участка в счет долей. Процедура выдела регулируется ГК РФ (глава 16). Для выдела участка в натуре требуется согласие всех других собственников земельного массива. Обычно число собственников участков, переданных гражданам в ходе приватизации земли, находящейся в пользовании колхозов и совхозов, составляет несколько сотен человек. Невозможно не только получить единогласное решение о местоположении участка, но и просто собрать всех собственников в одном месте. На момент приватизации земли среди собственников земельных долей было не менее 50% пенсионеров. Через 10 лет наследники многих из них не вступили в права.

В общем случае, если единогласное согласие собственников о местоположении участка в счет земельных долей одного или нескольких земельных долей не принято, то нужно обратиться в суд. Истцом выступают те, кто хочет выделить участок в счет долей. Ответчиками – все остальные несколько сотен собственников.

Технически провести такое слушание очень сложно - каждому суд должен послать повестку, заслушать в суде. У суда нет средств на такое число извещений и почтовых расходов, нет помещений, где могло собраться такое количество ответчиков, ответчики живут на расстоянии от районного центра и не всегда имеют силы и средства, чтобы добраться до суда.

Для упрощения процедуры выдела участка в счет долей были разработаны упрощенные процедуры. Они были отражены в Указах Президента № 1176 (1993 г.) и 337 (1996 г.).

С 1998 г. регистрацией земельных участков занимаются органы юстиции, которые ставят под сомнение законность упрощенной процедуры выдела.

Вторая проблема – размеры регистрационных платежей. Эти размеры устанавливаются субъектами федераций и часто не учитывают большое число собственников участка. Например, в Ленинградской области до 1999 г. регистрационные платежи взимались с каждого собственника. После был установлен один платеж на всех собственников участка. В Московской области за регистрацию участка в собственности нескольких лиц устанавливается сбор от 1 до 3 МРОТ за одну долю. Даже если участок находится в собственности 10 лиц, платеж за регистрацию права на объект недвижимости возрастает до 10 МРОТ (1000 руб.), кроме этого регистрация сделки потребует еще 3 МРОТ.

- Третья проблема – оборот долей внутри участков, находящихся в общей собственности коллективов граждан. Закон «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» предлагает очень громоздкий механизм их регистрации. Например, при регистрации права на земельную долю, полученную по наследству, нужно предоставить нотариально заверенное согласие всех других собственников. Или другой пример – требуют предоставить план участка, где доля находится (а это карта земельного массива в несколько тысяч гектар, существует только 3 экземпляра карт, копии могут быть изготовлены в ограниченном числе мест, готовятся долго и дорого ),

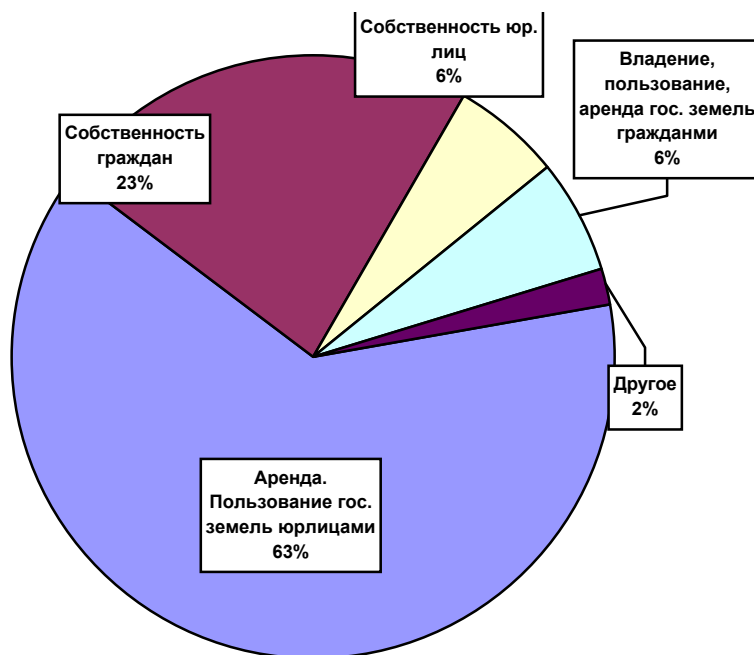
Таким образом, выдел участков из общей собственности и регистрация их как отдельный объект недвижимости затруднен, что существенным образом ограничивает оборот участков.

Результаты приватизации

Перераспределение государственной собственности

В результате приватизации земли в общей площади земель сельскохозяйственного назначения доля государства и муниципалитетов снизилась до 71%. Собственность граждан составила 23%, юридических лиц – 6% (Рисунок 5).

**РИСУНОК 5. СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ, 2000**



Источник: Данные Госкомзема РФ

В структуре всех земель землепользователей, занятых производством сельскохозяйственной продукции (Таблица 4), доля государства остается также очень высокой – 80% (по оценке автора). Однако в сельскохозяйственных угодьях эта доля много меньше. В сельскохозяйственных негосударственных организациях доля граждан и организаций, образованных такими гражданами (т.е. негосударственная собственность), достигает 83%:

**ТАБЛИЦА 4. ДОЛЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ, %, 2000**

Землепользователи	Доля негосударственной собственности		
	во всех землях	В сельхозугодьях*	в сельхозугодьях этой группы
Всего	20	68	100
в т.ч. негосударственные организации	41	83	67
Гос. Организации и учреждения	Менее 1	5	9
прочие предприятия	5	19	3
КФХ	57		7
ЛПХ	65		3
Садоводы (граждане и их объединения)	65		1
Огородники (граждане и их объедин.)	6		Менее 1
Животноводы (граждане и их объедин.)	1		2
Прочие	Менее 1		8

Источник:

Всего в негосударственной собственности находится (по оценке автора) более 134 млн. сельхозугодий. Структура собственности по землепользователям приведена в Таблица 5:

**ТАБЛИЦА 5. СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ГРАЖДАН, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, % (2000 Г.)**

Землепользователи	Всего	в т.ч. в собственности		
		граждан	юр. лиц	государственной и муниципальной
Негосударственные организации:	100	33	8	59
Хозяйственные товарищества и общества	100	34	11	55

Сельскохозяйственные производственные кооперативы	100	31	5	64
Колхозы	100	35	8	57
Государственные и муниципальные сельскохозяйственные предприятия	100	менее 1	менее 1	100
Прочие предприятия	100	4	1	95
КФХ	100	46	11	43
ЛПХ	100	65	-	35
Садоводы (граждане и их объединения)	100	60	5	35

#### Источник:

Эти данные, в части распределения земель между физическими и юридическими лицами, нельзя считать достоверными. Официальная статистика дает противоречивую информацию: формы Госкомзема РФ "О наличии и распределении земли по категориям и формам собственности" позволяют выявить цифру в собственности юридических лиц в размере 21 млн. га. Эта информация положена в основу 2-х предыдущих таблиц. Эта же организация дает другую информацию о сделках с земельными долями<sup>23</sup>, где указано, что в уставные капиталы внесено 2,5 млн. га (которые становятся собственностью юридического лица, в т.ч. с фиксацией в учредительных документах – 1,0 млн. га. Сопоставление двух чисел 21 и 2,5, разница между ними должна дать информацию о выкупленных участках, земельных долях самими организациями. Такого размера покупок явно не могло быть. Очевидно, что идет искажение информации – завышена доля юридических лиц.

Этот же вывод можно сделать, если сопоставить эти два источника информации по областям. Например, в Краснодарском крае (по данным Российского статистического агентства<sup>24</sup>) в пользовании сельхозорганизаций нет земель граждан. В тоже время из 4,3 млн. га земель 3,1 млн. находится в собственности юридических лиц. В Ростовской области, соответственно из 7 млн. га земель – 5 млн. га находится в собственности юридических лиц и только 0,2 млн. га в собственности граждан.

В другом источнике приведены абсолютно другие цифры – в Краснодарском крае в уставные капиталы организаций было передано земельных долей общей площадью только 67,1 тыс. га, в т.ч. с фиксацией в учредительных документах 8,5 тыс. га. в Ростовской области, соответственно 0,6 и 0,4 тыс. га.

В России остаются регионы, где земельные угодья сельскохозяйственных организаций не были приватизированы. Это – республики Башкортостан, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Коми, Саха (Якутия), Северная Осетия, Тыва, Ичкерия (Чечня); автономные области – Ненецкий, Таймырский, Чукотский, Эвенкийский, Ямало-Ненецкий.

Как видно из перечня, это национальные образования, которые имеют компетенцию не вводить на своей территории общие для России подходы к приватизации. Очевидно, что если такая возможность была у других субъектов федерации – областей, то по личным политическим мотивам руководства отдельных областей перечисленный список был бы значительно шире.

Земли, находящиеся в пользовании негосударственных сельскохозяйственных организациях

Численность организаций – 27,5 тыс. В них сосредоточено 244,9 млн. земель, в т.ч. 133,2 млн. га сельскохозяйственных угодий, из них - 88,2 млн. га пашни. В процессе приватизации гражданам было передано 110 млн. га сельхозугодий<sup>25</sup>. За государством остались земли следующих категорий: леса и кустарники – 55,2 млн. га; водные

<sup>23</sup> Государственный доклад "О состоянии и использовании земель Российской Федерации" за 1999 г. Приложения 13-14.

<sup>24</sup> Земельный фонд Российской Федерации на 1.01.1999 г.

<sup>25</sup> оценка автора

объекты и болота – 14,2 млн. га; дороги – 1,7 млн. га; строения – 0,8 млн. га; земли, пригодные под оленьи пастбища – 34,8 млн. га; прочие несельскохозяйственные угодья – 5 млн. га; сельскохозяйственные угодья – 23,2 млн. га.

В число государственных сельскохозяйственных угодий вошли угодья, занятые до приватизации под опытные поля и участки. На них в условиях сельхозорганizations проводились работы по семеноводству, ставились опыты. Другая часть сельхозугодий – земли, находящиеся в пользовании сельхозорганizations до приватизации, сверх земель, переданных в долевую собственность граждан в ходе приватизации. Эта часть перешла в государственный фонд перераспределения, затем из фонда перераспределения могла быть передана сельхозорганizations во временное пользование.

Эти организации используют в основном сельхозугодья, принадлежащие частным лицам.

Земли, находящиеся в пользовании негосударственных сельхозорганizations являются (или могут являться) предметом операций купли-продажи участков сельхозугодий и участков под объектами недвижимости у государства; купли-продажи участков сельхозугодий в собственности юридических лиц; купли-продажи участков сельскохозяйственных угодий, находящихся в общей собственности граждан; аренды земельных участков у государства, граждан, юридических лиц; купли-продажи земельных долей в праве общей собственности.

Характеристика земель, находящихся в пользовании государственных и муниципальных унитарных организаций

Общее число организаций – чуть более 6,0 тыс., за ними закреплено 213,3 млн. га земель, в том числе 17,6 млн. га сельхозугодий; 72,7 млн. га под лесами и кустарниками; 24,7 млн. га под водными объектами; 55,4 млн. га земель пригодных под оленьи пастбища; 42,9 млн. га – прочие земли.

Эти организации функционируют на государственной земле. Единственный вид оборота земель – аренда земельных участков у государства и муниципалитетов, граждан. Субаренда допускается по разрешению собственника имущества организации, которому оно передано на условиях хозяйственного ведения.

Организациям земля предоставлена по государственному акту в пользование,<sup>26</sup> или по договору аренды.

Характеристика земель, находящихся в пользовании прочих сельхозпроизводителей – предприятий, учреждений, организаций

Всего таких субъектов права пользования на землю – 16079. Общая площадь земель – 21,4 млн. га, в том числе: 6,4 млн. га сельхозугодий; 7 млн. га лесов и кустарников; 1,5 млн. га под водными объектами, болотами; 0,3 млн. га под застройкой; 2,2 млн. га земли, пригодные под оленьи пастбища; 4 млн. га прочие земли.

Большая часть земель -95% всех земель этой категории является государственными. Используются также земли в общей собственности граждан (4%). Часть земельных долей в общей собственности граждан внесена в уставные капиталы организаций – в собственности юридических лиц находится 1% земель.

Предметом оборота в этой группе землепользователей, таким образом, являются земельные участки в общей собственности граждан; земельные участки в собственности юридических лиц; земельные доли в праве общей собственности на землю; право аренды земельных участков в государственной собственности.

Характеристика земель граждан, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции

<sup>26</sup> Информация требует обновления

### Крестьянские (фермерские) хозяйства

Крестьянское (фермерское) хозяйство - организационно-правовая форма предпринимательской деятельности на семейной или мелкогрупповой основе.

Крестьянские (фермерские) хозяйства стали возникать с конца 80-х годов. На 1.01.2000 г. всего в стране числилось 264,6 тыс. хозяйств на площади 14,5 млн. га.

До 1995 г. крестьянское хозяйство регистрировались как юридические лица. С 1995 г. регистрация крестьянского хозяйства<sup>27</sup> автоматически влечет за собой признания главы КФХ предпринимателей, т.е. юридическое лицо не образуется.

Средние размеры КФХ по стране 54,7 га. За последние 5-7 лет средние размеры увеличились на более чем на 10 га. Размеры существенно различаются по регионам страны (Таблица 6).

**ТАБЛИЦА 6. СРЕДНИЕ РАЗМЕРЫ УЧАСТКОВ ДЛЯ КФХ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ, ГА, 2000**

Область	площадь
Ленинградская область	8
Московская область	11
Ростовская область	83
Омская область	97
Псковская область	46
Нижегородская область	28

**Источник**

Размеры хозяйств зависят от специализации, природно-климатической зоны, ограничений по размерам, установленных в области, развития сельскохозяйственных организаций и многого другого.

Земельные участки для ведения хозяйства предоставляются в собственность, в пожизненное наследуемое владение, аренду.

Земельные участки в собственность КФХ до 1995 г. предоставлялись в собственность юридических лиц. С 1995 г. – в собственность членов КФХ – индивидуальную (если КФХ состояло только из 1 лица) или общую (если число членов КФХ более 1) собственность .

В собственность крестьянских хозяйств (юридических лиц и членов КФХ) находится 6,9 млн. га. Остальная часть земель предоставлена КФХ государством во владение (2,3 млн. га) и аренду (3,9 млн. га), а также коллективами граждан в аренду (1,4 млн. га).

Приватизация земель, находящихся в пользовании бывших колхозов и совхозов, позволила существенно расширить земли КФХ за счет земельных долей членов КФХ было получено в собственность 3,1 млн. га и за счет аренды у собственников земельных долей сельхозугодий площадью 1,4 млн. га.

Увеличение размеров земельных участков КФХ за счет земельных долей по разным областям шло неравномерно, несмотря на то, что законодательные условия для этого были равными. Причина этого – в разных областях работа по приватизации земли шла разными темпами.

**ТАБЛИЦА 7. УВЕЛИЧЕНИЕ РАЗМЕРОВ ПЛОЩАДЕЙ КФХ ЗА СЧЕТ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ДОЛЕЙ, 2000**

Области	Земли в КФХ тыс. га	в т.ч. полученные за счет приобретения	%
---------	---------------------	--	---

<sup>27</sup> Порядок регистрации КФХ отличается от регистрации организаций, определяется законом «О крестьянском фермерском хозяйстве».

		<b>земельных долей</b>	
Ленинградская область	55,2	12,4	22
Московская область	71,3	12,1	17
Ростовская область	129,4	88,4	68
Омская область	669,0	234	35
Псковская область	104,2	23	22
Нижегородская область	89,7	28	31

Источник: Рассчитано с использованием информации Госкомзем «Информация о ходе земельной реформы на 1.01.2000 г.», «Распоряжение земельными долями», «Земельный фонд Российской Федерации»

Данные таблицы позволяют сделать заключение, что 83% земель, которыми пользуются сейчас крестьянские хозяйства, получены в Московской области из фондов перераспределения земель. Здесь земли бывших колхозов и совхозов в незначительной степени были перераспределены в пользу КФХ. В Псковской и Ленинградской областях каждый пятый гектар крестьянских хозяйств получен в счет земельных долей. Несмотря на то, что в Омской и Ростовской областях сопоставимые по размерам и специализации КФХ, они сформированы по-разному. Подавляющая часть земель в Ростовской области получена в счет земельных долей, там намного активнее идет процесс перераспределения земель в КФХ от бывших колхозов и совхозов.

Способ формирования землепользования КФХ позволяет определить объекты оборота:

- земельные участки в государственной собственности. Они могут передаваться КФХ в аренду, быть проданы;
- земельные участки в государственной собственности, которые переданы КФХ в пожизненное наследуемое владение. КФХ могут передавать их в аренду, по наследству;
- земельные участки в общей собственности граждан-собственников земельных долей. Эти участки могут быть выкуплены КФХ, взяты ими в аренду. Возможно также, если это оговорено договором с собственником, КФХ смогут их передавать в субаренду;
- земельные доли в участках, находящихся в собственности граждан-собственников земельных долей. Они могут быть выкуплены КФХ или его членами. В дальнейшем – в счет них будет выделен участок;
- земельные участки в собственности КФХ или его членов. Часть их может быть продана, передана в аренду.

Эта категория пользователей имеет самые большие ограничения на оборот. Законом определяется требования к гражданину, который хочет получить участок для КФХ – он должен быть дееспособен, достигать 18-летнего возраста, иметь опыт работы в сельском хозяйстве. Существует также ограничение по максимальным размерам земли в собственности КФХ или его членов. Эти размеры различаются по субъектам федерации. В одних случаях максимальный размер устанавливается на крестьянское хозяйство или члена крестьянского хозяйства или даже работающего в крестьянском хозяйстве.

В некоторых областях (например, в Воронежской) установлены ограничения на участок в собственности или аренде, что противоречит действующему Земельному Кодексу.

Другим ограничением служит запрет на раздел земельного участка, находящегося в собственности КФХ его членов при выходе одного из членов из КФХ.

Дискуссионным остается вопрос о возможности продажи земель КФХ. Напрямую этот вопрос не урегулирован, но и нет прямого запрета на продажу. То есть, юридических

запретов нет. Есть, по мнению юристов<sup>28</sup>, стереотипы общественного сознания, мешающие купле-продаже участков КФХ. Тем более, что на практике сложились способы ухода от прямой купли-продажи, но, по сути, реализующие ее.

Крестьянское (фермерское) хозяйство или члены КФХ владеющие участком на праве собственности или пожизненного наследуемого владения вправе передать участок в аренду на время болезни или службы в армии единственного члена КФХ.

Не ясен вопрос о вступлении в наследство на земельный участок наследников – не членов КФХ.

Залог сельскохозяйственных земель КФХ запрещен на основании ст. 62 ФЗ от 16.07.1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В залог могут быть переданы участки под строениями. Если принять во внимание, что площадь под постройками в КФХ занимает 0,1% от площади земель в КФХ, то можно оценить эту возможность привлечения средств в хозяйство, как несущественную.

В принципе, земля КФХ или его членов может быть подарена. Однако одаряемый должен будет зарегистрировать новое КФХ на свое имя.

Характеристика участков для личного подсобного хозяйства (ЛПХ)

Участки для личного подсобного хозяйства (ЛПХ) используются для производства сельскохозяйственной продукции для личного потребления семьи и продаже излишков. Доход от реализации продукции идет не на предпринимательские цели, а на потребление семьи.

Участки для ЛПХ предоставляются в черте поселений (они входят в состав земель с регламентом и «земли сельскохозяйственного использования»), и за их пределами (они входят в состав земель сельскохозяйственного назначения).

Всего на 1.01.2000 г. в России насчитывалось 15,4 млн. ЛПХ, которые использовали 6,1 млн. га земли в приусадебных наделах, в т.ч. 5,5 млн. га сельхозугодий. Характеристика земли ЛПХ приведена в Таблица 8.

ТАБЛИЦА 8. СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬ В ЛПХ (2000 Г.)

	Млн.га	%
Общая площадь	6,1	100
в т.ч. сельхозугодья	5,5	90
Пашня	3,9	64
многолетние насаждения	0,2	3
кормовые угодья	1,4	23
леса и кустарники	0,6	10

Источник

На землях для ЛПХ разрешается возводить жилые и хозяйственные постройки.

В ЛПХ производится уже более половины всего объема сельхозпродукции России. Доля производства картофеля – 92%, овощей – 77%. Средний размер ЛПХ – 0,39 га. Сопоставление размеров площадей в ЛПХ и выхода продукции свидетельствует о том, что статистика не указывает реальных участков, которые используются в ЛПХ. Официальная статистика учитывает, что граждане пользуются какими-то участками (без названия), размер которых в среднем по стране превышает 10 га. Это участки не для садоводства, огородничества, животноводства и промыслов. Вопрос с выявление реальных размеров ЛПХ может являться предметом дальнейшего изучения.

<sup>28</sup> В.В. Устюкова. Правовое положение крестьянского (фермерского) хозяйства в условиях аграрной реформы. М., 2000 г., стр. 98.

Во всех муниципальных образованиях установлены максимальные размеры участков для ЛПХ, предоставляемых в собственность. Указ Президента РФ № 337 (1996 г.) разрешил гражданам-собственникам земельных долей увеличивать участок для ЛПХ до размера земельной доли. Для этого нужно было, чтобы органы местного самоуправления приняли решение об увеличении предельных размеров участков для ЛПХ. Такие решения были приняты в 851 из 1927 районов России<sup>29</sup> (утверждение требует проверки в ходе дальнейшего исследования).

Если учесть, что размер земельной доли составляет от 5 до 49 га, то такие хозяйства становятся сопоставимыми с фермерскими. Иногда местные органы власти принимают решение об увеличении предельных размеров участка до размера земельной доли на ЛПХ. Иногда – до размера всех долей членов ЛПХ (пример – Лодейнопольский район Ленинградской области).

Участки для ЛПХ предоставляются гражданам в собственность, аренду, пожизненное наследуемое владение.

В целом по стране около 65% земли, занятой официально в ЛПХ, находится в собственности граждан. Информация по отдельным областям приведена в Таблица 9.

**ТАБЛИЦА 9. ДОЛЯ ЗЕМЛИ ЛПХ В СОБСТВЕННОСТИ ГРАЖДАН**

	Средний размер, га	в т.ч. в собственность	%
Ленинградская область	0,18	0,17	94
Московская область	0,17	0,17	100
Ростовская область	0,30	0,28	93
Омская область	0,59	0,39	66
Псковская область	1,20	1,05	88
Нижегородская область	0,26	0,26	100

Источник: По информации Госкомзема «Информация о ходе земельной реформы по состоянию на 1.01.2000 г.»

Площадь участков сверх установленных максимальных размеров ЛПХ может быть передана в аренду. Размер ставок арендной платы за участки для ЛПХ устанавливается на практически уровне земельного налога.

На большинство участков ЛПХ, переданных в собственность, выданы до сих пор только временные свидетельства собственности. Выдача постоянных свидетельств тормозится тем, что не готовы кадастровые планы участков. Эта работа осуществляется за счет средств граждан и требует больших их затрат.

#### **ВСТАВКА 8**

Например в Лодейнопольском районе Ленинградской области затраты на обмер участка и подготовку плана участка размером до 0,5 га стоит 500 руб., что составляет 50-70% от средней зарплаты сельского жителя.

Расценки на подготовку документации устанавливаются по старым рекомендациям начала 90-х годов с индексацией по коэффициентам. Как правило, в районе есть одна организация, которая готовит такие планы. Все это - монополия на этот вид работ, искусственно установленные расценки - ведут к завышенным ценам.

В целом по России подготовлено менее 2% кадастровых планов от общего числа участков для ЛПХ. По закону «О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней» отсутствие кадастрового плана не является основанием в отказе в регистрации участков. Однако внутренние инструкции земельных комитетов,

<sup>29</sup> И.И. Калинин. О некоторых проблемах развития земельного законодательства на современном этапе. // Государство и право, 1997, № 3, с. 34.



регистрационных палат включают кадастровые планы в обязательный перечень документов, представляемых в регистрационный орган.

Участки для ЛПХ в собственности могут быть проданы, переданы по наследству, подарены, сданы в аренду, заложены. Собственники участков могут распорядиться ими любым допустимым законом, способом.

Если участок имеет постройки, но не был оформлен в собственность, то разрешена купля-продажа имущества. Затем новый собственник может заключить новый договор с администрацией на аренду участка под постройкой. В этом случае администрация не обязана заключать договора аренды на остальную часть участка. Но на практике, как правило, такие договора заключаются.

Характеристика других участков

Характеристика участков приведена в Таблица 10.

**ТАБЛИЦА 10. КОЛИЧЕСТВО И РАЗМЕР УЧАСТКОВ В ПОЛЬЗОВАНИИ ГРАЖДАН, 2000 Г.**

Участок для:	Кол-во, тыс.	Площадь, млн. га	в т.ч. сельхозугодья	Доля госсобственности в общей площади, %
Садоводства:				
- в объединениях		1,25	1,0	35
В т.ч. граждане в объединениях	12932,5			
Объединения	69,2			
-граждане-индивидуалы	1176,3	0,1	0,1	34
Огородничества:				
- в объединениях		0,2	0,2	92
В т.ч. граждане в объединениях	2369,3			
объединения	9,4			
-граждане-индивидуалы	2764,9	0,3	0,3	93
Животноводства:				
- в объединениях		1,9	1,8	99,8
В т.ч. граждане в объединениях	803,6			
объединения	5,5			
-граждане-индивидуалы	967,7	2,9	2,7	98
Прочие участки	5153,4	23,5	0,5	100

Источник

По закону участки для коллективного садоводства, огородничества, животноводства (объединений граждан) состоят из земель, находящихся в пользовании объединений граждан и из земель в собственности членов этих объединений (ст. 67 ЗК РФ). Однако на практике большая часть земель (около 35%) остается государственной. Можно предположить, что такой высокий процент госсобственности получен за счет тех регионов, где не была введена частная собственность. Однако, процент участков этих регионов незначителен. Причины этого требуют дополнительного исследования.

#### **ВСТАВКА 9**

Например, более 91% земель граждан не приватизировано в Оренбургской области, 76% в Пермской, 64 в Свердловской, 75% - в Ростовской областях.

По закону (ст. 67 ЗК РФ) земля в объединениях граждан по садоводству не может быть передана в аренду, а только в собственность. На практике, здесь сохраняется доля госсобственности на уровне 34-35%.

Положение ст. 67 ЗК РФ - о возможности передачи земель в собственность граждан - в отношении огородников и животноводов распространяется только на их объединения. В отдельных случаях – на отдельных граждан. На практике – фактически вся земля в объединениях граждан для этих целей находится в государственной собственности.

Другая статья ЗК РФ – 69 разрешает гражданам, занимающихся индивидуальным огородничеством и животноводством иметь участки только на правах аренды. Такой подход был реализован на практике.

Оборот этих участков может быть осуществлен

- всеми способами для участков, находящихся в собственности граждан;
- посредством купли-продажи, дарения, передачи по наследству недвижимого имущества – жилых и хозяйственных построек, многолетних насаждений на участках для садоводства, не переданным в собственность. Земля под объектами, связанными с землей, также перейдет к покупателю. При этом, если в уставах объединений граждан допускается прием в члены нового собственника имущества, это означает, что собственник имущества получит право пользования всем участком;
- аренды государственных участков для огородничества и животноводства. Так как на этих участках не разрешено возводить капитальных построек, то оборот участков иным образом - через оборот имущества - не может быть реализован.

Среди других участков, занимающих незначительную площадь, есть участки для жилищного строительства. Эти участки (число 5 млн. участков на площади 517,9 тыс. га) находятся в частной собственности и их оборот не ограничен.

Оленеводческо-промысловые и родовые (общинные) хозяйства, граждане, занимающиеся северным оленеводством и промыслом используют государственные земли на условиях аренды и пользования.

Характеристика оборота сельхозземель

Выводы о возможностях оборота участков

Изучение всех видов земельных участков показало, что существуют объективные условия оборота:

Земельных участков, принадлежащих юридическим лицам, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции. Участки – не из числа сельхозугодий в собственности юридических лиц могут обращаться без ограничения. Участки сельскохозяйственных угодий могут оборачиваться с ограничением – сохранением целевое использование сельскохозяйственных земель. Запрещен залог таких земель. Ограничитель оборота – неясный статус земель в собственности юридических лиц.

Участки сельскохозяйственных угодий в общей собственности граждан Участки могут участвовать в обороте только по единогласному решению всех собственников. Это служит серьезным ограничением оборота участков. Требование к новым пользователям и собственникам – сохранение целевого использования земли. Другие ограничения оборота – запрет на залог таких участков, большое число собственников, большое число не востребовавшихся земельных долей в общей собственности, что затрудняет принятие решений, труднореализуемая и дорогая процедура регистрации участков и сделок с ними.

Земельные доли в сельскохозяйственных землях, принадлежащих коллективам граждан на праве общей собственности. Ограничение оборота:

- в части сделок купли-продажи, мены, ренты и пожизненного содержания преимущественное право имеют другие собственники земельных долей.
- громоздкая, труднореализуемая процедура регистрации прав на земельную долю и сделок с ней;
- некоторые сделки требуют выдела участка в натуре (например, аренда земельных долей). Отсутствует узаконенная простая процедура определения местоположения участка;

- система регистрационных платежей в некоторых регионах чрезвычайно удорожает процесс;
- существуют ограничения по выделу участков в счет доли. Эту процедуру можно реализовать только при передаче земельной доли в аренду, получения участка для ведения КФХ и ЛПХ. Нельзя выделить и зарегистрировать участок для продажи, дарения, передачи по наследству.
- регистрационные палаты не имеют практики регистрации сделок с земельными долями, прав на них, что приводит к выставлению требований, которые не может выполнить собственник земельной доли.

Участки КФХ. Они смогут быть проданы вместе со всем имуществом фермера, может быть продана часть участка. Участок для КФХ может быть продан гражданину для организации КФХ, если он отвечает признакам, указанным в законе "О крестьянском (фермерском) хозяйстве". При выходе из КФХ член КФХ не может получить части участка. Участок для КФХ не может быть заложен, кроме случаев залога участка под строением.

*Общее ограничение оборота участков 1-4, сформированное общественное убеждение и личное убеждение местных властей создает огромные помехи и даже отказы в регистрации сделок.*

Участки для ЛПХ, садоводства, огородничества, животноводства, жилищного строительства, находящиеся в собственности граждан. С этими участками разрешены все сделки. Ограничение - высокая доля государственной собственности, отсутствие постоянных документов собственности у большей части собственников, отсутствие кадастровых планов, высокие издержки на проведение землеустроительных работ. Участки для ведения ЛПХ, садоводства, находящиеся в пользовании граждан и в собственности государства могут быть предметом оборота через продажу связанных с землей объектов – строений, многолетних насаждений.

Участки в государственной и муниципальной собственности. Эти участки являются предметом аренды и субаренды по согласию с собственником.

Фнализ фактического оборота земель.

Несмотря на ограничение оборота земли, в России существуют объективные условия для его осуществления:

- действующее законодательство позволяет собственникам земельных долей и участков осуществлять основные сделки;
- большая часть земель находится в частной собственности;
- собственность на землю раздроблена между огромным числом собственников;
- существует спрос на часть земельных участков.

На практике идет оборот земель, среди разных типов участков и регионов - по-разному. Часть этого оборота фиксирует официальная статистика.

Сводная информация о сделках с землей (Таблица 11) позволяет сделать вывод об активизации оборота земли год от года:

*ТАБЛИЦА 11. СДЕЛКИ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ*

	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Число сделок, млн.	4,0	4,4	5,2
Площадь, по которой были осуществлены сделки, млн. га	23,5	24,6	72,2

**Источник**

В число этих сделок не входят сделки с земельными долями. Как было сказано выше, процедура регистрации сделок с земельными долями практически была остановлена после введения Федерального Закона "О регистрации прав на недвижимость и сделок с ней" (1998 г.). Подавляющая часть сделок с земельными долями была произведена до введения этого закона.

Основная часть этих сделок – сделки с несельскохозяйственными участками (Таблица 12).

**ТАБЛИЦА 12. СТРУКТУРА СДЕЛОК С ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ, %**

	Количество			Площадь		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Всего сделок	100 (4043)*	100 (4415)*	100 (5227)*	100	100	100
в т.ч. аренда государственных и муниципальных земель	88,09 (3561)*	90,49 (3995)*	90,56 (4733)*	99,47	99,57	99,83
продажа прав аренды			0,16 (8)*			0,01
продажа государственных и муниципальных земель	0,52 (21)*	0,26 (11)*	0,43 (22)*	0,03	0,03	0,02
продажа гражданам и организациям	6,57 (266)*	5,31 (235)*	5,58 (292)*	0,25	0,17	0,06
дарение	0,83 (34)*	0,60 (26)*	0,43 (23)*	0,03	0,03	0,01
наследование	3,92 (158)*	3,28 (145)*	2,82 (148)*	0,21	0,19	0,01
залог	0,07 (3)*	0,06 (3)*	0,02 (1)*	0,01	0,01	0

\* - в скобках дано количество сделок в тыс.

Источник: Государственный (национальный) доклад «О состоянии и использовании земель РФ» за 1999 г.

Практически все, регистрируемые земельным комитетом сделки - аренды участков государственных и муниципальных земель. Другие сделки с государственными и муниципальными землями составляют менее одной десятой процента. Сделки, участниками которых являются граждане и организации, составляют 5-6% по числу сделок ( по площади - десятые процента). Ниже будет приведен анализ сделок по землям, которые (исходя из форм официальной статистики) можно отнести к сельхозугодиям. Далее в таблицах сделана попытка выделить из всей массы сделок сделки с сельхозземлями.

Аренда государственных и муниципальных земель.

Эти сделки регулируются Гражданским кодексом, Федеральным Законом «О плате за землю», правовыми актами субъектов Федерации и муниципальных образований. Количество сделок по аренде государственных и муниципальных земель, которые можно отнести к сельскохозяйственным, приведены в Таблица 13

**ТАБЛИЦА 13. АРЕНДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ**

	1997		1998		1999	
	Кол-во	Площадь	Кол-во	Площадь	Кол-во	Площадь
Всего, тыс.	2985,4	21,7	3169,4	21,9	3696,1	60,4
В %	100	100	100	100	100	100
В т.ч.: 1. Земли городов и поселков – аренда гражданами и их объединениями для ЛПХ, садоводства, огородничества, жилищного строительства	23	0	25	1	25	0

2. Земли сельских населенных пунктов – аренда гражданами и их объединениями для ЛПХ, садоводства, огородничества, жилищного строительства	39	5	36	3	32	1
– сельскохозяйственными предприятиями	0	6	0	2	0	0
3. Земли вне населенных пунктов – аренда гражданами и их объединениями для ЛПХ, садоводства, огородничества, жилищного строительства	36	7	35	7	41	4
– сельскохозяйственными организациями, КФХ	2	82	4	87	2	95

**Источник**

В общем числе сделок по аренде государственных и муниципальных земель в 1999 г., доля сельхозземель составила около 60% (в 1997 г. – 67%), по площади – 85% (в 1997 г. – 93%).

За рассматриваемый период число сделок аренды увеличилось с 2,4 до 2,9 млн., общая площадь – почти в 3 раза. Почти в 2 раза уменьшилась площадь по сделкам аренды государственных и муниципальных земель гражданами, организациями в сельских населенных пунктах. Причинами может быть оформление арендуемых участков в собственность, а также возможность аренды больших по площади участков за пределами сельских населенных пунктов. Подтверждение этого – арендуемая площадь возросла в большей степени (в 2 раза), чем число сделок с участками за пределами населенных пунктов (в 1,5 раза), т.е. увеличились средние размеры арендуемых гражданами участков.

За три года незначительно увеличилось число сделок по аренде земельных участков для ЛПХ, садоводства, огородничества, жилищного строительства. Количество сделок составило около 9% от числа участков для этих целей.

За этот период сократилось число сделок, но увеличилась (почти в 3 раза) площадь аренды государственных и муниципальных земель сельскохозяйственными организациями за пределами населенных пунктов. Общая площадь таких земель составляет 11 % от площади сельхозугодий в пользовании сельхозорганизаций.

Средние размеры арендной платы за участки вне населенных пунктов для сельхозорганизаций составили 40 рублей (1,48 доллара по курсу на май 2001 г.) за гектар, граждан – 90 руб. Размер арендной платы незначительно превышал размер земельного налога. Различия в арендной плате объясняются (требуется дополнительное исследование) тем, что граждане обычно арендуют землю за пределами сел, но в ведении сельской администрации, а сельхозорганизации – в ведении районной администрации. Размер земельного налога установлен, как правило, различным для этих земель в разном ведении.

Размер арендной платы для сельхозпроизводителей – граждан и организаций значительно меньше, чем для других землепользователей. Так, торговые сервисные организации в сельской местности платят от 0,7 до 3,5 руб./м<sup>2</sup>, предприниматели – от 3,9 до 18 руб./м<sup>2</sup>.

Средний размер арендуемых участков по регионам сельскохозяйственными организациями и КФХ указывает на то, что основные арендаторы – фермеры. Так, в Краснодарском крае – 89 га, других областях Северо-Кавказского района – около 200 га (исключение – Дагестан – 500 га).

**ТАБЛИЦА 14. СРЕДНИЙ РАЗМЕР АРЕНДУЕМЫХ УЧАСТКОВ ВНЕ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ**

Области	Площадь, га
---------	-------------

Ленинградская	197
Московская	200
Ростовская	191
Нижегородская	224
Омская	150

**Источник**

Продажа государственных и муниципальных земель. В целом по стране за 1999 г. было продано 22191 земельный участков общей площадью 15,8 тыс. га. В это число попали:

- участки для жилищного строительства, ЛПХ, садоводства и животноводства – 19988 участков ( менее 1% от общего числа участков для этих целей);
- КФХ – 108 участков (0,04 % от числа КФХ).

На конкурсах и аукционах было продано 30 участков внес населенных пунктов общей площадью 1648 га сельскохозяйственного назначения. В Саратовской области было продано из них 25 участков. Средние цены реализации 0,03 руб./м<sup>2</sup>. Более подробная информация приведена в Таблица 15.

**ТАБЛИЦА 15. ПРОДАЖА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗЕМЕЛЬ В 1999 Г. ВНЕ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ НА АУКЦИОНАХ\***

Назначение участка	Количество сделок	Площадь, га	Цена 1 м <sup>2</sup> , руб.
Для ЛПХ	2	0,20	0,10
- садоводства	3	0,45	0,11
- сельхозорганизациям и КФХ	25	1647,68	0,03

Источник: Государственный (национальный) доклад «О состоянии и использовании земель РФ за 1999 г.» Госкомитет РФ по земельной политике

Анализ сделок свидетельствует о полной неразвитости рынка таких участков.

Продажа земельных участков гражданами и юридическими лицами.

В 1999 г. было зарегистрировано 291,8 тыс. договоров, общая площадь участков 45,4 тыс. га купли-продажи застроенных и незастроенных участков. Из этого числа доля договоров купли-продажи участков для ЛПХ составляет 42%, садоводства - 30% (Таблица 16).

**ТАБЛИЦА 16. СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УЧАСТКОВ ПОД ЛПХ И САДОВОДСТВА\***

Назначение участков	1997 г.		1998 г.		1999 г.	
	Кол-во сделок	Площадь, га	Кол-во сделок	Площадь, га	Кол-во сделок	Площадь, га
Для ЛПХ						
вне населенных пунктов	1557	329	1452	851,8	2361	1385
в сельских населенных пунктах	85329	22790	81828	19371	106006	21486
Для садоводства						
вне населенных пунктов	59790	4363,2	43486	3365	51950	3691
в сельских населенных пунктах	5600	567	5398	532	6640	829

Источник: Государственный (национальный) доклад «О состоянии и использовании земель РФ за 1999 г.» Госкомитет РФ по земельной политике

Количество сделок после кризиса 1998 г. в 1999 г. выросло. Уровень сделок 1999 г. превысил (за исключением участков для садоводства вне населенных пунктов) уровень 1997 г.

С учетом сделок по купле-продаже участков ЛПХ в городах и поселках (13122 сделки), доля проданных участков к общему числу участков для ЛПХ составила 0,8%.

То есть оборот незначителен.

По садовым участкам (в т.ч. и в населенных пунктах) доля проданных участков к общему числу садовых участков (индивидуальных участков и в товариществах) составляет 0,6%.

Цены участков для ЛПХ варьируют от 0,13 руб./м<sup>2</sup> в Брянской области и Хакасии до 18 руб./м<sup>2</sup> в Московской области. Нижняя граница цен на садовые участки сложилась в Орловской области – 0,15 руб./м<sup>2</sup> до 21,8 руб./м<sup>2</sup> в Иркутской области. Низкие цены в Орле объясняются политикой местной власти, предоставившей всем гражданам участки, кто хотел получить, в ходе аграрной реформы бесплатно.

Прочие сделки с земельными участками между гражданами. В 1999 г. было зарегистрировано 22,4 тыс. договоров дарения участков общей площадью 5,8 тыс. га. Это составило 0,05% от общей площади участков в индивидуальной собственности граждан.

За 1999 г. было передано по наследству 147,5 тыс. земельных участков общей площадью 47,6 тыс. га это составило 0,4% от общей площади участков в индивидуальной собственности граждан.

Сделки с земельными участками бывших колхозов и совхозов в собственности юридических и физических лиц.

Здесь существует 3 типа сделок – с земельными долями, с земельными участками в общей собственности граждан (т.е. участками в счет земельных долей группы граждан), с земельными участками в собственности сельскохозяйственных организаций.

Официальная статистика не выделяет сделки с этими землями из общего числа сделок между юридическими и физическими лицами. Выявление таких сделок, условия совершения должно стать объектом будущего монографического обследования отдельных территорий.

Сделки с земельными участками

На практике сделки с участками в собственности юридических лиц, групп граждан происходят достаточно часто.

Это могут быть сделки, связанные с отчуждением земель в собственности юридических лиц, в общей собственности граждан (Вставка 10).

#### *ВСТАВКА 10*

АОЗТ "Борец" Дмитровского района Московской области (60 км от Москвы) осуществляет продажу земли: за 2000 г. осуществлено 8 сделок на площадь в 267 га. Вид сделок – аренда с правом выкупа – 7 договоров на срок 49 лет, один договор – 10 лет. Цена участка в 218 га (аренда с правом выкупа с течение 10 лет) составила около 3 млн. руб. или 103 тыс. долл. США. Покупатели – коммерческие организации, одна собирается строить горнолыжную трассу, центр развлечений, другая – устроители парка "Русь–Сафари". Сделки уже зарегистрированы в регистрационной палате. Это означает, что сделки по продаже участков сельхозугодий, вывод сельхозугодий из оборота и использовании на несельскохозяйственные цели признаны законными.

ООО "Центральное", расположенное в Балахнинском районе Нижегородской области (25 км от г. Нижний Новгород) использует землю, находящуюся в общей собственности граждан. Граждане-собственники земли приняли решение о продаже части участка под строительство автомобильной заправки. Так как должно было быть изменено целевое использование земли, участок сельхозугодий был первоначально обременен на участок другого назначения

В областях с высоким уровнем развития сельского хозяйства сделки с земельными участками в собственности граждан и организаций очень распространены. По мнению экспертов, в Ростовской области уже около 20% земель обрабатывается сторонними организациями (не традиционными сельхозорганизациями), которые арендуют участки у сельскохозяйственных организаций, граждан. Часть из них получает земельные участки, привлекая земельные доли в свои уставные капиталы.

Сделки с земельными долями

Кроме сделок с земельными участками в общей собственности, происходит активное движение долей в участках, находящихся в общей собственности коллективов граждан. В случае, когда официальные власти препятствуют обороту участков, оборот долей позволяет обходить эти препятствия. Покупатели, другие получатели земельных долей в собственность (договоры дарения, ренты, и пожизненного содержания, наследники), арендаторы земельных долей могут в счет долей выделить участки. Тем самым происходит перераспределение участков между новыми пользователями и собственниками.

Официальная статистика Госкомзема дает представление только о том, сколько земельных долей передано в аренду, в уставные капиталы, в счет скольких долей были выделены участки для КФХ и расширены участки для ЛПХ (Таблица 17).

**ТАБЛИЦА 17. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ДОЛЕЙ**

	Земельные доли		Площадь в счет земельных долей	
	Кол-во, тыс.	%	Млн. га	%
Всего	7669	100	75,8	100
1. Передано в аренду	5426,2	70,8	55,1	72,6
2. Передано право пользования в уставный капитал	1699,3	22,2	14,6	19,3
3. Передано в уставный капитал	254,3	3,3	2,5	3,3
в т.ч. оформлено внесение в уставных документах	83,2	1,1	1,0	1,3
4. Выделен земельный участок для организации КФХ	218,1	2,8	3,1	4,1
5. Выделен земельный участок для расширения ЛПХ	70,6	0,9	0,5	0,7

**Источник:**

Если учесть, что количество земельных долей (и, соответственно, собственников) на момент приватизации составило 11,9 млн., то становится ясным, что эта информация не полная. Кроме того, вообще не ведется учета сделок купли-продажи земельных долей, дарения, вступления в наследство.

В России проводились такие обследования, целью которых было выявление всего движения земельных долей. В рамках проекта ИФС "Приватизация земли и реорганизация сельскохозяйственных предприятий в России", было изучено движение около 221 тыс. земельных долей (Таблица 18).

**ТАБЛИЦА 18. ОТДЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ ДОЛЯМИ\***

	Количество, шт.	% от общего числа
Всего свидетельств	220996	100
Всего продано	696	0,3
в т.ч. предприятиям	148	0,1
КФХ	499	0,2
Другим собственникам земельных долей	49	0,0
Подарено	401	0,2

**Источник:**

Как видно из таблицы, сделки купли-продажи, дарения носят единичный характер. Стоимость земельной доли складывается стихийно и нельзя говорить о каком-либо сложившемся уровне.

**ВСТАВКА 11**

Так, в 60 км от Нижнего Новгорода в разгар земельных преобразований (1994 г.) земельная доля в 5 га стоила 1 тыс. долл. США. В 2000 г. в Ленинградской области (около 200 км от Санкт-Петербурга) земельная доля аналогичной

\* Социально-экономический анализ результатов реорганизации сельскохозяйственных предприятий. М., 1999, "Энциклопедия российских деревень". – 187, с. 32, 33.



площади предлагалась к продаже менее, чем за 10 долл. США. В 2000 г. в Московской области в 40 км от Москвы было много предложений на продажу земельных долей площадью 3,6 га по цене 310 долларов от имени физических лиц. Здесь же продажу осуществляло юридическое лицо (см. пример АОЗТ "Борец"). Покупатель приобрел участок в 218 га по цене около 500 долл. за 1 га. Такие разные цены сложились на одной местности, в одно и то же время. Причем интересно, чем жарче становилась дискуссия о запрете купли-продажи земли в Думе, тем больше становилась очередь граждан, которые хотели продать долю.

Как видно из таблицы, основным способом распоряжения земельных долей является аренда – более 70% земельных долей переданы в аренду, что соответствует 55 млн. га земли. Механизм аренды долей заключался в следующем:

- арендатор заключает один договор с несколькими арендодателями или несколько индивидуальных договоров;
- срок договора не может быть менее 3-х лет (установлено законодательно);
- в счет всех, переданных в аренду долей арендатор выделяет конкретный участок.

Это право арендатору дано арендодателями.

Таким образом, договор неопределенных долей преобразуется в договор аренды земельного участка.

Анализ размеров арендной платы по областям и районам свидетельствует о более сложившемся уровне, чем цены купли-продажи земельных долей. Размер арендной платы зависит от конкуренции арендаторов, специализации района, природно-климатической зоны. Минимальный размер – уровень земельного налога.

Максимальный – 10% от урожая с площади, равной площади доли.

#### *ВСТАВКА 12*

В Лодейнопольском районе Ленинградской области было проанализировано 633 договора аренды.

Район находится в 200 км от Санкт-Петербурга, специализация – молочное животноводство. Район характеризуется низким уровнем развития сельского хозяйства. Уровень арендной платы за долю в 5,3 – 5,6 га следующий:

114 земельных долей – 500 руб./долю в год;

344 земельные доли – земельный налог – 100 руб./долю в год;

175 земельных долей – 200 – 300 руб./долю в год

В Ростовской области плата за земельную долю в 7 га там, где у собственника доли было право выбора арендатора, составляла 1500-2000 руб. (50-70\$).

В некоторых областях России власти пытаются устанавливать размер арендной платы централизованно (например, Белгород, где установлена арендная плата в размере 5% от стоимости урожая).

Способ выплаты арендной платы. Как правило, арендная плата выплачивается продукцией с этой площади, услугами пользователя. Обычно арендатор берет на себя обязанность по уплате земельного налога.

Доля сделок аренды в общем числе сделок колеблется по субъектам Федерации. В 31 субъекте РФ доля такой сделки более 80%, в т.ч. в 20 – более 90%.

Сделка – внесение права пользования в Уставной капитал организации была осуществлена в отношении 22,2% земельных долей, которыми распорядились собственники.

Суть такой сделки заключается в том, что собственники и потенциальный пользователь–юридическое лиц договариваются, что пользователь будет пользоваться участком в счет доли/долей нескольких собственников столько лет, на сколько передается право пользования; пользователи и собственники земельной доли оценивают право пользования на весь период взноса. Обычно оценка права принимается на уровне арендной платы за аналогичный период; оценка права пользования формирует уставный капитал организации, наряду с другими взносами; собственник земельной доли становится участником организации. Доля участия – доля оценки права пользования земельной долей в уставном капитале организации; в счет земельных долей, право пользования которыми передано в уставный капитал, выделяется земельный участок в общей собственности тех, кто передал право пользования; собственники земельных долей не имеют гарантированных выплат за пользование долей. Они становятся получателями дивидендов на долю в уставном капитале или акций, сформированных за счет оценки права пользования земельной долей. Дивиденды будут выплачиваться им на общих основаниях – если организация будет иметь прибыль; по истечении срока пользования, участок в счет переданных долей возвращается к собственникам. Их доля в уставном капитале сохраняется. Эта сделка является привлекательной для организации, т.к. похожа на сделку аренды, но организация не гарантирует выплат за пользование. Отрицательный момент – за счет собственников земельных долей увеличивается число участников организации; пользование участком в счет долей в дальнейшем не гарантируется.

Наибольшее число сделок внесения права пользования среди других сделок было совершено в Агинском Бурятском автономном округе, Краснодарском крае, Карелии, Калининградской и Иркутской областях (99,5 – 70,4%).

Внесение земельной доли в уставной капитал. Эта сделка была самой приемлемой для чиновников разного уровня. В Московской области, например, Министерство сельского хозяйства Московской области, рассылало письма с инструкциями, как оформить внесение земельной доли в уставной капитал.

Плюсом такой сделки для чиновников было то, что граждане теряли право на землю в счет земельной доли. Однако граждане и организации этим правом не воспользовались. В целом по стране число таких сделок – 3,3% от общего числа сделок. Области, где эта сделка имела наибольшую долю – Мурманская (75%), Московская (26%), Камчатская (23%), Курская (21%).

Однако в случае спора большинство этих сделок можно будет опротестовать. Среди 3,3% только 1,1% сделок оформлено документально. Остальные, можно считать, остаются в собственности физических лиц.

Одной из проблем оформления такой сделки является оценка земельной доли в отсутствии сформировавшегося рынка земельных долей. На практике часто использовали оценку по нормативной цене земли.

Однако в первые годы реформ эта оценка была занижена. В последующие годы в большинстве регионов были установлены очень высокие нормативные цены на землю, что сделало внесение земельных долей в уставной капитал невыгодным для других участников организации.

Проблемы функционирования рынка земли

В разделе 5 были выявлены проблемы, которые ограничивают оборот земель каждой группы землепользователей. Здесь будут рассмотрены общие для всех проблемы. Это проблемы неадекватного отражения реально проходящих процессов или реальные причины, которые сдерживают развитие рынка.

Официальная статистика

В ходе исследования было выявлено, что несмотря на предпосылки активного оборота земель, по официальной статистике сделки с землей не имеют массового

распространения. Земля в основном остается в руках тех, кому государство передало землю в процессе приватизации.

В ходе дальнейшего исследования эта информация будет уточнена, поскольку существует много отдельных фактов перераспределения земель бывших колхозов и совхозов не только в пользу экономически сильных хозяйств, но и к новым участникам сельскохозяйственного производства – новым компаниям, а также в несельскохозяйственный бизнес. Официальная статистика не отслеживает этот процесс перехода.

Большие площади земель не вовлечены в оборот

До сих пор большие площади земель не вовлечены в оборот. Это следующие земли:

- в счет земельных долей, которые используются, но их использование не оформлено юридически. Это означает, что собственник не реализовывали свои права, часто не знают, что они ими обладают. По официальной статистике это 41,8 млн. га. ;

- в счет земельных долей, которые не востребованы собственниками. Даже по официальной, явно заниженной статистике, таких земель 8,3 млн. га. Часть из них используется сельхозорганизациями, но они не могут быть переданы в аренду, проданы и т.п., если сами собственники или их наследники не сделают это. Сейчас нет механизма возврата таких земель государству, она не может быть перераспределена другим пользователям и собственникам.

- земли районных фондов перераспределения земель. Этот фонд был сформирован из земель, находящихся в пользовании колхозов и совхозов на основании Указа Президиума Верховного Совета РСФСР № 1240-XI от 25.04.90 г. на начальном этапе приватизации. Он предназначался для передачи в собственность или в аренду земли фермерским хозяйствам, другим землепользователям. На 1.01.2000 г. площадь фонда перераспределения составляла 37,2 млн. га, в т.ч. 25 млн. га сельхозугодий. Из этого количества 15,5 млн. га передано в пользование. Однако 9,5 млн. га сельхозугодий остаются невостребованными;

- земли сельских населенных пунктов. В число таких земель попадает 1,7 млн. га не распределенных между пользователями муниципальных земель сельскохозяйственного использования. Как правило, они используются местными жителями без какого-либо оформления. Во многих сельских администрациях не налажен учет свободных земель, не проводится работа по передаче пользователям.

*ВСТАВКА 13*

Например, на территории волостей Лодейнопольского района Ленинградской области из 3,1 тыс. га сельхозугодий остается нераспределенным формально фонд в 1,7 тыс. га сельхозугодий. Однако фактически он используется сельскими жителями без уплаты земельного налога и арендной платы.

- земли унитарных государственных или муниципальных предприятий. Многие из них представляют собой обычные товарные хозяйства. В начальный момент приватизации они попали в, так называемый, особый список предприятий. Хотя большинство из этих предприятий могли быть приватизированы по общим или особым условиям приватизации, они, по воле чиновников остались государственными. Теперь в них не ведется племенная, селекционная прочая работа, наличие которой было условием сохранения в государственной или муниципальной собственности. Большие площади земель в них являются привлекательными для крупных новых сельхозпроизводителей, которые могут привлечь их земли на более выгодных для себя условиях, чем в случае заключения договоров с гражданами.

*ВСТАВКА 14*

Например, в Ростовской области организация "Юг Руси" обрабатывает или финансирует производство на территории 15 бывших совхозов. Для того, чтобы не иметь дело с многочисленными собственниками земельных долей, организация заключает договоры с унитарными государственными предприятиями об аренде их земли или целого предприятия. Эти организации работают на государственной земле. Для того, чтобы передать землю или имущественный комплекс "Югу Руси", унитарному предприятию нужно иметь разрешение государства в лице МСХ РФ. Такие разрешения получены. В аренду взяты либо только земля, либо имущественный комплекс предприятия в целом. Срок аренды 10 – 20 лет. Плата за использование такой земли – земельный налог.

Наличие таких площадей позволяет их использовать практически бесплатно – за уплату земельного налога или, в случае неформального использования, даже без этого. Это снижает спрос на другие земли, ограничивает оборот земли.

**Низкий уровень земельного налога**

Низкий уровень земельного налога, его сбора, отсутствие действенных санкций за неуплату земельного налога не стимулируют передачу неиспользуемых площадей, поиск новых, более эффективных пользователей.

Не вся та площадь, которая числится за сельхозорганизациями, используется ими. На эти площади продолжает начисляться земельный налог. Размер земельного налога для сельскохозяйственных организаций настолько мал (от 3 до 22 руб./га.)<sup>30</sup>, что не всегда покрывает расходы по его сбору.

В целом по стране уровень сбора земельного налога составил в 1999 г. 60%. По сельскохозяйственным землям этот показатель существенно ниже (статистика не рассчитывает такой показатель по стране или регионам, он должен быть рассчитан в ходе дальнейшего исследования).

*ВСТАВКА 15*

Например, в Лодейнопольском районе Ленинградской области за сельхозпредприятиями района (6 сельхозорганизаций) числится 17,6 тыс. га сельхозугодий. Задолженность по налогу на 1.01.2001 г. составила: 1004 тыс. руб., что соответствует неуплате по предприятиям от 1,5 до 7 лет.

Основная часть земельного налога (88%) перечисляется в бюджеты субъекта Федерации и муниципалитетов. Они, как правило, не предпринимают мер к неплательщикам налога, т.к. это может привести к социальным проблемам, которые должны будут решать местные органы власти. Такая политика властей не стимулирует организации отказываться от неиспользуемой земли, что ограничивает ее оборот.

**Высокий уровень нормативной цены на землю**

Высокий уровень нормативной цены земли также ограничивает оборот земли.

Нормативная стоимость земли – важный инструмент земельного оборота. Она является показателем стоимости земельного участка. Размер нормативной цены вводится Постановлением правительства РФ. Субъектам Федерации и муниципальным образованиям дано право применять коэффициенты (понижающие и повышающие) к нормативной цене, установленной Правительством. Однако при этом, по законодательству, уровень нормативной цены не может превышать рыночной. На практике эти требования не выполняются, т.к. нет сложившихся рыночных цен на

<sup>30</sup> Национальный доклад «О состоянии и использовании земель РФ»

сельскохозяйственные земли, земельные доли. Нормативная цена устанавливается часто произвольно, иногда - в пропорции от земельного налога. По стране размер нормативной цены для личных подсобных хозяйств – от 0,002 до 82 руб./м<sup>2</sup>, садоводства – от 0,002 до 60 руб./м<sup>2</sup>, целей сельскохозяйственного производства – от 0,006 до 24,4 руб./м<sup>2</sup>.

Произвольно установленная цена в дальнейшем используется при (1) оценке взноса земельной доли в уставный капитал; (2) исчислении налогов при продаже земельного участка и земельной доли, если цена сделки была ниже нормативной; (3) исчислении налога на имущество, перешедшее в порядке дарения, наследования.

Завышенная оценка земельной доли при вносе ее в уставной капитал не только ущемляет интересы других участников, но и создает мнимую стоимость имущество организации.

Налог на имущество, переходящее по наследству, устанавливается в размере 5 – 20% для наследников разных очередей с суммы, превышающей 850 МРОТ – 71 тыс. руб. Сюда входит все имущество, не только земля или земельная доля. Если нормативная цена доли завышена, то со всей суммы наследства берется повышенный налог. В результате этого собственник не будет оформлять наследство, а доля или участок не смогут перейти государству, если наследник только не откажется официально от вступления в наследство.

Налог на имущество, переходящее в порядке дарения составляет обычно 3 – 10% с суммы, превышающей 80 МРОТ – 6,7 тыс. руб.

#### *ВСТАВКА 16*

В Лодейнопольском районе Ленинградской области нормативная стоимость земельной доли 30 тыс. руб. Купить земельную долю можно за 1 тыс. руб. Если земельная доля будет подарена внуку, то внук должен заплатить налог 2,33 тыс. руб. Эта трата достаточно большая, т.к. 92% населения проживает ниже уровня бедности, тем более, что налог превышает реальную выручку от продажи доли.

Ограниченное число работников районных комитетов по земельным ресурсам и землеустройству, недостаточное финансирование

Ограниченное число работников районных комитетов по земельным ресурсам и землеустройству, недостаточное их финансирование также ограничивают оборот земли. Районные комитеты не заинтересованы в увеличении объемов работы. Их бюджеты невелики и не зависят от числа оформленных операций с землей, собранного земельного налога, арендной платы, сумм вырученных за продажу участков.

Аналогичным образом, сельские администрации, на которые возложен контроль за использованием земель сельской территории, также не заинтересованы в увеличении объемов работ.

В результате этого не проводится инвентаризация земель, выявление неформальных пользователей и неиспользуемых участков, заключение договоров, торги участков и прав их аренды, а также другие работы, направленные на активизацию оборота земель.

Заинтересованные стороны в обороте земельных долей и участков

Собственники земельных участков и земельных долей

Если первая категория собственников- граждан довольно устойчива, то вторая – потенциально очень активная часть. Только менее 5% собственников земельных долей хотят сами использовать участки в счет земельных долей. Остальные – потенциальные арендаторы и продавцы. Из них – не менее 50% сейчас уже пенсионеры, большая часть из них не имеют наследников или хотят продать земельные доли.

Из числа тех, кто передает земельные доли в аренду, большая часть свободна в выборе арендатора. К бывшим колхозам и совхозам они привязаны только тем, что

организации, созданные на их местах, оказывают социальное обслуживание (предоставляют услуги и продукты) или места работы. В случае, если такие гарантии будут предоставляться новыми пользователями, доли легко перейдут к новым пользователям и собственникам.

Муниципалитеты также являются заинтересованной стороной, т.к. могли бы за счет оборота муниципальных земель пополнить свои бюджеты.

Пользователи земельных участков

Заинтересованными лицами среди граждан выступают сельские жители, производящие на своих участках товарные объемы продукции. Сейчас многие из них используют земли неформально. Для гарантий им нужно фактическое оформление прав пользования участками.

Заинтересованной стороной выступают также традиционные пользователи – организации, созданные на месте колхозов и совхозов, а также КФХ. В последние 5 лет появились новые пользователи – сторонние организации. Степень распространения, способы внедрения в сельскохозяйственный бизнес, методы привлечения земли требуют отдельного изучения.

*ВСТАВКА 17*

В Дмитровском районе Московской области в АОЗТ "Борец" заинтересованными лицами в земле выступают организация "Сафари Парк", спортивная организация, (занимающаяся развлекательным бизнесом), "Сахарный дом" (заинтересованное в развитии картофельного и молочного бизнеса). Земля переходит к первым двум организациям через куплю-продажу земельных участков, принадлежащих АОЗТ "Борец", третьей – через аренду земельных участков "Борца".

В Лодейнопольском районе Ленинградской области заинтересованными лицами в сельскохозяйственной земле выступают успешно действующие КФХ, организации, занимающиеся производством молочных продуктов, владелец сети кафе Санкт-Петербурга. Земля переходит на основе договоров аренды участков в общей собственности граждан.

Активно действуют в сельскохозяйственном бизнесе организации Газпрома (газовая монополия), Лукойл (нефтяной бизнес, переработка нефти). Нетрадиционные сельхозпроизводители характеризуются активным внедрением, проведением единой и безальтернативной политики привлечения земель.

**Заключение**

На начальном этапе исследования выдвигалось несколько гипотез. После проведения начальной стадии исследования осталось две:

1. Уже созданы условия для земельного рынка – большая часть земли сейчас находится в руках многочисленных частных собственников. Рынок участков для личных подсобных, садовых, дачных участков успешно функционирует, как и участков под жилищное строительство. Развитие рынка в части земель бывших колхозов и совхозов тормозится из-за пробелов в законодательстве об общей собственности, несоответствия местного законодательства федеральному в ряде территорий, высоких трансакционных издержках при сделках с землей.
2. Земельный рынок функционирует, но из-за моратория на куплю-продажу земли находится в тени, что ведет к многочисленным злоупотреблениям, нарушениям прав собственников земельных долей и их наследников.

Для подтверждения одной из гипотез нужно дополнительное исследование.

## Содержание

Вступительное слово		4
<b>Б. Гарднер</b>	Исследование рынка факторов и структуры сельского хозяйства в России	5
<b>У. Лиферт</b>	Комментарий к докладу Б. Гарднера	9
<b>В.Я. Узун</b>	Формы организации сельскохозяйственного производства в России	13
<b>Ц. Лерман</b>	Комментарий к докладу В.Я. Узуна	44
<b>Д.Н. Рылько</b>	Новые сельскохозяйственные операторы, рынок средств производства и вертикальная координация	49
<b>С. Сотников</b>	комментарий к докладу Д.Н. Рылько	79
<b>Н. Шагайда</b>	Земельный рынок	86
<b>Л. Рольфс</b>	Комментарий к докладу Н. Шагайды	11 7
<b>Ц. Лерман</b>	Комментарий к докладу Н. Шагайды	11 9
<b>О.К. Ястребова</b>	Кредит, финансы и инвестиции в сельское хозяйство	12 2
<b>Г.Д. Педерсон</b>	Комментарий к докладу О.К. Ястребовой	14 7
<b>Е.В. Серова, Н.А. Карлова, В. Петриченко</b>	Россия: Рынок покупных средств производства для сельского хозяйства	15 3
<b>С. Осборн</b>	Комментарий к докладу Е.В. Серовой и др.	19 3
<b>Х. Литерс</b>	Комментарий к докладу Е.В. Серовой и др.	19 6
<b>С.В. Киселев</b>	Макроэкономические структурные сдвиги в контексте развития рынка труда на селе	19 9
<b>У. Лиферт</b>	Комментарий к докладу С.В. Киселева	21 5
<b>Х. Литерс</b>	Комментарий к докладу С.В. Киселева	21 7