



Зинченко Алексей Павлович,

член-корреспондент Российской академии сельскохозяйственных наук, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки, заведующий кафедрой статистики Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева.

Автор более 170 научных и учебно-методических трудов по экономике и статистике сельского хозяйства, в том числе учебника "Сельскохозяйственная статистика с основами социально-

экономической статистики" (1998), "Практикума по статистике" (2001), учебного пособия "Сельское хозяйство в системе национального счетоводства" (2002), соавтор четырех изданий "Практикума по общей теории статистики и сельскохозяйственной статистике" (1967 – 1988).

Цель издания "Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ" – привлечь внимание читателей к проблемам развития важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли страны.

В книге дана всесторонняя экономико-статистическая характеристика сельскохозяйственных предприятий. Приведены методические рекомендации по анализу их деятельности в условиях формирования многоукладной экономики в сельском хозяйстве России.

ISBN 5-279-02636-0



9 785279 026364

А.П. Зинченко

СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЭКОНОМИКО- СТАТИСТИЧЕСКИЙ анализ



А.П. Зинченко

СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЭКОНОМИКО-
СТАТИСТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ

2528



Москва
"Финансы и статистика"
2002

РЕЦЕНЗЕНТ

И.Г. Ушачев,

академик Российской академии сельскохозяйственных наук
доктор экономических наук, профессор

Зинченко А.П.

3-63 Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 160 с.

ISBN 5-279-02636-0

Представлена система показателей сельскохозяйственных предприятий, описаны приемы их статистического изучения и методические особенности анализа эффективности деятельности в рыночных условиях. Рассмотрена экономика крупных, средних и малых предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения в современных условиях.

Для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников, руководителей и специалистов предприятий и органов управления аграрно-промышленного комплекса.

0702000000-244
3 010(01)-2002 без объявл.

УДК 311.42:63
ББК 65.051

ISBN 5-279-02636-0

© А.П. Зинченко, 2002

ПРЕДИСЛОВИЕ

За последнее десятилетие в сельском хозяйстве России произошли кардинальные перемены. Изменились отношения собственности и хозяйствования, сформировалась многоукладность, осваиваются рыночные отношения. Сельскохозяйственные производители стали свободны в выборе форм и методов ведения хозяйств, самостоятельно распоряжаются произведенной продукцией и полученными доходами. В то же время это десятилетие отличалось беспрецедентным спадом в уровне производства сельского хозяйства, его интенсификации, механизации и доходности, уровне жизни сельского населения, потребления продуктов питания городским населением, нарастанием реальной угрозы потери продовольственной независимости страны.

Сейчас в связи с потребностями внутреннего развития экономики и ее вхождения в мировое сообщество остро встала задача приостановить разрушение производственного потенциала сельского хозяйства, вывести его из кризиса и создать условия для устойчивого, эффективного и конкурентоспособного производства. В науке и практике требуют решения вопросы о путях обеспечения приоритетности развития отрасли в системе народного хозяйства, интенсификации, специализации, кооперации и агропромышленной интеграции, сочетания крупного, среднего и мелкого производства, совершенствования мотивации труда, механизмов хозяйствования, системы управления и государственной поддержки и регулирования производства.

Учитывая, что в современной научной и учебной литературе нет достаточно системного анализа всей совокупности сельскохозяйственных предприятий России, в предлагаемой работе сделана попытка дать их краткую экономико-статистическую характеристику. Эта необходимость вызвана также потребностью подготовки экономистов для аграрного сектора по новой специальности «Экономика и управление на предприятии аграрно-промышленного комплекса (АПК)».

Сельское хозяйство России характеризуется многообразием природных и социально-экономических условий. В то же время ему свойственны общие закономерности и проблемы развития, поэтому в работе основное внимание сосредоточено на общей

характеристике предприятий страны в целом. При более глубоком и всестороннем их изучении потребуются детальный учет специфики территорий, форм предприятий и механизмов хозяйствования. Предметом дальнейших исследований является также ряд важных процессов развития сельскохозяйственных предприятий на основе кооперации и агропромышленной интеграции, еще не получивших массового распространения и статистического освещения. Эти исследования будут опираться не только на традиционные источники статистических данных, но и на материалы предстоящей Всероссийской сельскохозяйственной переписи.

При подготовке данной книги были использованы официальные методологические положения по статистике, данные статистических сборников, бюллетеней и регистров предприятий Госкомстата России за 1990–2001 гг., аграрных отчетов Правительства Германии за 1992–2001 гг., материалы ранее опубликованных работ автора, публикации научно-исследовательских институтов РАСХН (ВИАПИ, ВНИИЭСХ, ВНИИТЭУСХ, ВНИИЭиН и др.), Института экономики переходного периода, а также статистических очерков, издаваемых Федеральным статистическим управлением (ФСУ) Германии в рамках программ межгосударственного сотрудничества.

Автор выражает надежду, что настоящая книга будет полезна студентам, преподавателям, научным сотрудникам, а также работникам предприятий и органов государственного и хозяйственного управления.

Глава 1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1. Основные понятия

Производство вообще представляет собой процесс соединения труда, орудий и предметов труда для получения продукции и услуг. В сельском хозяйстве производство продукции растениеводства и животноводства предполагает наряду с применением труда, механических средств и промышленных сырья и материалов использование земли, растений и животных, природных условий, энергии солнца. В силу большой пространственной рассредоточенности и различий в способах соединения своих элементов сельскохозяйственное производство локализуется в определенных организационных формах, зависящих от множества конкретных условий. Все организационные формы имеют общие свойства. Они производят продукцию и услуги, являются объектом правового регулирования, налогообложения, статистического учета, научных исследований. Все они выступают как хозяйствующие субъекты, определенные юридические единицы в двух видах:

- юридические лица, признанные и утвержденные в законодательном порядке;
- физические лица, которые признаются юридическими единицами по своей природе.

На практике используются разные названия для обозначения этих форм: *сельскохозяйственное предприятие, фирма, крестьянское хозяйство, фермерское хозяйство, или ферма, корпорация, личное подсобное хозяйство, некоммерческое объединение граждан и др.*

При статистическом изучении производства разные организационные формы ведения сельского хозяйства выступают как единый объект изучения, как самостоятельная статистическая совокупность, имеющая общее качественное содержание всех единиц с варьирующими признаками каждой единицы. Для обозначения этой совокупности применяется категория «предприятие»,

широко признанная в международной практике. Под *предприятием* понимается «мельчайшая юридическая единица, в рамках которой организовано производство продукции и которая обладает определенной автономией в ведении текущих дел». Это определение Евростата включает в себя единство процесса производства и концепции макроэкономических расчетов при изучении валового внутреннего продукта (ВВП) в системе национальных счетов (СНС). Оно охватывает все формы производства сельскохозяйственной продукции – от мельчайших хозяйств населения до крупнейших многоотраслевых предприятий независимо от уровня развития производительных сил, характера производственных отношений, степени развития рынка, товарного или потребительского характера продукции, уровня доходности производства и т.п.

В России данная категория включает все хозяйствующие субъекты по производству сельскохозяйственной продукции: крупные предприятия разных форм собственности и хозяйствования, созданные в процессе преобразования колхозов и совхозов, малые предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения (личные подсобные хозяйства – ЛПХ, служебные наделы, садово-огородные и дачные объединения граждан, участки для индивидуального жилищного строительства), подсобные хозяйства других отраслей экономики. В научных исследованиях и учебниках по организации производства предприятиями считаются все хозяйствующие субъекты.

В Гражданском кодексе РФ предприятие рассматривается как объект гражданского права, как имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности. В статистической практике России по традиции, а также в силу специфики объектов наряду со всеми категориями хозяйств рассматривается отдельно категория «сельскохозяйственные предприятия», куда входят крупные и средние предприятия как юридические лица и коммерческие организации, занятые в сельскохозяйственном производстве.

В международной практике в зависимости от уровня развития производительных сил и продуктивности земли к сельскохозяйственным предприятиям относят не все юридические единицы, производящие продукцию сельского хозяйства. Так, в США сельскохозяйственными предприятиями не считается многочисленная группа ферм с размером товарной продукции на ферму до 1000 долл. Их вклад в производство продукции сельского

хозяйства очень мал, несуществен и им можно пренебречь для точности статистического учета, уменьшив при этом затраты труда и средств на его проведение. В странах Европейского союза (ЕС) до 1999 г. не относились к сельскохозяйственным предприятиям и не учитывались статистикой фермы с площадью сельскохозяйственных земель до 1 га. По данным обследования 1993 г. в 12 странах ЕС на 36,4% мелких ферм приходилось только 2,4% стандартизированного дохода. В 1999 г. в связи с этим, а также для уменьшения расходов и информационной нагрузки на домашние хозяйства был повышен порог для отнесения ферм к сельскохозяйственным предприятиям до 2 га полезной сельскохозяйственной площади или эквивалентным ей 8 головам крупного рогатого скота, 8 свиней, 200 кур-несушек или молодняка птицы, 0,30 га виноградников, плодовых насаждений, овощей, хмеля, табака, цветов, декоративных и лекарственных растений, 0,03 га овощей в закрытом грунте. В Германии при сокращении числа обследованных предприятий на 16,3% уменьшение поголовья крупного рогатого скота составило всего 1,2%, а при обследовании землепользования на 30,7% исключенных предприятий приходилось всего 0,8% сельскохозяйственных земель.

В России на хозяйства населения (при среднем размере личного подсобного хозяйства 0,40 га и 0,09 га на семью в коллективных садах и огородах) в последние годы приходится около 55% валовой продукции сельского хозяйства, поэтому ими пренебрегать нельзя и необходимо учитывать в составе предприятий-производителей продукции отрасли.

В сельском хозяйстве большинства стран мира, в том числе и России, в силу естественных условий, экономических и исторических особенностей их развития сохраняется множество организационных форм ведения сельского хозяйства – от индивидуальных мелких натуральных подсобных хозяйств, основанных на ручном семейном труде, до крупных, специализированных, товарных, автоматизированных корпораций, использующих коллективный высококвалифицированный труд.

Предприятия как единицы статистических совокупностей и единицы учета различаются многими существенными признаками, по которым они могут и должны быть разделены на виды, группы и подгруппы. Обычно на практике и в статистике в первую очередь выделяют качественно различные по комплексу признаков (типические) группы, которые затем принимают вид

общепринятых и узаконенных классификаций. Международных классификаций сельскохозяйственных предприятий пока нет, но подходы к ним в большинстве стран идентичны. Прежде всего различают юридические и физические лица, которые, в свою очередь, дифференцируются по ряду важнейших для государственного управления и оценки состояния признаков: собственности, правовому статусу, размерам, специализации, отношению к рынку и предпринимательству, интенсификации, степени и формам кооперации и др.

В России, как известно, выделяются три качественно различных вида предприятий или категорий хозяйств.

Сельскохозяйственные предприятия – юридические лица (коммерческие организации) с крупным товарным, ориентированным на рынок и основанным на коллективном труде производством. Они имеют сложную внутреннюю организационную и отраслевую структуру, специальную систему управления, включают в себя внутрихозяйственные производственные (основные и дополнительные), вспомогательные, подсобные и другие подразделения как составные юридические и хозяйственные единицы этих предприятий. К этой группе относятся также малые сельскохозяйственные предприятия с числом работников, занятых в отрасли, до 60 человек, некоммерческие организации и союзы.

Крестьянские (фермерские) хозяйства – форма предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве без образования юридического лица. Это хозяйственные субъекты без внутренней организационной структуры и специальной системы управления. Сюда в настоящее время входят две пока не разделяемые на практике группы хозяйств:

- крестьянские, использующие труд членов семьи и собственные или арендованные средства производства для удовлетворения потребностей семьи в продуктах питания, доходах и домашнем имуществе;
- фермерские, ориентированные на производство товарной продукции в значительных размерах и получение прибыли, использующие собственную или арендованную землю и другие средства производства и применяющие не только семейный, но и наемный труд.

Хозяйства населения включают в себя личные подсобные хозяйства граждан в сельской местности, служебные наделы, а также садовые, огородные и животноводческие объединения граждан городов и рабочих поселков. Производство в личных под-

собных хозяйствах ведется работниками крупных сельскохозяйственных предприятий и других организаций на основе их второй занятости и членами их семей, включая подростков и престарелых, с использованием собственных средств производства и при помощи предприятий и организаций. Основная цель таких подсобных хозяйств состоит в получении продукции для собственного потребления, а также для получения дополнительных доходов. Эта непредпринимательская деятельность осуществляется самостоятельно без учредительных документов и специальной регистрации и входит составной частью в домашние хозяйства населения и неотделима от них.

Широкое распространение подсобных хозяйств населения в России обусловлено низким уровнем производительности труда и доходов работников, необходимостью утилизации не востребованного рынком труда престарелых, подростков, других членов семьи, безработных, а также утилизации отходов домашних хозяйств сельского населения. Частично их ведение связано с организацией отдыха и удовлетворением эстетических и других потребностей. Последняя функция является доминирующей в развитых странах с рыночной экономикой, где ведение мелкого подсобного производства экономически неоправданно и труд выгоднее применять при производстве товаров, в системе оказания услуг или в других сферах.

1.2. Классификация предприятий

Каждая категория хозяйств имеет свою классификацию, т.е. общепринятое и официально утвержденное разделение предприятий. В первую очередь она охватывает *крупные и средние сельскохозяйственные предприятия*, являвшиеся до недавнего времени основной формой производства и дававшие три четверти валовой и почти 100% товарной продукции сельского хозяйства страны. Ранее совхозы подразделялись по специализации и ряду других признаков, а по колхозам устойчивых классификаций не было. В настоящее время все сельскохозяйственные коммерческие организации в соответствии с Гражданским кодексом РФ классифицируются по формам собственности и организационно-правовым формам. Выделяют государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также частные и со смешанной формой собственности, в том числе иностранной.

По организационно-правовым формам в составе государственных и муниципальных выделяют предприятия на праве хозяйственного ведения и оперативного управления, казенные, учебные и опытные хозяйства, сортоиспытательные участки, станции искусственного осеменения и др. В состав частных сельскохозяйственных предприятий входят следующие организационно-правовые формы:

- производственные кооперативы, в том числе колхозы и коопхозы;
- хозяйственные общества с ограниченной и дополнительной ответственностью;
- акционерные общества закрытого и открытого типа;
- хозяйственные товарищества полные и на вере.

В составе хозяйственных и акционерных обществ выделяют дочерние и зависимые общества.

В настоящее время еще не все предприятия России привели свои формы в соответствие с Гражданским кодексом, и среди них имеются другие переходные виды (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Численность крупных и средних
сельскохозяйственных предприятий России

Показатель	1998	1999	2000	
			число	% к итогу
По формам собственности:				
государственные	2 550	2 426	2 366	8,6
из них федеральные	1 098	1 091	1 113	4,0
муниципальные	241	384	481	1,7
частные	23 778	23 794	24 243	87,7
смешанные	718	655	545	2,0
По организационно-правовым формам:				
производственные кооперативы	10 136	12 118	11 953	43,2
в том числе колхозы	4 275	3 869	...	...
акционерные общества:				
закрытые	4 764	4 542	4 140	15,0
открытые	523	679	899	3,2
государственные предприятия	1 165	1 270	1 899	6,9
общества с ограниченной ответственностью	861	1 022	1 344	4,9
товарищества с ограниченной ответственностью	5 201	3 579	...	...
товарищества на вере	181	191	199	0,7
ассоциации крестьянских хозяйств	640	514	335	1,2
прочие	—	—	6 649	24,1
Всего	27 287	27 259	27 645	100

На государственных и муниципальных предприятиях имущество неделимое, работники предприятий не имеют права собственности, как члены товариществ, обществ и кооперативов, и работают по найму. Члены кооперативов имеют паевые взносы и принимают личное участие в их деятельности. В хозяйственных обществах участники имеют свои доли собственности в уставном капитале, в размере которой (или в кратном размере) они несут ответственность перед обществом. В целом собственником имущества в обществах, товариществах и кооперативах является юридическое лицо – предприятие, а его члены имеют лишь обязательственные права в отношении этих юридических лиц. Участники акционерных обществ владеют акциями и несут ответственность в пределах их стоимости. Члены полных товариществ в соответствии с договором об их создании несут полную ответственность перед товариществом как своей долей собственности, так и личным имуществом. В товариществах на вере (командитных товариществах) полные товарищи несут полную ответственность за деятельность и обязательства товарищества, управляют им. Участники-вкладчики этих товариществ несут ограниченную ответственность в размере паевых взносов, имеют право на работу, оплату труда и получение дивидендов, но не управляют производством.

Особую группу представляют подсобные сельскохозяйственные предприятия промышленности, транспорта, других ведомств, часть из которых являются юридическими лицами, остальные – цехами или подразделениями предприятий и организаций. Они также могут быть классифицированы по приведенным выше признакам.

Наряду с классификацией проводятся статистические группировки предприятий по существенным для их анализа и решения поставленных задач признакам:

- по специализации в соответствии с их назначением и структурой производства (зерновые, овощеводческие, молочные, свиноводческие, садоводческие и др.);

- по производственным типам, выделяемым по комплексу признаков, отражающих специализацию, концентрацию, интенсификацию производства, качество почв, местоположение предприятий (зерновые экстенсивные, овощеводческие закрытого грунта, овощеводческие открытого грунта в поймах пригородных рек, свиноводческие комплексы и т.п.);

- по формам производственных типов – зерновые рисоводческие, скотоводческие откормочные, молочные племенные, свиноводческие репродукторные и др.;

- по характеру внутрихозяйственных отношений (аренда, подряд, хозрасчет);

- по форме владения землей (коллективная, долевая);

- по размерам производства, его концентрации, централизации, интенсификации, степени специализации, квалификации кадров;

- по местоположению, качеству почв и другим природным условиям;

- по урожайности культур, продуктивности животных, производительности труда, фондоотдаче, материалоемкости, рентабельности, финансовому положению и другим признакам.

Крестьянские (фермерские) хозяйства России, созданные за последнее десятилетие, еще не имеют устойчивых классификаций, проводятся лишь их группировки для решения отдельных задач (см. гл. 5). В большинстве развитых стран мира (Западная Европа, США, Канада и др.) основным видом сельскохозяйственных предприятий являются фермерские хозяйства. Их классификации и группировки хорошо отработаны и широко используются в целях государственного регулирования сельского хозяйства и территорий, налогообложения, статистического изучения их состояния и развития. Особый интерес представляет классификация фермерских хозяйств Германии по двум причинам. Во-первых, в ее новых Землях (бывшая ГДР) создана новая система сельскохозяйственных предприятий на основе преобразования крупных социалистических кооперативов и государственных предприятий. Во-вторых, в Германии имеется ценный опыт организации статистики сельского хозяйства, широко используемый в странах ЕС, а все вопросы аграрной статистики, в том числе и статистики предприятий, регулируются специальными законами об аграрной статистике 1992 и 1998 гг., чего нет в России.

В сельском хозяйстве Германии выделяют три правовые формы предприятий:

1. Фермерские хозяйства (фермер – единоличный предприниматель *Einzelunternehmen*), являющиеся преобладающей формой организации производства, особенно в западной части страны.

2. Товарищества, основанные на гражданском праве (*Persongesellschaften*), тайные (скрытые) товарищества, открытые торговые и коммандитные.

3. Юридические лица, созданные в новых Землях (кооперативы, акционерные общества, товарищества).

Фермерские хозяйства по социально-экономическим критериям подразделяются на основные (*Haupterwerbsbetrieben*) и подсобные (*Nebenerwerbsbetrieben*). К основным относятся предприятия с числом работников 1,5 и более, а также от 0,75 до 1,5 работников при условии получения от ведения сельского хозяйства не менее 50% общего дохода. К подсобным относятся все остальные фермы в соответствии с установленными цензами их учета, т.е. с площадью более 2 га сельскохозяйственных земель или аналогичной им площади интенсивных культур и поголовья животных. Основные фермерские хозяйства подразделяются далее по структуре общего стандартизированного дохода (см. гл. 3). По сферам деятельности выделяют сельскохозяйственные фермы, получающие 75% и более дохода от растениеводства и животноводства, и садоводческие (возделывание овощей, декоративных растений и плодовые питомники). Основные сельскохозяйственные фермы в свою очередь группируют по специализации. Группы выделяются при наличии 50% и более дохода от производства отдельных продуктов:

- торговые культуры (*Marktfrucht*) – зерно, сахарная свекла, масличные, картофель;

- животноводческие хозяйства с производством кормов (*Futterbau*) – молочные коровы, крупный рогатый скот, овцы, лошади;

- перерабатывающие корма (*Veredlung*) – свиньи, птица;

- многолетние культуры (*Dauernkultur*) – виноградники, хмель, плодовые;

- смешанные (*Gemischt*), в которых каждая из названных выше четырех групп дает менее 50% стандартизированного дохода.

В составе садоводческих выделяют три специализированные группы с 50% и более дохода овощных культур, декоративных растений и питомников, а также смешанные (менее 50% каждая). Кроме того, отдельно учитываются комбинированные фермы с сочетанием сельского хозяйства, садоводства и лесного хозяйства. Если отдельные продукты (зерно, молоко, откорм, свиньи, птица и т.п.) дают 75% и более общего дохода, то выделяют подгруппы узкоспециализированных предприятий. Помимо того выделяют группы ферм с экологическим земледелием, интенсивным и экстенсивным производством, а также находящиеся в бла-

гоприятных и неблагоприятных условиях и требующие особых форм государственной поддержки.

Все основные предприятия по величине стандартизированного дохода (см. гл. 3) подразделяют также по размерам производства. К классу мелких относят фермы с его суммой от 15 до 50 тыс. немецких марок (DEM), к средним – от 50 до 100 и крупным от – 100 тыс. DEM и более. Подобная группировка проводится по всем странам ЕС с унификацией интервалов классов и сохранением их в течение длительного времени. В США типические классы ферм по размерам производства выделяются по объему реализованной фермой товарной продукции в текущих ценах.

Все формы предприятий за рубежом, в том числе и подсобные, в процессе статистического анализа подвергаются также группировкам по площади земли и поголовью животных, продуктивности культур и животных и эффективности производства в целом. В России основной группировкой всех крестьянских (фермерских) хозяйств пока является их дифференциация по площади закрепленной за ними земли.

Личные подсобные и другие хозяйства населения занимают промежуточное положение между крестьянскими хозяйствами, ведущими сельскохозяйственное производство, и домашними хозяйствами, занятыми приготовлением пищи, содержанием жилья, воспитанием детей и т.п. и одновременно получением продукции растениеводства и животноводства для потребительских целей и частично для реализации. Они еще не имеют общепринятых устойчивых классификаций и подвергаются в муниципальной, хозяйственной статистике и научных исследованиях группировкам по площади земли, поголовью животных, уровню доходности, товарности, размерам семей и другим признакам, свойственным домашним хозяйствам.

Глава 2

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1. Виды показателей

Предприятия, как и любые объекты материального мира, обладают бесконечно большим числом сторон и отношений с другими объектами, которые могут быть охарактеризованы соответствующими признаками. Признаки – это свойства или отличительные черты, присущие предприятиям. Они бывают атрибутивные (качественные), выражаемые в виде наименований, понятий (например, кооператив, механизатор, свиноматка и т.п.), а также количественные, имеющие числовое выражение, которые выступают в виде дискретной величины, принимающей только целочисленные или кратные значения (например, число работников, машин, голов животных), или непрерывной, принимающей в определенном диапазоне (в пределах меры данного качества) любые значения (например, сумма прибыли, себестоимость и цена единицы продукции и т.п.).

Показатели являются количественно-качественными характеристиками предприятий и других объектов, т.е. это признаки, отражающие определенное качество и имеющие количественное выражение состояния предприятия в данное время. Они могут быть определены и зафиксированы в процессе функционирования предприятия и использованы работниками, руководителями и специалистами для организации и управления производством, оценки состояния, условий и результатов их деятельности. Из множества показателей, которые существуют объективно, независимо от воли и желания людей, и могут быть познаны и измерены, практически выбираются и изучаются наиболее существенные, т.е. раскрывающие качественное состояние предприятий, отвечающие на возникающие вопросы, важные для организации и управления деятельностью, имеющие практическое, познавательное или научное значение. Состав и количество показателей неодинаковы для разных уровней управления – работника, бри-

гады, цеха, предприятия, района, области, края, республики или государства. На практике важно определить эти существенные показатели для каждого уровня, рационально организовать сбор и обработку информации, создав тем самым основу для функционирования предприятий. При этом следует наряду с определением потребности в показателях учитывать их форму и содержание.

Необходимо различать показатели вообще и статистические показатели в частности. Объектом изучения статистики, как известно, являются массовые явления, совокупности предприятий, которые обладают какими-либо существенными признаками. Но эти признаки непосредственно по совокупности не проявляются и могут быть определены только через индивидуальные признаки отдельных предприятий. Поскольку эти признаки варьируют, т.е. изменяется их величина в зависимости от конкретных условий деятельности предприятий и времени, то вначале необходима специальная их регистрация по каждой единице совокупности путем статистического наблюдения, а затем их обобщение (сводка). Статистические показатели – это общие по содержанию, сводные по способу их получения, существенные признаки массовых явлений (совокупности единиц) с их специфическим качественным содержанием и количественным выражением в конкретных условиях места и времени. Например, рентабельность всей хозяйственной деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий России в 2000 г. составила +7,1% по сравнению с -28,0% (убыточность) в 1998 г. и +8,5% в 1999 г. (прибыльность).

Изучением системы статистических показателей массовых общественных явлений, в том числе предприятий, занимается наука статистика и специализированная государственная служба статистики, дифференцированная по уровням управления: государственная, региональная, муниципальная (районы и муниципальные структуры), а также статистические службы крупных хозяйственных объединений и фирм.

Многие показатели предприятий в целом, особенно за год и другие временные периоды, также являются сводными, по существу статистическими. Например, средняя заработная плата работников за год, сумма выручки, валовой надой молока и продуктивность коров за месяц и т.п. В связи с этим говорят о хозяйственной статистике, или статистике предприятий. В силу своей особой важности для организации деятельности предприятий эти

показатели изучаются на каждом предприятии в порядке бухгалтерского и оперативного учета. Для государственной статистики эти сводные показатели каждого предприятия являются лишь индивидуальными их характеристиками, подлежащими регистрации, группировке, сводке и анализу. Определение признаков каждого предприятия должно быть проведено по единой методологии, по единым статистическим, бухгалтерским и другим стандартам и правилам. Это обеспечит, во-первых, возможность получения сводных статистических показателей, во-вторых, сравнение показателей предприятий с другими, а также сводными, типическими данными совокупности предприятий, отражающими их общие, закономерные, типические черты и свободные от случайностей и индивидуальных особенностей предприятий, взаимно погашающихся в процессе статистической сводки. Такие сравнения исключительно важны и для каждого предприятия, поскольку они позволяют оценить обстановку и закономерности развития предприятий, изучить достижения лучших из них, выявить свои слабые и сильные стороны, а также резервы роста эффективности.

Важнейшими вопросами организации деятельности предприятий являются: определение системы существенных показателей факторов деятельности, разделение их по уровням управления, практическое получение, анализ и использование при оценке различных ситуаций и принятии управленческих решений.

Система показателей – это совокупность взаимосвязанных и расположенных в логической последовательности показателей, всесторонне характеризующих предприятия как сложную систему, их состояние, развитие, взаимосвязи, закономерности развития. Показатели системы различаются: а) по виду и форме; б) по содержанию; в) по степени обобщения и уровням управления.

По форме различают показатели абсолютные, средние и относительные. *Абсолютные показатели* характеризуют общие размеры изучаемых совокупностей. Во-первых, это общие размеры изучаемых явлений, т.е.

$$\sum_{i=1}^N x_i \text{ или } \prod_{i=1}^N x_i,$$

где x_i – величина варьирующего признака по единицам совокупности;

$i = 1, 2, \dots, N$ – номера единиц совокупности;

$\sum$ и $\prod$ – соответственно знаки суммирования и умножения.

Во-вторых, это общее число изучаемых единиц – носителей изучаемых признаков x_i . В статистике это число предприятий и хозяйств N , а также число работников, машин, голов животных, площади посевов S и т. д. Последние наряду с числом подразделений характерны для внутрихозяйственной статистики.

Среди абсолютных показателей выделяют натуральные, условно-натуральные и стоимостные. Натуральные показывают общие объемы явлений в физическом выражении – число коров, тракторов данной марки, кормов данного вида и т. п. Условно-натуральные характеризуют размеры совокупности однородных элементов в пересчете на один из них, взятый в качестве эталона или своеобразной единицы измерения, например, корма в пересчете на кормовые единицы (питательность 1 кг овса), условное поголовье животных в пересчете на одну голову крупного рогатого скота, эталонные трактора, полностью занятые и условные работники и т. д.

Наиболее общими, охватывающими разнородные элементы, имеющими денежную оценку, являются стоимостные показатели. Они дают обобщенную характеристику объема средств производства, затрат, полученной продукции. При этом важно, чтобы цены были экономически обоснованы и отражали стоимость оцениваемых элементов.

Средние величины (показатели) характеризуют типические уровни признаков $\bar{x}$ для единиц данной качественно однородной совокупности. Их получают как соотношение объема явления и объема совокупности. Наиболее часто используются такие виды средних:

- средняя арифметическая простая $\bar{x} = \frac{\sum x_i}{N}$, когда значения признака x_i имеются по каждой единице совокупности;

- средняя арифметическая взвешенная $\bar{x} = \frac{\sum f_i x_i}{\sum f_i}$, где f – частота (число единиц с данным значением признака x_i), $\sum f_i = N$;

- средняя гармоническая $\bar{x} = \frac{\sum W_i}{\sum \frac{W_i}{x_i}}$, где W_i – общий объем явления по группе единиц, $\frac{W_i}{x_i} = f$ – число единиц с данным значением признака;

- средняя геометрическая $\bar{x} = \sqrt[N]{\prod x_i}$, где x_i – чаще всего коэффициент роста, произведение которого показывает общий рост явления за число периодов N .

При осреднении признаков их варьирование по единицам совокупности по случайным причинам и в связи с индивидуальными их особенностями элиминируется, колебания значений признаков взаимно погашаются и в величине средней находят отражение действие условий, общих для изучаемой совокупности, типичных для нее. Для того чтобы средняя величина правильно характеризовала типические уровни, единицы совокупности должны быть качественно однородными, а численность – достаточно большой для погашения случайных колебаний. В выборочном методе достаточно большой считается численность 20–30 единиц и более, а при корреляционном анализе при изучении средней прибавки результата на единицу фактора на каждый из них должно быть не менее 10 наблюдений. Поскольку предприятия и другие совокупности подразделяются на качественно однородные группы по многим признакам, необходимо использовать систему общих и групповых средних, отражающих разные уровни обобщения и абстрагирования от случайных и менее существенных различий.

Для характеристики колеблемости признаков x_i используют ряд *показателей вариации*, наиболее широко применяемыми среди которых являются:

- общий объем вариации $W_0 = \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2$ – общая сумма квадратов отклонений всех единиц совокупности от средней;

- дисперсия, или средний квадрат отклонений

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{N};$$

- среднее квадратическое отклонение $\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{N}}$

показывает среднюю колеблемость в тех же единицах, что и признак x_i ;

- коэффициент вариации $v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%$ – относительный показатель колеблемости по отношению к типической величине признака – средней.

Так, например, в девяти регионах Северо-Кавказского экономического района средняя урожайность зерновых с 1 га убранной площади (арифметическая простая) составила 24,2 ц, среднее квадратическое отклонение – 6,2 ц и коэффициент вариации – 25,6%. В Западно-Сибирском районе эти показатели составили

соответственно 12,8 ц, 2,2 ц и 17,2%, т.е. здесь общие условия формирования урожайности почти наполовину хуже, а различия между областями и краями этого района меньше, чем на Северном Кавказе.

Всесторонняя характеристика предприятий достигается на основе использования системы *относительных показателей*, выражающих соотношение между собой ранее полученных абсолютных, средних или относительных величин. При этом оцениваемая (отчетная) величина сравнивается с базисной, приравниваемой обычно к простому, легко воспринимаемому числу – 1, 100, 1000 и т.д. В итоге получают показатели доли или коэффициенты по отношению к единице, проценты (%) по отношению к 100, промилле (‰) по отношению к 1000. Так, урожайность зерновых в Северо-Кавказском районе в $24,2 : 12,8 = 1,89$ раза больше, чем в Западно-Сибирском, а в Западно-Сибирском, по сравнению с Северо-Кавказским, бóльшая величина урожайности которого теперь приравнена к 100%, на $(12,8 : 24,2) \cdot 100 - 100 = 47,1\%$ меньше.

Это *коэффициенты сравнения*, выражающие соотношение показателей разных совокупностей. Если сравниваются показатели за разные периоды или моменты времени, то получают показатели *динамики*: абсолютные и относительные приросты, коэффициенты или (в %) темпы роста. Так, урожайность зерновых в Краснодарском крае возросла в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на $34,5 - 26,1 = 8,4$ ц с 1 га, или в 1,321 раза (на 32,1%), а в Алтайском крае снизилась за этот год на $8,8 - 10,0 = -1,2$ ц, или 12,0%. По России в целом урожайность в 1999 г. была выше, чем в предыдущем году, на 1,5 ц (10,4%), но ниже по сравнению с 1990 г. на 5,1 ц (26,2%). Соотношение отдельных составных частей характеризуется *показателями структуры* (в долях или процентах к общему итогу), а также *коэффициентами координации* (соотношение двух частей целого, например числа руководителей и рабочих как 1 : 15).

Для оценки фактически достигнутых отчетных уровней показателей их сравнивают с расчетными величинами – планами, прогнозами, обязательствами, договорными показателями, проектной мощностью, оптимальными уровнями и т.д. При этом получают относительные *показатели выполнения планов, прогнозов, договоров, использования производственного потенциала* и других, которые часто служат критерием для принятия управленческих решений относительно распределения ресурсов, поощрений и санкций по итогам деятельности.

На практике применяются также *коэффициенты интенсивности* как соотношения разнородных показателей (объемов явлений или объемов совокупности) предприятий, например площади земли с основными средствами (фондообеспеченность), численностью работников (трудообеспеченность) и продукцией (продуктивность земли), затрат и продукции (себестоимость), выручки и затрат (окупаемость затрат) и т.п. Эти показатели называют также качественными, в отличие от количественных, характеризующих размеры производства (площади, поголовье, число машин и работников). К коэффициентам интенсивности близки по своему характеру и многие средние величины как отношения объемов явлений и объемов совокупности, например продукции и поголовья, валового сбора и площади, объема работ и числа машин.

Состав *показателей по содержанию* определяется объективными свойствами предприятий, характером производства продукции и услуг, а также связями предприятий между собой и с другими объектами. Для всесторонней оценки состояния предприятий, условий их деятельности, развития, хода и результатов производства, взаимосвязей используется практически вся система показателей сельскохозяйственной статистики: земельного фонда и посевных площадей, урожая и урожайности, агротехники, кормовой базы, поголовья, продукции и продуктивности животных, основных и оборотных средств производства, рабочей силы, труда и его оплаты, издержек производства, продукции и доходов, эффективности и финансового состояния и т.д. Это совершенно естественно, поскольку предприятия являются формой организации производства и основным видом совокупностей в экономической и сельскохозяйственной статистике.

Но в статистике, экономическом анализе производственной хозяйственной деятельности и управлении предприятиями эти показатели важны не сами по себе, а для характеристики важнейших сторон состояния предприятий и процессов их деятельности, в частности:

- численности и состава предприятий;
- размеров предприятий, концентрации и централизации производства в них;
- организационного строения предприятий;
- специализации и сочетания отраслей;
- интенсификации производства;

- продуктивности земли и животных;
- экономической и социальной эффективности производства;
- финансового состояния предприятий.

Выделенные направления не имеют четко очерченных границ, показатели разных групп взаимно проникают друг в друга и тесно связаны между собой единством самого предприятия как единого целого.

2.2. Показатели численности и состава предприятий

Статистические показатели в зависимости от задач анализа получают по разным совокупностям для федерального, регионального, муниципального, хозяйственного уровней управления с различной степенью дифференциации предприятий по группам и подгруппам.

Численность предприятий определяется прежде всего в виде моментных абсолютных уровней на дату изучения – начало или конец года, месяца, квартала, момента переписи или учета. Показатели получают по стране в целом, федеральным округам, экономическим районам, субъектам Федерации, другим административным подразделениям в разрезе категорий, форм и групп предприятий (см. гл. 1). Средние показатели численности предприятий получают в расчете на одну область, район, агропромышленное или другое объединение как объект административного или хозяйственного управления. Так, например, среднее число крестьянских (фермерских) хозяйств в областях Центрального экономического района составило к началу 2000 г. 2327, в Центрально-Черноземном – 2196, а в Северном – 729; в расчете на один район Московской области – 168, Краснодарского края – 515, Хабаровского края – 52 и т. д.

Численность предприятий постоянно изменяется как в целом, так и по группам, в связи с их созданием, преобразованием, разделением, присоединением, банкротством и ликвидацией. Эти процессы отражаются по каждому предприятию и их группам в виде показателей демографии предприятий по аналогии с показателями демографии населения – рождения, изменением состояния, смертностью. Изменения в абсолютных показателях отражаются в балансах численности предприятий, где наряду с их наличием на начало и конец периода показывается увеличение

по источникам и уменьшение по каналам. Например, баланс численности всех крупных, средних, малых предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств России за 11 месяцев 1999 г. имеет следующий вид:

наличие на начало года.....	338 374
вновь зарегистрировано.....	9 583
официально ликвидировано.....	12 458
наличие на конец ноября.....	335 499

На основе баланса рассчитываются показатели динамики, в первую очередь коэффициенты (темпы) роста и прироста (табл. 2.1).

Таблица 2.1
Динамика численности предприятий России, %

Категория хозяйств	Темпы роста, %		Численность в 1999 г.
	1995 г. к 1990 г.	1999 г. к 1995 г.	
Крупные и средние сельскохозяйственные предприятия	104,3	101,5	27,3*
Крестьянские (фермерские) хозяйства	63,7 раза	93,2	261,1*
Личные подсобные хозяйства:			
населения	100,0	95,1	15,5**
семей садоводов и огородников	164,7	85,7	19,2**

* Тысяч.

** Миллионов.

Из табл. 2.1 видно, что численность крупных и средних предприятий постоянно растет (за 1990–1995 гг. – на 4,3%, за 1995–1999 гг. – на 1,5%, за 1990–1999 гг. – на 5,9%, или в среднем за год на 0,63%), а других категорий хозяйств с 1995 г. сокращается. В Германии, например, число ферм сократилось с 1,62 млн в 1960 г. до 0,52 млн в 1997 г., а в 2000 г. по сравнению с 1999 г. – на 13,6 тыс., или 2,9%.

Состав предприятий изучается в разрезе территорий по группам, выделяемым на основе принятых классификаций (категорий хозяйств, собственности, организационно-правовых форм и др.), рассмотренных в гл. 1, а также при группировке предприятий по другим существенным признакам. При этом оценивают показатели структуры в долях и процентах к итогу (см. табл. 1.1),

а также используют коэффициенты координации, например соотношение числа крупных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств в 1995 г. составляло по России в целом 1:10,4, а в 1999 г. – 1:9,6.

2.3. Показатели размеров, концентрации и централизации производства

Показатели размеров предприятий представляют важнейшую их характеристику. Они являются индивидуальными признаками каждого предприятия, а по совокупности предприятий – средними величинами. Размеры предприятий оценивают по масштабам производства с двух сторон: а) по объему используемых ресурсов; б) по реальным результатам производства.

Для организации и управления производством важно знать его размеры еще до начала процесса производства в календарном и сельскохозяйственном году (с 1 июля по 30 июня), а также оценивать размеры по фактическим итогам работы после завершения производственного цикла.

Прямыми показателями размеров производства являются объемы произведенной продукции. Они различаются по форме выражения и степени обобщения – от частных натуральных до обобщающих стоимостных. Размеры производства отдельных продуктов характеризуются натуральными показателями полученной продукции. В растениеводстве это урожай или валовой сбор со всей площади возделывания культуры. Продукция может быть взята в первоначально оприходованном весе или после доработки, т.е. очистки, сушки (зерно, подсолнечник), в пересчете на стандартные показатели качества или в зачетной массе, принятой покупателями. В животноводстве применяются показатели фактически полученной валовой продукции в натуральном или условно-натуральном выражении: молоко фактической или базисной жирности, мясо в живом и убойном весе, шерсть в физическом весе и мытая, количество и вес яиц, число голов племенного молодняка и т.п.

Однако натуральных показателей размеров производства недостаточно даже в узкоспециализированных предприятиях, поскольку в сельском хозяйстве получают не только основную, но и сопряженную и побочную продукцию. Обобщающие показате-

ли рассчитывают в стоимостном выражении. Здесь используются показатели валовой, конечной, реализованной, товарной (из произведенной в течение отчетного периода – обычно год) и чистой продукции.

Валовая продукция предприятий включает сырую (без переработки) продукцию растениеводства и животноводства, прирост незавершенного производства (сев озимых, подъем зяби, инкубация), стоимость выращивания молодых многолетних насаждений. Она определяется по методу валового оборота как простая сумма продукции растениеводства и животноводства. По предприятиям этот показатель не всегда сопоставим в связи с разным удельным весом собственной продукции, вновь потребленной в процессе производства в данном году (корма, семена, навоз, молоко на выпойку молодняка, инкубация яиц). В связи с этим рассчитывают конечную продукцию как валовую за вычетом внутрихозяйственного потребления продукции, произведенной на предприятии в течение отчетного года. Конечная продукция обычно меньше валовой на 5 – 12%.

В рыночных условиях важна товарная продукция, реализованная за пределы предприятия. В США и Канаде основным показателем размера их ферм является стоимость товарной продукции.

Валовая продукция предприятия, или валовой его выпуск, включает промежуточное потребление (стоимость подлежащих возмещению затрат на сырье, материалы и услуги) и добавленную стоимость, вновь созданную трудом работников и перенесенную из основных фондов в размере амортизации. Валовая добавленная стоимость, равная валовой продукции за вычетом промежуточного потребления, и чистая добавленная стоимость (валовая за вычетом суммы амортизации) также характеризуют размеры производства. Чистая добавленная стоимость выступает на предприятиях в виде фактически реализованного ими валового дохода, как сумма оплаты труда с отчислениями и прибыли. Поскольку валовой доход в значительной мере зависит не только от производства продукции, но и ее распределения и цен реализации, показатели добавленной стоимости и доходов не всегда дают достаточно точное представление о размере предприятий.

Для объективной характеристики размеров производства предприятий важен выбор системы цен на продукцию и услуги. На практике реализованная продукция оценивается по фактиче-

ским ценам ее реализации, а нетоварная – на крупных предприятиях по себестоимости. Для обеспечения сопоставимости в системе национального счетоводства нетоварную часть валового выпуска (за исключением ряда некоторых продуктов) оценивают по средним ценам реализации товарной продукции, используя основные цены, т.е. полученные производителем за единицу реализованной продукции, включая субсидии и дотации на продукты и исключая налоги на них.

Текущие цены, обеспечивая объективную характеристику экономического оборота продукции, не обеспечивают сопоставимость физического ее объема. Так, цены реализации в крупных и типичных крестьянских (фермерских) хозяйствах России в 1999 г. были выше, чем на крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях, в 1,5 и 1,2 раза, что искажало размеры предприятий. Поэтому для обеспечения сравнимости размеров предприятий их продукция должна оцениваться с использованием сопоставимых цен. До 1999 г. это делалось по ценам 1994 г. (ранее 1983, 1973, 1965 гг. и т.д.), а сейчас для аналитических целей необходим специальный расчет стоимости валовой продукции в виде агрегата $\sum q_i p_{\text{соп}}$, где q_i – фактические объемы продукции разных видов, $p_{\text{соп}}$ – сопоставимая цена единицы продукции, взятая на уровне средних цен реализации по региону, группе предприятий или другой совокупности.

При оценке продукции сельского хозяйства в фактических ценах реализации, в том числе сопоставимых 1994 г., следует иметь в виду, что в силу диспаритета цен их уровень существенно ниже цен на уровне стоимости, поэтому размеры предприятий, оцененные при использовании этих цен, преуменьшаются.

Косвенным показателем размеров предприятий являются объемы используемых ими ресурсов – земельных угодий, поголовья животных, рабочей силы, основных и оборотных средств производства, – в расчете на одно предприятие. В предположении о нормальном использовании ресурсов в процессе производства изменение объемов ресурсов косвенно характеризует также изменение массы продукции. При этом применяются в первую очередь абсолютные моментные уровни наличия ресурсов на начало и конец года или другую дату, а также показатели среднегодовой численности или наличия средств. Для каждого вида ресурсов в зависимости от наличия исходных данных и задач анализа могут быть использованы различные показатели.

Размеры предприятия по земельной площади характеризуют следующие показатели:

- общая площадь используемых земель сельскохозяйственного назначения, в том числе земли в собственности, во владении, пользовании и арендованные;
 - общая площадь сельскохозяйственных угодий, непосредственно используемых в сельскохозяйственном производстве (пашня, многолетние насаждения, сенокосы, выгоны и пастбища, залежи);
 - площадь отдельных видов угодий, особенно наиболее продуктивных (пашня, сады и виноградники, улучшенные и культурных видов угодий при разном их составе и качестве общая площадь сельскохозяйственных угодий бывает несопоставима. Для обеспечения сопоставимости определяются условно-натуральные показатели, в частности условная пашня, в которую переводятся другие виды угодий по показателям продуктивности 1 га в зерновых, кормовых единицах или по стоимости. Площади разного качества с неодинаковыми баллами оценки могут быть пересчитаны на 100-балльную или другую эталонную почву;
 - площадь посева полевых культур (весенне-продуктивная и убранная) в целом и отдельных культур или их групп (зерновые, технические, картофель и овощи открытого грунта, кормовые);
 - инвентарные и оборотные площади закрытого грунта.
- Поскольку не все земли, закрепленные за отдельным предприятием, могут использоваться в производстве (сдача в аренду, неиспользуемая пашня, неубираемые посевы и т. п.) для оценки размеров необходимо применять не один, а ряд наиболее существенных показателей.

Численность рабочей силы предприятий характеризуется их списочным числом на определенную дату, а более точно, в силу большой подвижности этой категории ресурсов, в отличие от земельных угодий, средней численностью, определенной делением общего числа человеко-дней пребывания на предприятии на календарную продолжительность периода. Работники разных категорий (постоянные, сезонные, временные, совместители, престарелые, подростки) несопоставимы между собой, поэтому, как и по земельным угодьям, определяют условно-натуральные показатели. Широко применяются показатели численности занятых (условных) работников делением общего числа отрабо-

танных человеко-дней или человеко-часов на установленную (или среднюю) продолжительность работы за период. На крупных предприятиях России и в среднем по сельскому хозяйству нормативная продолжительность рабочей недели равняется 39,4 часа, а для каждого года с разным числом выходных и праздничных дней годовая занятость определяется отдельно.

В России считается численность физических лиц без учета уровня квалификации и интенсивности их труда (механизированный, женский труд и т.п.). В Германии, например, основным показателем числа работников на ферме является условная численность (*Arbeitskrafteinheit*) всего и в том числе семейной рабочей силы, когда рабочее время работника в трудоспособном возрасте от 16 до 65 лет принимается за единицу, подростков от 15 лет – 0,5, а 65 лет и старше – 0,3. Частично занятая рабочая сила учитывается по средней производительности полнозанятого мужского труда, а для временных наемных работников установлена нормативная продолжительность 22 рабочих дня за месяц с восьмичасовой продолжительностью.

Крупные сельскохозяйственные предприятия России являются многоотраслевыми и часто селообразующими с социальными подразделениями. В связи с этим следует различать численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, а также общую численность, включающую, кроме того, работников промышленных, торговых и других подразделений, жилищного хозяйства, коммунально-бытовой сферы и т.п. Оба показателя характеризуют размеры предприятия: первый – отрасли сельского хозяйства, второй – всех отраслей.

В условиях продолжающейся реорганизации сельскохозяйственных предприятий и сокращения числа занятых в них без повышения уровня механизации и роста фондообеспеченности численность рабочей силы на предприятии является важнейшим показателем не только размера, но и хозяйственно-финансового благополучия и устойчивости предприятия, степени приспособления его к новым, рыночным условиям хозяйствования.

Объем используемых основных средств на предприятиях как показатель их размера характеризуется общей массой используемых основных фондов, в том числе сельскохозяйственного назначения, и наиболее активной их части – машин и оборудования, числом тракторов, комбайнов и других крупных машин, поголовьем животных в целом и по видам и числом скотомест

для них, числом и размером хранилищ, складов и других помещений. В настоящее время на селе нарушено нормальное воспроизводство основных фондов, и поэтому показатель общей их стоимости часто несопоставим и не всегда точно характеризует размеры предприятий. Это связано с тем, что часть наличных фондов не используется, очень высока степень износа, часть передана в аренду, не во всех предприятиях проведена переоценка фондов по рыночной стоимости. Поэтому при оценке размеров предприятий предпочтение следует отдавать натуральным показателям, а также показателям производственной мощности фондов, если такие существуют.

Из оборотных фондов косвенными показателями размеров предприятий являются их среднегодовая стоимость, сумма материальных затрат и услуг, а также применение важнейших видов оборотных средств – массы кормов, органических и минеральных удобрений, горючего, электроэнергии и др.

Отдельные виды ресурсов с разных сторон оценивают размеры предприятий, и в этой связи возникает вопрос о возможности определения общего объема ресурсов, или ресурсного потенциала предприятий. В силу разнокачественности земельных, трудовых ресурсов, основных и оборотных средств прямое их суммирование экономически неприемлемо. Не удастся также получить условно-натуральный или стоимостный показатель общего объема ресурсов, поскольку нет экономически обоснованной оценки рабочей силы и земли. Поэтому наиболее общим показателем размера по объему ресурсов является *производственный потенциал предприятия*. Это возможный объем производства валовой, товарной или чистой продукции при имеющихся в его распоряжении объемах всех ресурсов, нормальных (средних) условиях производства и средней или нормативной степени их использования. В отечественной практике раньше его заменяли в какой-то мере плановые показатели и показатели проектной мощности, а сейчас он практически не применяется. В то же время он широко используется в других развитых странах, в частности в Германии.

Для каждого предприятия в Германии определяется величина общего стандартизированного дохода (*Standarddeckungsbeitrag – StDB*, «gross standart margin»), которая служит для классификации предприятий и государственного регулирования их деятельности, налогообложения и других целей. Величина этого дохода

рассчитывается по данным о площади посевов культур, земельных угодий и поголовья животных по видам и группам. По каждой из них берется нормальная, типичная для данной территории, продуктивность в денежном выражении, из которой вычитаются переменные затраты. Продуктивность 1 га земли и одной головы животных, типичные затраты и цены устанавливаются по данным статистики и специальных выборочных обследований предприятий, в которых ведется бухгалтерский учет (см. гл. 3). Величина общего дохода StDB суммируется по предприятию в целом. Наряду с этим на основе StDB определяется другой показатель общего дохода (Standartbetriebseinkommen – StDE). При этом из StDB вычитаются не учтенные ранее (твердые) специальные и общие затраты, дифференцированные по формам и величине предприятий, налоги и долги и добавляются прочие доходы (охота, рыболовство, работы на сторону, взаимопомощь). В странах ЕС для оценки размера предприятий применяется европейская единица размера, равная 1200 ЭКЮ стандартной валовой прибыли в постоянных ценах.

Показатели размеров предприятий используются не только в целях организации и управления производством, но и для оценки степени его *концентрации*, т.е. сосредоточенности производства в одном месте. Повышение степени концентрации до оптимальных размеров позволяет реализовать преимущества кооперации и специализации труда, систем высокопроизводительных машин и современных технологий, снизить постоянные затраты на единицу продукции и услуг. По мелким предприятиям их размеры дают, как правило, достаточно полное представление о степени концентрации производства. Однако по крупным предприятиям, в которых производство может быть рассредоточено по территории в ряде производственных подразделений (бригад, ферм, отделений, цехов, кооперативов и т.п.), показателей размера всего предприятия для оценки концентрации недостаточно. Они должны быть дополнены показателями размеров производственных подразделений как по отдельности, так и по группам взаимосвязанных подразделений, имеющих в целом законченный цикл производства и выпускающих готовую продукцию. В условиях реформирования разделение крупных предприятий на более мелкие, специализированные может не сопровождаться снижением концентрации, а, наоборот, создавать условия для сосредоточения ресурсов на развитии данного производства, его дальнейшей концентрации.

Наряду с этим для всех предприятий, в том числе и мелких, важно учесть также раздробленность посевных площадей по отдельным участкам и полям, а животных – по отдельным помещениям разного размера. К примеру, 200 га посевов зерновых могут возделываться на одном поле или десятках мелких разбросанных на большой территории, разрезанной другими землепользователями, участках, что свидетельствует о разной концентрации производства. Кроме того, надо иметь в виду, что при одинаковой, например, стоимости продукции на многоотраслевое хозяйство или подразделение, что часто имеет место в России, и на специализированную по одному продукту ферму, концентрация будет различна.

При развитой системе кооперации и сосредоточении ряда ресурсов в обслуживающих кооперативах, а не в данном предприятии, при прочих равных условиях, степень концентрации отдельного производства также будет выше. В таком случае при получении ресурсов и услуг из других структур можно при небольших размерах ферм по площади земли и высокой интенсивности производства иметь достаточно крупные его объемы.

В условиях многообразия форм собственности и хозяйствования, наличия разных типов и форм предприятий существенно важной стороной стало изучение их связей с другими предприятиями. Они могут быть охарактеризованы показателями участия (да, нет) предприятий в кооперативах, акционерных обществах, агропромышленных объединениях, финансово-промышленных группах, консорциумах, холдингах и т. п., размером паев, долей, акций и других активов в этих формированиях, а также объемом и характером полученных от них услуг.

В анализе предприятий следует отличать понятия «размер» и «концентрация» от понятия *централизация* производства, представляющего его объединение под единым управлением. Например, при сохранении статуса юридического лица, организационно-правовой формы, размера и концентрации производства предприятия могут входить в агропромышленные объединения с единой системой управления, а при изменении форм собственности – объединяться в руках одного собственника с единым управлением и т.п. Такая централизация создает дополнительные возможности для развития агропромышленной интеграции и кооперации, повышения концентрации, специализации и в конечном итоге эффективности производства, но в то же время требует со-

здания специальной системы управления и сохранения оптимальных для данных условий размеров производства.

Особенностью крупных сельскохозяйственных предприятий, в отличие от большинства фермерских хозяйств других стран и России, является наличие у них *внутренней организационной структуры*. Производство при этом сосредоточено в отдельных производственных (бригадах, фермах, цехах, отделениях и т.д.) и вспомогательных подразделениях (ремонт, снабжение, транспортное обслуживание, реализация продукции и др.). Наряду с этим функционируют подразделения непроизводственной сферы – жилищно-коммунального хозяйства, торговли, общественного питания, культуры, образования и др. Поэтому для характеристики крупных предприятий необходимо учитывать численность и размеры их подразделений, а также экономические принципы деятельности, формы управления ими, взаимоотношения между собой и предприятием в целом. Подразделения могут работать на принципах хозяйственного расчета (все государственные и муниципальные предприятия в обязательном порядке), подряда, аренды, внутрихозяйственных кооперативов, оплаты от валового дохода, самостоятельной реализации продукции и распределения прибыли и др. В промышленности и ряде других отраслей при характеристике коммерческих организаций выделяют их местные единицы – территориально обособленные подразделения, а в статистике сельского хозяйства показатели получают в целом по предприятию. Поэтому необходимо специальное изучение организационной структуры предприятий.

В связи с наличием на крупных предприятиях внутренней структуры надо иметь в виду, что положения по механизмам хозяйствования, разработанные в развитых странах для предприятия в целом, для России требуют существенной корректировки, поскольку процесс производства ведется непосредственно в подразделениях, где также реализуется потенциал новых форм собственности и хозяйствования.

2.4. Показатели специализации, интенсификации и результатов производства

Специализация предприятий характеризуется показателями соотношения и сочетания отраслей, производящих разнообразные продукты и услуги. Приближенно она может быть оценена

по числу товарных отраслей. Но отрасль может быть главной и дополнительной, иметь различное значение для предприятия, поэтому более точно специализация оценивается показателями структуры в первую очередь товарной продукции по сумме фактической выручки. Показатели специализации могут быть рассчитаны по агрегированным отраслям растениеводства, животноводства, группе культур (полеводство, кормопроизводство), группам животных (скотоводство, овцеводство), а также по отдельным продуктам (зерно, рис, овощи открытого грунта, сахарная свекла, молоко, шерсть, мясо овец и т.п.).

Косвенное представление о специализации дают показатели распределения по отраслям и продуктам ресурсов (земельных угодий, посевных площадей, поголовья животных, рабочей силы, основных фондов), а также затрат труда, кормов, общей их суммы.

В странах Западной Европы, в частности в Германии, специализация ферм определяется по величине StDB. При этом выделяются (см. гл. I) узкоспециализированные предприятия, с различным сочетанием отраслей и смешанные.

Большинство крупных предприятий являются многоотраслевыми без четко выраженной специализации, в то же время их производственные подразделения могут иметь узкую специализацию по отдельным продуктам, и в целом производство следует считать специализированным.

Предприятие может сочетать сельскохозяйственное производство с промышленной переработкой продукции растениеводства и животноводства. При значительных ее размерах (стоимость товарной продукции 25% и более) предприятие становится агропромышленным с другим правовым, в особенности по режиму налогообложения, положением. Ряд крупных высокоинтенсивных сельскохозяйственных предприятий с развитой переработкой, хранением и реализацией продукции, строительством, другими несельскохозяйственными отраслями превратились в агрофирмы как наиболее развитый тип предприятия. Агрофирма, как и агропромышленные предприятия, не выделяется по существующим классификаторам, но должна учитываться в аналитической работе и управлении подобно агропромышленным объединениям, в которых, в отличие от агрофирм, входящие в них сельскохозяйственные, промышленные, торговые и другие предприятия могут оставаться самостоятельными товаропроизводителями и юридическими лицами.

Подсобные сельскохозяйственные предприятия других отраслей экономики, как и отдельные сельскохозяйственные подразделения промышленных и иных предприятий, для характеристики размеров, организационного строения, специализации и других сторон используют систему показателей сельскохозяйственных предприятий.

Интенсификация производства на предприятиях представляет собой процесс их развития на основе дополнительных вложений, обеспечивающих использование достижений научно-технического прогресса, совершенствование структуры, технологии и организации труда и всего производства. В наиболее общем виде ее уровень по сельскому хозяйству характеризуется показателями применения ресурсов на единицу земельной площади: обеспеченности основными и оборотными фондами, рабочей силой, затратами труда и материальными ресурсами. По растениеводству их получают в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, а по животноводству — на одну условную голову продуктивных животных. Показатели ресурсов и затрат могут быть рассмотрены как в целом, так и по отдельным видам. Существенное изменение уровня вложений предполагает улучшение качества средств интенсификации, создание и освоение новых видов и групп основных и оборотных средств, новых технологий и повышение квалификации работников. Поэтому наряду с показателями уровня вложений важно отразить качество вложений путем выделения наиболее совершенных их видов и подвидов, характеристики качества помещений, машин и оборудования, удобрений, кормов и других средств.

Интенсификация возделывания отдельных культур и ведения отраслей животноводства характеризуется показателями обеспеченности ресурсами и суммой затрат на единицу площади или голову животных, а также показателями агротехники и зоотехнических мероприятий. Применительно к отдельным культурам и видам животных интенсификация отражается в уровне и характере технологии. Степень распространения интенсивных, ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, обеспечивающих высокую продуктивность земли и животных и высокое качество продукции, является обобщающим показателем агротехники и зоотехнических и ветеринарных мероприятий.

Важно также рассматривать конкретные приемы ведения производства. Агротехника предполагает выполнение агротехниче-

ских работ, осуществление вещественных вложений и создание благоприятных условий для формирования и сохранения урожая. При характеристике агротехнических работ должен быть охвачен весь технологический цикл возделывания культуры от предпосевной обработки почвы до уборки, первичной обработки и подготовки урожая к реализации или хранению. Работы характеризуются их объемом на 1 га посева (кратность обработок, доля посевов по парам, зяби и т.п.), составом и качеством, а также срокам проведения (продолжительность, удельный вес работ, выполненных в оптимальные сроки). Вещественные вложения (семена, удобрения, химические средства защиты, другие материалы) определяют в расчете на 1 га посева, оценивают их состав и качество, способы и сроки проведения. При этом огромную роль играет комплексность проведения работ и вложений, предусмотренных научно обоснованной и проверенной практикой эффективной технологией. Существенно важны в растениеводстве наличие и степень освоения севооборотов, выбор предшественников, эффективная форма организации труда.

Получение и анализ показателей агротехники проводятся в целях организации производства на предприятии его руководителями, специалистами и другими работниками в порядке оперативного и бухгалтерского учета. Таким же образом изучаются и показатели технологии ведения животноводства. Зоотехнические мероприятия характеризуются показателями кормления животных, племенной работы и их качества, условий содержания и ухода за животными.

Наряду с обеспеченностью кормами изучаются их потребление на одну физическую голову в целом и по отдельным видам (концентрированные, грубые, сочные и зеленые) и группам, качество кормов (их классы, содержание протеина, каротина, минеральных веществ и др.), способы их приготовления и скармливания.

При оценке качества используемых животных изучаются их породный и возрастной состав, живой вес, состояние здоровья. Условия содержания характеризуются способом содержания животных, обеспеченностью их помещениями, состоянием и качеством самих помещений, обеспеченностью водой и ее качеством. Уход за животными оценивается показателями чистки, мойки, массажа, облучения, дополнительного освещения животных, их кратностью, приемами и качеством, способами проведения. Осо-

бое значение имеют ветеринарные мероприятия – прививки, лечение и т.п., степень их распространения, качество, сроки.

Общей тенденцией развития растениеводства и животноводства является переход от экстенсивных к интенсивным технологиям, а также к технологиям промышленного типа (закрытый грунт, птицеводство, откорм свиней и скота), степень распространения которых, как и обобщающие показатели интенсификации, являются важными характеристиками предприятий для статистики и органов государственного и хозяйственного управления.

Результаты производства сельскохозяйственных предприятий отражаются в первую очередь показателями объемов полученной продукции растениеводства и животноводства. Объемы продукции изучаются в натуральном выражении по отдельным продуктам, в условно-натуральном – по группам однородных продуктов, а в целом – в стоимостном выражении в текущих и сопоставимых ценах.

Валовой сбор или урожай различают видовой, на корню перед началом своевременной уборки, фактический сбор в первоначально оприходованном весе, в весе после доработки, в пересчете на стандартные показатели качества или в зачетном весе, а также чистый сбор – валовой сбор после доработки за вычетом расхода семян на всю обсемененную площадь, включая гибель, подсевы и необранную площадь. Основным показателем урожая является продукция, готовая для реализации и хранения, сбор после доработки, определенный путем взвешивания, обмера и подсчета продукции и отраженный в документах первичного бухгалтерского учета. Важнейшей составной частью является реализованная (товарная) продукция, учитываемая в натуре, в зачетном весе и по стоимости в размере фактической выручки от реализации.

Валовая продукция животноводства (молоко, яйцо, шерсть, мед) учитывается в натуральном выражении как фактически полученная при хозяйственном использовании продуктивных животных. Определяется также показатель продукции выращивания животных (валовая мясная продукция в живом и убойном весе). В него входят вес полученного приплода, привес молодняка всех возрастов и взрослых животных на откорме, включая и выбракованных из основного стада (матки и самцы-производители), за вычетом павшего поголовья. Наряду с этим широко ис-

пользуется показатель производства мяса или реализации мясной продукции на убой. Он включает вес реализованного на убой молодняка (без продажи поросят до двух месяцев и племенных животных), вес всего реализованного взрослого скота, а также животных, забитых внутри хозяйства.

Общий объем валовой продукции сельского хозяйства оценивается системой показателей, рассмотренных при характеристике размеров предприятий.

2.5. Показатели эффективности и финансового состояния предприятий

Эффективность производства на предприятиях характеризуется обширной системой показателей, полученных путем сопоставления объемов продукции разных видов и доходов с объемами используемых ресурсов и затрат. В результате сопоставления с отдельными ресурсами и затратами получают следующие показатели соотношений:

- *с земель* – продуктивность земли, урожайность;
- *с поголовьем животных* – продуктивность животных;
- *с рабочей силой, затратами труда* – производительность труда;
- *с основными фондами* – фондоотдача, производительность машин и оборудования;
- *с оборотными фондами* – материалоемкость;
- *с затратами* – окупаемость затрат, себестоимость;
- *прибыль с затратами и фондами* – рентабельность производства.

Важнейшим показателем является урожайность (сбор с единицы площади – гектара, квадратного метра или с дерева, куста), поскольку ее рост при ограниченности земельных ресурсов является основным фактором увеличения объемов производства продуктов питания, кормов для животноводства и сырья для промышленности, а также фактором снижения затрат на единицу продукции. Урожайность культур определяется по видам урожая и категориям посевных площадей. До недавнего времени основным показателем была урожайность после доработки продукции на 1 га весенней продуктивной площади, а сейчас органами статистики России, как в других развитых странах, считается урожайность на 1 га убранной площади. Практически необходимо приме-

нять оба показателя и учитывать взаимосвязь между ними. Урожайность на весеннюю продуктивную площадь равна урожайности на 1 га убранной площади, умноженной на долю убранной площади, которая нередко ниже единицы.

Продуктивность земли наряду с урожайностью посевов и отдельных видов угодий отражается также выходом всей продукции растениеводства, а также продукции сельского хозяйства в целом и отдельных продуктов животноводства (молока, мяса) в расчете на 1 (100) га сельскохозяйственных угодий или других их видов (выход свинины на пашню, яиц и мяса птицы на посеvy зерновых).

Продуктивность животных определяется как отношение валовой продукции животноводства в натуральном выражении к численности поголовья. Практически изучается индивидуальная продуктивность животных, особенно крупных (коровы, свиноматки), а также средние уровни по группам животных (породные, закрепленные за отдельными работниками, по помещениям, фермам и т.п.) и в целом по предприятию. Показатели рассчитываются на одну среднегодовую голову (коровы, несушки, свиноматки) или на одну голову на начало года (молодняк крупного рогатого скота, свиньи, овцы). Особенностью животноводства является то, что валовая продукция и продуктивность рассчитываются не один раз в год, как это имеет место в растениеводстве, а за различные промежутки времени – сезон, квартал, месяц, день. Это особенно относится к удою коров, контролируемому практически ежедневно. Он определяется на корову молочного стада, а также на дойную корову, доля которых в стаде меньше единицы и существенно изменяется в течение года в связи с сезонностью растений и запуска коров.

Показатели мясной продуктивности представляют собой довольно сложную систему. Это связано, главным образом, с разной продолжительностью выращивания молодняка до взрослого состояния или реализации (от двух месяцев до трех лет) и неодинаковой продолжительностью откорма, различиями в качестве продукции и используемого для расчета поголовья. Наиболее сопоставимым для разных видов и групп животных является привес на одну физическую голову в среднем за сутки и на одну среднегодовую голову, т.е. за 365 кормо-дней. Для однородных групп сопоставимым является привес на среднегрупповую голову.

Обобщающими показателями продуктивности по виду животных являются производство продукции выращивания на одну

голову всего стада на начало года, в процентах к мясному потенциалу (общему весу стада на начало года), а также в расчете на одну матку на начало года. Последний показатель является составным и представляет собой произведение численности выращенного на одну матку молодняка S на его мясную продуктивность y , а при выращивании разных групп – сумме произведений $\sum Sy$.

Мясную продуктивность животных за весь период выращивания характеризует живой вес одной головы на определенный момент: при переводе из группы в группу и в основное стадо, при постановке на откорм, реализации и т.д. При использовании этих показателей важно обеспечить сопоставимость животных по возрасту и моменту взвешивания. Важными показателями мясной продуктивности являются фактический убойный выход, а также упитанность животных, определяющие качество мяса.

Средние показатели продуктивности по группам животных одного вида определяются аналогично средней урожайности и представляют собой взвешенную удельным весом численности отдельных групп животных d_i продуктивность каждой группы y_i , т.е. $y = \sum d_i y_i$. По всем видам животных может быть определена средняя продуктивность одной условной головы $u = \sum d_j u_j$, где d_j – доля отдельных видов животных в условном поголовье, а $u_j = y_j \cdot p$ – средняя продуктивность одной условной головы каждого вида животных в стоимостном выражении (p – цена единицы продукции).

Уровень производительности живого труда является одним из важнейших показателей развития страны и предприятий, основной высокой конкурентоспособности продукции на рынке и доходов работников. Производительность определяют сопоставлением объема полученной продукции Q с массой затрат труда T в виде прямых показателей $V = Q : T$ или обратных (трудоемкости) $t = T : Q$. Наиболее общим показателем производительности труда отдельного предприятия является выход валовой продукции на одного среднесписочного работника, занятого в отрасли. Он равен произведению дневной производительности на число отработанных за год человеко-дней, а также часовой производительности на продолжительность рабочего года в часах. Дневная производительность равна часовой, умноженной на продолжительность рабочего дня в часах.

В сельском хозяйстве особенно важно изучать показатели производительности как соотношение трудоемкости возделывания 1 га площади и содержания одной головы животных T с уровнем урожайности культур и продуктивности животных y по основной продукции, или включая сопряженную и побочную продукцию в пересчете на основную. Труд в сельском хозяйстве затрачивается не непосредственно на готовую продукцию, как в других отраслях, а на возделывание земли и содержание животных, а сам уровень производительности формируется после получения урожая и продукции животноводства. Затраты труда на 1 га площади и одну голову животных представляют собой сумму затрат по отдельным видам работ, входящим в технологию, а по каждой работе произведение объема (плотности) работ на 1 га (голову) q на трудоемкость единицы работ t' , которая характеризует уровень производительности труда на отдельных работах. Таким образом, трудоемкость единицы отдельного вида продукции $t = T : y = \sum q_i t'_i : y$.

В зависимости от способа выражения объема и степени охвата продукции различают натуральные, условно-натуральные и стоимостные показатели, а по работам – натуральные и условно-натуральные. Затраты труда, определенные по каждому крупному предприятию при бухгалтерском учете, могут быть прямыми, непосредственно относимыми на культуру или группу животных, и накладными, связанными с обслуживанием и управлением производством. В крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения имеются только прямые затраты труда, что необходимо учитывать при сравнительном анализе различных категорий хозяйств. Важно также иметь в виду, что часть работ по подготовке семян, техники, первичной обработке продукции и другие могут выполняться за пределами предприятий, а ряд работ – не работниками самого предприятия, а обслуживающими его самостоятельными кооперативами, и вместо затрат труда будут оплачиваться услуги.

Показатели *фондоотдачи* характеризуют количество продукции, полученной предприятием на единицу массы основных фондов, взятых в стоимостном выражении. Они могут быть рассчитаны по всей продукции сельского хозяйства в целом, по растениеводству, животноводству, отдельным продуктам этих отраслей. При этом фонды общего назначения распределяются по отраслям и продуктам пропорционально объему фондов прямого

назначения, объему продукции или по другим признакам (здесь может быть использована методика определения продуктовой фондоотдачи 1983 г.). Продукция в расчетах берется валовая, реализованная, чистая. Особый интерес представляет соотношение массы фондов и прибыли, за счет которой эти фонды могут быть приобретены, оно характеризует сроки окупаемости капитальных вложений в фонды.

Наряду с фондоотдачей для оценки эффективности производства широко используются показатели фондоемкости – массы фондов на единицу продукции, поскольку ее можно рассматривать не только в целом, но и в разрезе отдельных видов фондов как сумму. Фондоемкость единицы продукции f , как и ее трудоемкость, определяется соотношением фондоемкости 1 га земли и одной головы животных F и их продуктивности y , т.е. $f = F : y = \sum F_i : y$. Фондоотдача и фондоемкость зависят от способа оценки продукции и самих фондов, а также от соотношения фондов с другими ресурсами. Фондоотдача $\Pi : F$ является составным показателем и может быть разложена в процессе анализа на показатель продуктивности земли $\Pi : 3$ и фондообеспеченности $F : 3$ как $(\Pi : 3) : (F : 3)$, производительности труда $\Pi : T$ и его фондовооруженности $F : T$ как $(\Pi : T) : (F : T)$, обеспеченности основных фондов оборотными $O : F$ и материалоемкости продукции $O : \Pi [(O : F) : (O : \Pi)]$.

Фондоотдача в значительной мере зависит от степени использования отдельных видов основных фондов – машин, оборудования, помещений и др. Их использование характеризуется объемом выполненных за определенный период работ на одну среднесписочную машину или единицу оборудования или объемом полученной продукции на одно помещение, скотоместо, единицу мощности. Работы могут быть взяты в натуральном (намолот зерна на один комбайн) или условно-натуральном выражении (объем тракторных работ в эталонном исчислении на один физический или эталонный трактор, число тонно-километров при перевозке грузов на одну машино-тонну грузоподъемности). Выработка на машину или единицу оборудования зависит от продолжительности их работы за период в днях или часах, а также от дневной или часовой производительности. Выход продукции на одно животноводческое помещение определяется числом животных и их продуктивностью, а на одно скотоместо – плотностью животных на него и продуктивностью. Поскольку по мно-

гим видам фондов имеются технически обоснованные нормативы продолжительности работы, дневной и часовой производительности, продуктивности и т.п., фактические показатели сопоставляют с нормативными и получают коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования фондов.

Эффективность применения оборотных фондов оценивается показателями *материалоемкости* – затратами сырья, материалов и других материальных средств на единицу продукции. Показатели рассматриваются в целом и с дифференциацией по видам материалов и продуктов. В первоочередном порядке рассчитываются показатели, занимающие большой удельный вес в формировании общих затрат на производство: расход удобрений, семян, химикатов, горючего и воды на единицу продукции растениеводства, кормов, топлива и электроэнергии на единицу продукции животноводства. Материалоемкость тесно связана с показателями вложений средств на 1 га и одну голову, характеризующими уровень интенсификации производства, а также с урожайностью культур и продуктивностью животных, отражающих эффективность интенсификации, влияние организации производства, природных условий и других факторов.

Одним из обобщающих показателей эффективности предприятий является *себестоимость продукции* – затраты всех ресурсов и средств на производство в денежной форме. Она рассчитывается по отдельным продуктам, взятым в натуральном выражении, а по растениеводству, животноводству и сельскому хозяйству в целом как затраты на 1 руб. валовой продукции в текущих или сопоставимых ценах. Фактический уровень себестоимости определяется по предприятиям, где имеется категория заработной платы работников с отчислениями. В крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах населения, где труд владельцев этих хозяйств и членов семей не оплачивается в денежной форме, может быть получена лишь расчетная себестоимость продукции. При этом стоимость потребленных покупных предметов труда и услуг устанавливается по фактическим расходам на их приобретение, собственного производства – по средним ценам реализации и приобретения используемых средств в данном регионе, амортизация – по размеру отчислений по нормам от суммы наличных основных средств по восстановительной или рыночной стоимости, а затраченный труд оценивается по нормативам. Эта оценка должна соответствовать общественно необходимому уровню, обеспечивающему нормальное воспроизводство рабочей

силы. В России нормативной оценки труда, как и минимальной заработной платы за один час, законодательно пока не установлено. В других странах оценка фермерского труда производится по установленным государством нормативам. Так, в Западной Германии в 1999–2000 хозяйственном году годовая оплата с отчислениями в сельском хозяйстве и виноградарстве была установлена полнозанятому руководителю предприятия 44 560 DEM, рабочему-мужчине 38 640, рабочей-женщине 31 870 DEM, а в садоводстве на 26 – 15% выше. В новых Землях уровень оплаты был установлен соответственно 86% от уровня оплаты в Западной Германии.

В России фактическая оплата труда на предприятиях в силу диспаритета цен не может быть безоговорочно использована в качестве нормативной. Наиболее обоснованной является средняя оплата труда в народном хозяйстве регионов, скорректированная на уровень квалификации, интенсивности и дефицитности труда в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах населения. Расчеты показывают, что она должна быть не ниже 70% в среднем по экономике региона. Учитывая, что фактический уровень оплаты труда на крупных сельскохозяйственных предприятиях составляет в последние годы около 40% от среднего по всей экономике, и по предприятиям в аналитических целях необходимо определять расчетную себестоимость при нормативной оплате труда.

Наряду с себестоимостью единицы продукции важно рассматривать также затраты по себестоимости в расчете на 1 га площади и одну голову животных, после деления которых на показатели урожайности и продуктивности получают саму себестоимость. Затраты на 1 га, одну голову x и единицу продукции z в анализе необходимо рассмотреть как сумму затрат по отдельным статьям и элементам, т.е. однородным видам затрат, учитываемым в натуре и по стоимости. Тогда они составят $x = \sum M_i p_i$ и $z = \sum m_i p_i$, где p_i – цена (себестоимость) единицы затрат кормов, удобрений, горючего, труда и т.п., M_i – затраты элементов в натуре на 1 га и одну голову, m_i – затраты элементов на единицу продукции или ее ресурсоемкость. Сложные элементы, состоящие из разных подвидов затрат с неодинаковой оценкой (корма, удобрения, топливо разных видов, труд отдельных категорий работников), могут быть рассмотрены в зависимости от задач анализа и имеющихся исходных данных, в среднем или с разделением на составные части.

В растениеводстве затраты на 1 га можно представить как сумму затрат по отдельным видам работ с их распространенностью (плотностью q_j и стоимостью единицы работ z'_j , т.е. $x = \sum q_j z'_j$). Такой анализ по важнейшим видам работ (раздача кормов, уборка навоза и т. д.) может быть проведен и в животноводстве. Стоимость единицы работ дифференцируется, в свою очередь, как и себестоимость единицы продукции по элементам затрат.

При изучении себестоимости продукции следует различать постоянные и переменные затраты. В отдельном функционирующем предприятии постоянными являются затраты, величина которых в любом случае при ведении производства неизменна и не зависит от объема производства продукции. Это амортизация основных средств, арендная плата, затраты по организации и управлению производством и т.п. По мере увеличения объемов производства на предприятии их величина в расчете на единицу продукции уменьшается, что является важнейшим фактором снижения себестоимости.

Переменные затраты направлены на увеличение объемов производства на основе дополнительных вложений и интенсификации. В них входят затраты на удобрения, корма, заработную плату, химические средства защиты растений и животных и др. По закону убывающей отдачи ресурсов их затраты на единицу продукции вначале уменьшаются, затем в силу минимума других ресурсов (биоклиматический и генетический потенциал, масса труда и т.п.) увеличиваются, что может покрывать сокращение постоянных затрат и приводить к росту всей себестоимости.

При изучении постоянных и переменных затрат следует иметь в виду относительный характер их разделения. Так, затраты на семена в растениеводстве неизбежны и являются по сути постоянными затратами, но дополнительные затраты на них в связи с улучшением их качества, повышения норм высева следует считать переменными затратами. В статистических совокупностях предприятий с увеличением площади обрабатываемых земель и численности животных постоянные затраты каждого предприятия оказываются тесно связанными с объемами производства и приобретают характер переменных, поэтому здесь важно установить типичные и оптимальные соотношения между двумя видами затрат. Особенно это необходимо в настоящий период, когда удельный вес переменных затрат на корма, удобрения, заработ-

ную плату существенно снизился в динамике и остается часто ниже оптимального.

Важнейшими показателями эффективности предприятия являются его *доходы*. Это часть стоимости валовой продукции, вновь созданной в данном процессе производства. Поскольку часть валовой продукции предназначена для возмещения материальных затрат и износа основных средств, то доход определяется как разность между стоимостью валовой продукции в текущих ценах и материальными затратами и амортизацией. Это валовой доход предприятия, фактически реализованный при сложившихся ценах, технологии и организации производства.

По экономическому содержанию доход представляет собой чистую добавленную стоимость, вновь созданную живым трудом. Одна часть его составляет доход работников, другая – предприятий. На крупных предприятиях доходы работников выступают в форме заработной платы с отчислениями, а доходы предприятий – их прибыли, поэтому валовой доход определяется на них также как сумма этих двух частей. В крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах эти части не разделены и валовой доход является смешанным.

Величина валового дохода зависит от массы произведенной продукции и цен на нее, величины материальных затрат, фондоемкости и материалоемкости продукции, цен приобретения материальных ресурсов. В силу сложившегося диспаритета в отношениях между отраслями цены на продукцию сельского хозяйства в России находятся ниже ее стоимости, поэтому на многих крупных предприятиях величина валового дохода получается с минусом, т.е. сумма начисленной заработной платы с отчислениями оказывается меньше суммы убытков.

В хозяйствах населения, где основная часть продукции производится для внутреннего потребления, расчет валового дохода при ее оценке по средним ценам реализации носит условный характер, а его величина является, по существу, виртуальной. При оценке продукции, используемой на непроизводственное потребление и не включаемой в рыночный оборот, по любым ценам величина прибыли предприятий носит лишь расчетный характер, поскольку она реально не реализуется, а потребляется вместе с продуктом.

Для подразделений крупных предприятий, работающих на подряде, хозрасчете и т.п. и самостоятельно распределяющих

полученный ими доход, важное значение имеет категория *хозрасчетного дохода*. Он подобно валовому доходу представляет собой разность между стоимостью валовой продукции подразделения, определяемой по фактическим или расчетным ценам, и материальными затратами, но из него вычитаются также другие платежи предприятию в его фонды, а оставшаяся часть используется коллективом для его нужд.

В зарубежных странах в аналитической работе используется категория *маржинального дохода*, рассматриваемая по отдельным продуктам и хозяйствам в целом. Он представляет собой разность между фактической выручкой от реализации продукции и переменными затратами на ее производство. Его применение в рыночных условиях при высокой товарности продукции и приобретения оборотных средств в основном на рынке позволяет оценить степень окупаемости текущих переменных затрат, абстрагируясь от неизбежных для функционирующей фермы постоянных затрат. Расчетная величина маржинального (стандартизированного) дохода используется при определении размеров ферм.

Одним из основных обобщающих показателей эффективности деятельности предприятия, особенно в рыночных условиях, является *прибыль*. Это часть валового дохода за вычетом расходов на оплату труда с отчислениями, используемая после выплаты налогов для расширения производства, его модернизации, решения социальных вопросов и других целей. Масса прибыли включает в себя как основную часть прибыль от реализации продукции, работ и услуг, равную выручке от реализации продукции за вычетом полной себестоимости (производственная себестоимость плюс затраты на реализацию). По предприятию в целом в нее включаются также выручка от реализации основных средств (за вычетом остаточной стоимости) и прибыль от внереализационных результатов (арендная плата, пени, штрафы, неустойки полученные и т.п.), а по отдельным продуктам суммы дотаций на продукты, полученные от государства.

По крупным предприятиям определяется *бухгалтерская прибыль*, отражающая реальные денежные поступления сверх произведенных затрат. Разница между балансовой (валовой) прибылью и суммой уплаты налогов и других платежей в бюджет представляет собой чистую прибыль. В фермерских хозяйствах и хозяйствах населения, ведущих товарное производство, прибыль носит расчетный характер. Она равна валовому смешанному до-

ходу за вычетом расходов на оплату труда, определенных по установленным нормативам оценки единицы труда.

В рыночных условиях при конкуренции и переливании капитала из одной отрасли в другую важное значение приобретает *экономическая, или чистая, прибыль*. Она отличается от бухгалтерской на величину неявных (вмененных) издержек, которые равны разности между величиной нормальных оплаты труда, ренты на ресурсы, прибыли и фактической величиной этих показателей. На крупных предприятиях России экономическая прибыль существенно меньше бухгалтерской, а чистые убытки из-за низкой оплаты труда значительно больше отраженных в бухгалтерской отчетности. Необходимость учета неявных издержек обусловлена тем, что без них работникам сельскохозяйственных предприятий становится экономически невыгодно применять свой труд, предпринимательские способности и другие ресурсы для ведения сельского хозяйства, а выгоднее найти альтернативное их использование в других отраслях. Это пока не происходит в массовом масштабе из-за неразвитости рыночных отношений в России, относительно низкой плотности населения, безработицы и отсутствия альтернативы для приложения труда для сельских жителей, привязанных к земле. Но недоучет экономической прибыли усугубляет проблемы восстановления нарушенного воспроизводства на селе.

Масса прибыли от реализации продукции зависит от цен на нее, полной себестоимости и объема реализованной продукции, которые должны быть определены в экономическом анализе деятельности предприятий с использованием индексного метода.

Обобщающим статистическим показателем эффективности предприятия является *рентабельность*, рассчитываемая по отдельным продуктам, отраслям и производству в целом. Она выражает отношение массы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции, общим затратам на производство данного вида продукции или среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов. Рентабельность определяется двояко – без учета и с учетом дотаций и компенсаций, получаемых предприятием от федеральных и региональных органов управления. Учет и анализ величины суммы дотаций на реализацию продукции и компенсаций затрат на приобретение оборотных и основных средств является важной самостоятельной задачей и предприятий, и органов управления.

Наиболее широко используется показатель рентабельности реализации продукции, выражающий отношение прибыли (разность между ценой реализации и полной себестоимостью единицы продукции) к полной себестоимости. Он достаточно точно характеризует уровень эффективности производства при высокой товарности продуктов. Но если, например, реализуется 5–7% отборного картофеля, овощей или плодов с рентабельностью 100%, а остальная часть не находит платежеспособного спроса, то оценка эффективности получается искаженной и необходимо рассматривать другие показатели, в частности отношение прибыли ко всем затратам. При различной специализации предприятий и органическом строении их производства целесообразно использовать показатели рентабельности совокупной массы их фондов и активов. Для инвесторов важное значение имеет отношение прибыли к средней стоимости акционерного капитала.

В условиях рыночных отношений все процессы производства, распределения и потребления продукции, услуг и доходов опосредуются денежной формой отношений, от характера и состояния которых в значительной степени зависят состояние, ход, результаты и эффективность производства. Поэтому система показателей предприятий обязательно должна включать в себя показатели их *финансового состояния*. Финансовые результаты деятельности предприятий характеризуются показателями валовой выручки, прибыли, оплаты труда, полученных и выплаченных кредитов, бюджетных и других средств, задолженности. На их основе составляется баланс денежных средств предприятия (ф. 4 годового отчета), а также рассчитываются относительные показатели их динамики и структуры.

Состояние активов и задолженности характеризуется рядом важных абсолютных стоимостных показателей:

- оборотные, или текущие, активы (оборотные средства), включающие в себя денежные средства и ценные бумаги, средства в расчетах (дебиторская задолженность), товароматериальные запасы (производственные запасы сырья и материалов, незавершенное производство, затраты будущих периодов, готовая продукция, товары для перепродажи);

- текущие обязательства (краткосрочная задолженность), равные сумме краткосрочных кредитов и займов и невыплаченных процентов по ним, задолженность по налогам, зарплате и поставщикам (кредиторская задолженность);

- собственные текущие активы: общая их сумма за вычетом краткосрочной задолженности (заемных средств);

- основные, или иммобилизованные, средства, в которые входят основной капитал, нематериальные активы и долгосрочные инвестиции;

- собственный капитал, включающий паевые взносы, акционерный и другие капиталы, накопленную прибыль, бюджетное финансирование;

- заемный (долгосрочные кредиты) капитал;

- суммарные активы (валюта баланса) как общая стоимость текущих активов и всего капитала.

Путем сопоставления сумм среднего остатка оборотных активов с суммой выручки от реализации продукции, работ и услуг получают коэффициент их оборачиваемости – выручка на 1 руб. оборотных средств за год или период. Коэффициент закрепления (обратный к оборачиваемости) показывает, сколько требуется оборотных средств для получения 1 руб. выручки. Делением числа дней за период (год, квартал, месяц) на коэффициенты оборачиваемости получают среднюю продолжительность общего оборота в днях. В сельском хозяйстве с его сезонностью производства и длительностью выращивания растений и животных продолжительность оборота значительно больше, чем в торговле, финансах и ряде других отраслей, что требует больших запасов и затрат оборотных средств и создает трудности по их формированию. Разница между коэффициентами закрепления в отчетном и базисном периодах, умноженная на сумму выручки, показывает размер высвобождения из оборота текущих активов в результате ускорения их оборачиваемости.

Особое значение имеют показатели *ликвидности* – способности предприятия в каждый данный момент оплачивать денежные требования и погашать в срок финансово-кредитные обязательства. Она характеризуется рядом коэффициентов:

- *коэффициентом текущей ликвидности (покрытия)*. Он показывает отношение суммы наличных оборотных активов к величине текущих обязательств или краткосрочной задолженности, т.е. сколько рублей активов имеется в расчете на 1 руб. задолженности. Если этот коэффициент ниже 1,5–2,0, предприятие утрачивает способность к выполнению своих краткосрочных обязательств и может ставиться вопрос о признании предприятия неплатежеспособным и его банкротстве;

- *коэффициентом срочной ликвидности (ликвидности уточненный)*. Он показывает отношение величины наиболее ликвидных

оборотных активов (денежные средства, имеющие спрос ценные бумаги, чистая (за вычетом сомнительной) дебиторская задолженность) к сумме текущих обязательств. Благоприятным считается коэффициент, превышающий 0,7–0,8. Основное внимание уделяется анализу задолженности предприятий, особенно кредиторской, по займам и кредитам, в финансовую сферу государства, по заработной плате. Из общей ее суммы выделяют просроченную, по которой начисляются пени и штрафы. Сумму задолженности сопоставляют наряду с текущими активами с массой прибыли, суммой выручки от реализации продуктов и услуг. Способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам, покрывать затраты, включенные в основной, оборотный капитал и нематериальные активы, характеризует его финансовую *устойчивость*. От ее уровня зависят взаимоотношения предприятия с поставщиками, кредиторами, банками, покупателями, акционерами, потенциальными инвесторами, органами управления;

- *коэффициентом обеспеченности собственными средствами*. Он равен отношению собственных текущих активов к общей их сумме. Его критическая величина к концу отчетного периода должна быть не менее 0,1, что установлено постановлениями Правительства России о несостоятельности предприятий;

- *коэффициентом автономии, или финансового леверажжа*. Он определяется как отношение собственного капитала к величине суммарных активов и показывает степень зависимости предприятия от кредиторов. Его критическое значение должно быть не менее 0,5 и не более 1,0.

Рассмотренная система показателей предприятий в процессе организации и управления производством может и должна дополняться с учетом особенностей формы и положения предприятий, потребностей разных уровней управления и задач анализа. Большинство сельскохозяйственных предприятий России находится сейчас в стадии преобразования и приспособления к рыночным условиям, поэтому важно наряду с общими показателями рассматривать специфические показатели перераспределения собственности внутри коллективов, формирования уставного и паевого фондов, кооперирования и агропромышленной интеграции, изменения внутривладельческих отношений, формирования нового типа работников и их коллективов, предпринимателей, подготовки и повышения квалификации кадров.

Глава 3

СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

3.1. Государственное федеральное статистическое наблюдение

Удовлетворение потребностей всех уровней управления в информации о состоянии предприятий в каждый данный момент времени предполагает специально организованные отбор и регистрацию их признаков. Здесь следует различать два уровня изучения: 1) в пределах предприятия; 2) по совокупностям предприятий. Первый уровень касается системы управления предприятием, а второй – является задачей и содержанием работы статистики.

Внутри отдельного предприятия показатели (признаки) его состояния, условий, хода и результатов производства фиксируются работниками в процессе его ведения, а также в порядке оперативного и бухгалтерского учета. Объем необходимой информации определяется в первую очередь самим предприятием в соответствии с его организационной структурой, концентрацией, специализацией и кооперацией производства, механизмом внутривладельческих отношений и управления, характером технологий. Ведение бухгалтерского учета, его объем и содержание в значительной мере определяются учетной политикой предприятия, характером управленческого и финансового учета. В то же время организация и содержание бухгалтерского учета регламентируются бухгалтерскими стандартами и нормативными документами. Это обеспечивает единообразие в подходах к получению показателей, их сопоставимость по содержанию и срокам получения, что важно и для статистики, и для каждого предприятия, получающего возможность сравнивать собственные показатели с показателями других предприятий, правильно ориентироваться в рыночной ситуации. Оперативный и бухгалтерский учет учитывают не только внутренние потребности предприятия, но и в обязательном порядке требования по предоставлению органам

статистики, государственного и муниципального управления сведений, предусмотренных законами РФ, постановлениями Правительства и другими нормативными документами.

Статистическое наблюдение сельскохозяйственных предприятий проводят Государственный комитет РФ по статистике (Госкомстат России) и его местные органы в соответствии с ежегодно утверждаемой Федеральной программой статистических работ. Наряду с этим наблюдение осуществляют под методическим руководством Госкомстата другие органы государственного управления России (Министерство сельского хозяйства, Комитет по земельным ресурсам, Таможенный комитет, Министерство внутренних дел, Министерство по налогам и сборам и др.), а также регионального, муниципального управления и местного самоуправления. Органы хозяйственного управления проводят наблюдение в соответствии с их учредительными документами, а также по согласованию с предприятиями.

Для изучения предприятий используются практически все методы статистического наблюдения:

- предоставление предприятиями сведений в порядке государственного федерального наблюдения (отчетности);
- сельскохозяйственные переписи;
- выборочные и другие специальные обследования.

Основой статистического изучения предприятий являются их регистры и реестры. В рамках ЕГРПО (Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования) ведется субрегистр «Сельскохозяйственные товаропроизводители», включающий три субрегистра:

- «Сельскохозяйственные предприятия». Он охватывает крупные и средние предприятия.
- «Крестьянские (фермерские) хозяйства». Он включает как физических, так и юридических лиц, занимающихся предпринимательством.
- «Малые сельскохозяйственные предприятия». В нем учитываются предприятия с численностью работников, согласно установленному цензу, до 60 человек и другими признаками, свойственными малым предприятиям вообще.

По каждому предприятию и хозяйству в регистрах указываются его название, местоположение, адрес, время создания, учредители, форма собственности, организационно-правовая форма и другие классификационные признаки, а также ряд экономи-

ческих показателей их деятельности. По крупным и средним предприятиям учитывается ежегодно около 250, по малым предприятиям и крестьянским (фермерским) хозяйствам – 70 признаков.

Регистр предприятий был создан в 1986 г. на федеральном уровне, а с 1996 г. стал функционировать также на региональном. Регистр крестьянских (фермерских) хозяйств ведется на региональном уровне с 1994 г., а малых сельскохозяйственных предприятий – с 1997 г.

В земельных органах на уровне районов и городов РФ ведутся реестры землепользователей-плательщиков земельного налога, включающие в себя все виды предприятий и хозяйства населения. Имеются подобные регистры налогоплательщиков, владельцев транспортных средств, участников внешнеэкономической деятельности и т.п. Личные подсобные хозяйства учитываются в Похозяйственных книгах местной администрации. На основании регистров и реестров изучаются численность и состав предприятий.

Государственная статистика России с 1992 г. осуществляет переход на систему национального счетоводства и международные стандарты. Одним из важнейших направлений ее реформирования является создание, по существу, новой системы статистики предприятий в целом с учетом зарубежного опыта. Если раньше сельскохозяйственные предприятия изучались в рамках отраслевой статистики, то сейчас статистическое наблюдение ведется с широким использованием унифицированных форм и показателей.

Предоставление сведений по установленным формам государственного статистического наблюдения (отчетности) касается в первую очередь крупных и средних сельскохозяйственных предприятий. Они, как и предприятия других отраслей экономики, предоставляют унифицированные формы П-2, П-3 и П-4, а также приспособленную к особенностям сельского хозяйства форму П-1сх. Унифицированы также типовые формы годового бухгалтерского отчета (формы 1–5 с прилагающимися справками).

Унифицированная форма П-1 предоставляется ежемесячно юридическими лицами и их обособленными подразделениями и содержит сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг. Предприятия, осуществляющие сельскохозяйственное производство, наряду с объемами производства и отгрузкой основных видов продукции показывают в форме П-1сх засеянные, убранные

и погибшие площади, получение приплода, покупку, продажу и падеж скота, наличие животных по видам и группам, а также вывоз сельскохозяйственной продукции за пределы субъекта Федерации.

Месячная форма П-2 характеризует финансовые вложения предприятий, инвестиции в нефинансовые активы, в том числе в основной капитал, источники инвестиций с выделением по видам собственных и привлеченных средств. В форме П-3 ежеквартально отражается финансовое состояние предприятий и их расчетов, дебиторская и кредиторская задолженность и наличие оборотных активов.

Сведения о численности, движении и заработной плате работников ежемесячно предоставляются предприятиями органам статистики и государственного управления отрасли по форме П-4. В ней по группам работников показываются средняя численность, суммы заработной платы и выплат социального характера, и в целом – использование рабочего времени и движение совокупности работников (поквартирно). Наряду с этим учитываются число вакантных мест и потребность в работниках на отчетный и ближайший квартал.

Типовые формы годового бухгалтерского отчета содержат сведения о бухгалтерском балансе, прибылях и убытках, изменении капитала предприятия, амортизируемого имущества, движении денежных и заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности.

В то же время унифицированных форм даже с некоторой их отраслевой спецификой недостаточно для всесторонней характеристики крупных и средних сельскохозяйственных предприятий. Особенности сельского хозяйства (использование в качестве средств производства земли, растений и животных, резко выраженная сезонность и др.) потребовали предоставления также других сведений. Причем органы статистики собирают годовые и разовые оперативные сведения, а органы Минсельхоза – оперативные периодические. Так, Минсельхоз России получает по согласованию с Госкомстатом России (приказ №108 от 25.07. 2001 г.) сведения по формам:

- 1-сх – наличие семян яровых культур, 6 раз в год;
- 3-сх – сев яровых культур, 6 раз в сезон;
- 6-мех – состояние сельскохозяйственной техники и поступление топлива, 1 раз в месяц;

• 7-сх – уборка урожая, сев озимых и вспашка зяби, 8 раз в сезон;

• 10-сх – сенокошение и заготовка кормов, 7 раз в год.

Эти сведения собираются и обобщаются в целях хозяйственного управления со стороны Министерства и его органов на местах, а сводные итоги передаются органам статистики. Сроки предоставления сводных данных этих отчетов очень короткие, например, итоги недельных отчетов по формам 3-сх и 7-сх предоставляются уже во вторник, по форме 10-сх – в среду, по форме 1-сх – на третий день.

Сводные данные разовой оперативной отчетности передаются сельскохозяйственным органам на региональном и федеральном уровнях управления.

Статистические органы получают сведения от предприятий по формам:

• 4-сх – об итогах сева под урожай данного года, разовая, не позднее пяти дней после окончания сева яровых культур;

• 29-сх – о сборе урожая сельскохозяйственных культур со всех земель – оперативная разовая, 1 декабря;

• 9-сх – о внесении удобрений и проведении работ по химической мелиорации земель, 10 января;

• 24-сх – о состоянии животноводства, 10 января;

• 10-а-сх (срочная) – о заготовке кормов на 1 декабря;

• 10-мех (краткая) – о наличии тракторов, сельскохозяйственных машин и энергетических мощностей на конец года;

• 21-сх – о реализации сельскохозяйственной продукции за год, 8 января;

• 5-з – о затратах на производство и реализацию продукции, квартальная;

• 1-сх (цены) – о ценах производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию, месячная (выборочно);

• 2-кс – о вводе в действие объектов, основных фондов и использовании капитальных вложений, годовая.

Некоторые специфические разовые формы (25-сх – состояние оленеводства, 26-сх – состояние пушного звероводства), а также специализированные формы годовой бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий собираются органами Минсельхоза России.

В годовых отчетах отражаются данные:

• о численности и заработной плате работников, затратах рабочего времени и его распределении по отраслям (ф. 5-АПК);

• об основных показателях деятельности за год и имеющихся ресурсах (ф. 6-АПК);

• о реализации продукции растениеводства и животноводства, дотации и компенсациях затрат из бюджета (ф. 7-АПК);

• о затратах на основное производство (ф. 8-АПК);

• о производстве и себестоимости продукции растениеводства, включая посевы и земельные площади (ф. 9-АПК) и животноводстве (ф. 13-АПК);

• о наличии животных (ф. 15-АПК) и их движении;

• о балансах продукции (ф. 16-АПК) и сельскохозяйственных машин и оборудования.

Около 250 основных показателей деятельности крупных и средних предприятий за год передаются оперативно каждым из них органам статистики, где включаются в регистр товаропроизводителей, ежегодно актуализируя его. Они характеризуют объем реализации основных продуктов растениеводства и животноводства, выручку, затраты, прибыль, объемы производства, площади посева основных культур (зерновые, картофель, овощи, подсолнечник, сахарная свекла), поголовье крупного рогатого скота, коров, свиней, овец и коз, птицы, затраты на них и в целом по растениеводству и животноводству. Наряду с этим показываются общие финансовые результаты, суммы дотаций и компенсаций, дебиторской и кредиторской задолженности, а также объемы использованных ресурсов – площадь угодий, численность работников и стоимость основных производственных доходов.

Данные регистров крестьянских (фермерских) хозяйств и малых сельскохозяйственных предприятий обновляются по итогам периодически проводимого сплошного федерального статистического наблюдения по формам:

• 1-фермер – об итогах сева под урожай отчетного года, представляемый, подобно форме 4-сх, по сокращенной программе после окончания сева яровых культур;

• 2-фермер – о сборе урожая сельскохозяйственных культур (на 1 декабря), как и форма 29-сх по предприятиям;

• 3-фермер – о производстве продукции животноводства и численности скота за год (сокращенный аналог ф. 24-сх).

Объемы производства продукции сельского хозяйства в крестьянских (фермерских) хозяйствах определяются выборочным методом. При этом из генеральной их совокупности, представленной в регистре крестьянских (фермерских) хозяйств, каждый

раз формируются новые совокупности хозяйств, имеющих посевы основных культур и отдельные виды животных, из которых проводится механическая выборка численностью, обеспечивающей заданный уровень репрезентативности. Данные по генеральной совокупности в целом определяются методом простого пространства – умножением средних объемов производства, полученных на одно хозяйство в выборке, на число хозяйств, имеющих посевы данной культуры или данный вид скота.

Регистры крестьянских (фермерских) хозяйств содержат только данные о размерах земельных угодий, посевах, поголовье животных и объемах производства продукции растениеводства и животноводства. Экономическая деятельность этих хозяйств изучается периодически выборочным методом. Последнее выборочное обследование было проведено в 2000 г. по итогам деятельности за 1998 и 1999 гг. (предыдущее – в 1994 г.). Обследованием было охвачено 15,2% (28,5 тыс.) действовавших в 1999 г. хозяйств. Из общей генеральной совокупности были исключены не функционировавшие, по данным территориальных органов статистики, хозяйства в связи с их банкротством, передачей своих земель другим землепользователям и использованием их не по целевому назначению. Все крупные фермерские хозяйства общей численностью 2,3 тыс. были подвергнуты сплошному обследованию, а оставшиеся (типичные) – выборочному с обеспечением репрезентативности выборки по каждому субъекту Федерации. Совокупность всех крестьянских (фермерских) хозяйств распределялась по группам двухмерной группировки (по площади выделенной земли и условному поголовью скота), выборка была случайной с пропорциональным размещением. Программа обследования включала вопросы о ресурсах крестьянских (фермерских) хозяйств (земля, работники, машины, помещения), объемах производства и реализации продукции, затратах труда и средств на производство и выручке от реализации, а также о факторах, ограничивающих производство и снижающих его эффективность, и мерах по государственной поддержке фермерства.

Статистическое наблюдение за деятельностью хозяйств населения (неформальный сектор) проводится путем сочетания сплошного и выборочного методов. Общая численность личных подсобных хозяйств населения, семей в коллективных и индивидуальных садах и огородах, животноводческих кооперативах, получивших земельные участки под индивидуальное жилищное

строительство, а также общая площадь закрепленных за ними земель определяются по данным земельных органов (реестр плательщиков земельного налога) и похозяйственного учета сельской администрации. Примерно один раз в 10 лет проводятся сплошные переписи поголовья скота и посевных площадей в хозяйствах населения. Ежегодно местная администрация предоставляет в рамках федерального статистического наблюдения сведения по формам:

- 1-са – о численности сельского населения, посевных площадях и поголовье скота в хозяйствах населения на 1 октября;
- 14 – об оценке местной администрацией численности скота и птицы, посевных площадей в хозяйствах населения на 1 апреля, 1 июля и 1 октября, а также приложение к ф.14 о численности скота на 1 января следующего за отчетным года.

Изучение объемов производства и некоторых сторон экономической деятельности в личных подсобных хозяйствах как основного вида хозяйств населения проводится выборочным методом. Формирование репрезентативной выборочной сети в каждом субъекте Федерации проводится путем четырехступенчатой территориальной вероятностной выборки. На первой ступени отбираются административные районы, расположенные на территории региона, на второй – сельские администрации в пределах отобранных на первой ступени районов, на третьей – населенные пункты в пределах отобранных администраций, на последней, четвертой ступени отбираются личные подсобные хозяйства в выбранных населенных пунктах. Отбор единиц ведется пропорционально положенной в основу выборки общей земельной площади, выделенной хозяйствам. Объемы признаков по генеральной совокупности хозяйств определяются путем простого распространения по средним выборочным данным, а также с учетом вероятности отобранных хозяйств всего или на каждой из четырех ступеней.

Программа выборочных обследований, охватывающих около 17 тыс. личных подсобных хозяйств России, включает вопросы об объемах получаемой продукции растениеводства и животноводства (за месяц и квартал), площадях посева и поголовье скота, реализации продукции сельского хозяйства и выручке от нее, а также о материальных затратах и оплате услуг (промежуточное истребление).

Ряд важных сведений о производстве, потреблении и реализации продукции сельского хозяйства органы статистики получают в результате выборочного обследования домашних хозяйств населения. До 1993 г. бюджетные обследования семей колхозников содержали обширные сведения о личных подсобных хозяйствах, в том числе о расходе семян, кормов, затратах труда. В настоящее время затраты труда в хозяйствах населения на ведение сельскохозяйственного производства получают при ежеквартальных выборочных обследованиях занятости населения, охватывающих за год около 260 тыс. человек сельского и городского населения.

3.2. Сельскохозяйственные переписи и проблемы организации статистического наблюдения

Важнейшим видом сплошного статистического наблюдения являются сельскохозяйственные переписи. В методологию их проведения большой вклад внесли в конце XIX в. русские земские статистики, всесторонне изучавшие крестьянские хозяйства. Переписи применялись в России до конца 20-х годов XX столетия, а затем после создания колхозов и совхозов были заменены одной отчетностью. Сейчас, когда более половины продукции сельского хозяйства дают крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства и быстро изменяется структура производства, назрела острая необходимость в переписи. Ее проведение намечено в России на 2004–2005 г. Методика проведения сельскохозяйственной переписи будет учитывать большой международный опыт ее проведения. В большинстве стран мира переписи проводятся регулярно один раз в 10 лет с учетом программ, разработанных ООН.

Программа Всемирной сельскохозяйственной переписи 2000 г. подготовлена отделом статистики Продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций (ФАО). Это восьмая программа всемирных переписей, проводящихся с 1930 г. По программе переписи 1990 г. ее провели за десятилетие 1986–1995 гг. 120 стран мира. Целями переписи являются:

- получение совокупных итоговых данных по сельскому хозяйству страны в целом, сопоставимых в том числе и с другими странами;

- создание выверенных при переписи генеральных совокупностей предприятий для последующих выборочных обследований;

- получение сводных данных по малым административным единицам, которые по выборочным данным не могут быть охарактеризованы полностью.

Материалы переписи используются длительное время в межпереписной период, т.е. в течение 10 лет, поэтому перепись во многих странах, особенно с мелким крестьянским производством, ориентируется на получение медленно изменяющихся, наиболее важных признаков, касающихся организационной структуры предприятий и их ресурсов, а не на получение конъюнктурных данных, например, о ценах текущего периода и т.п.

Вопросы Программы Всемирной сельскохозяйственной переписи 2000 г. разделены на 10 групп.

1. Идентификационные характеристики предприятия – его тип, адрес, владелец.

2. Общая характеристика – юридический статус владельца, характер экономической деятельности, цели производства (на рынок или для собственного потребления).

3. Демографические характеристики членов хозяйства – их число, возраст, пол, образование, семейное положение.

4. Занятость – экономическая активность лиц, основные и другие занятия, постоянная или временная занятость в сельском хозяйстве, наемный или семейный работник.

5. Земельные и водные ресурсы – форма владения ими, общая площадь земель и число участков, их местоположение, аренда земли и ее сдача в аренду. Детально изучаются землепользование (по видам угодий), орошение и дренаж, тип, свойства и состояние почв, характер обработки.

6. Сельскохозяйственные культуры – площади под временными и многолетними культурами, количество деревьев, применение высокоурожайных сортов, удобрений и пестицидов.

7. Скот – численность поголовья, характер его использования, способ содержания.

8. Машины и оборудование для ведения сельского хозяйства и транспортные средства – их численность по типам и видам, характер собственности, источники происхождения.

9. Строения и другие сооружения для производственных целей – их виды, число, размеры (объемы), способ владения.

10. Прочие виды деятельности, тесно связанные с сельским хозяйством (лесоводство, рыбоводство, аквакультура и др.), – признаки, важные для оценки специализации хозяйства.

Перечисленные группы признаков очень важны и в России в первую очередь для характеристики хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств. Наряду с анализом структуры предприятий они должны послужить основой для типизации хозяйств, выделения типов и групп, в разной степени приспособившихся к рыночным условиям. Очень важными дополнительными признаками переписи для хозяйств России являются их участие в кооперативах и других объединениях, характер связи с крупными предприятиями.

Проведение сельскохозяйственной переписи в России целесообразно осуществлять по разным категориям хозяйств с учетом их специфики. По крупным и средним предприятиям основная часть информации будет получена по данным отчетности, а по малым предприятиям, крестьянским (фермерским) и личным подсобным хозяйствам населения должна быть перепись по классическим принципам – единство программы, охват всей совокупности, обход, осмотр хозяйств и опрос их владельцев и руководителей специальными счетчиками, проверка достоверности полученных данных и др. С учетом социально-экономической обстановки в стране необходимо принятие специального закона, аналогичного закону о переписи населения России в октябре 2002 г., или постановления Правительства России.

В странах-членах ЕС с декабря 1998 г. по март 2001 г. были проведены сплошные структурные обследования всех сельскохозяйственных предприятий в форме сплошной переписи. После завершения переписи индивидуальные данные обследования предприятий передавались статистическому ведомству ЕС – Евростату, которое создало систему банков данных и проводило их разработку с учетом потребностей формирования аграрной политики. Национальные статистические службы, обеспечивая общие потребности ЕС, в то же время модифицировали программы. Так, в Германии перепись 1999 г. была проведена методом интегрированного обследования. При этом многочисленные обследования сельскохозяйственного предприятия в разные сроки унифицировались, создавались единые программы обследования, что вместе с повышением ценза отнесения ферм к сельскохозяйственным предприятиям от 1 до 2 га сельскохозяйственных земель зна-

чительно сократили информационную нагрузку на предприятие, ускорили обработку данных, снизили затраты на перепись.

Особый интерес представляет опыт Германии и других стран по систематическому статистическому исследованию экономики фермерских хозяйств. Для анализа их экономического положения и оценки эффективности аграрной политики государства организованы специальные репрезентативные выборочные обследования предприятий, ведущих бухгалтерский учет, по регионам, типам и подтипам хозяйств. Бухгалтерский учет в развитых странах ведут не все фермерские хозяйства (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Удельный вес сельскохозяйственных предприятий Германии, ведущих бухгалтерский учет и составляющих годовой отчет, 1995 г.

Величина стандартизированного дохода StBE, тыс. DEM	Всего ферм, тыс.	Из них ведут учет, %	
		всего	в целях налогообложения
До 20	361,0	11,2	9,1
20–50	101,2	40,7	35,9
50 и выше	124,9	87,3	82,9
Итого	587,1	33,4	29,2

В первую очередь учет ведут крупные предприятия, объективно нуждающиеся в бухгалтерских данных для анализа производства и налогообложения. В новых Землях с более крупными предприятиями их удельный вес составляет 52,9%, а в Западной Германии 31,2%. Выборочные обследования проводит федеральное Министерство сельского, лесного хозяйства и защиты потребителей. В 1999–2000 хозяйственном году обследовалось 7740 основных ферм разных типов, 1549 относительно крупных подсобных ферм, 777 товариществ, 371 юридическое лицо и 693 садоводческие фермы. Поскольку в выборке больше представлены крупные хозяйства, то для мелких удельные веса при получении сводных данных для всех ферм берутся более высокими, аналогично тому, как они складываются в генеральной совокупности. Программа обследования включает вопросы о наличии ресурсов производства и их использовании, посевах и поголовье животных, производстве продукции, ее реализации, затратах, доходах, государственных дотациях и компенсациях, движении и воспроизводстве капитала. С учетом данных этого обследования ежегодно составляется «Аграрный отчет Федерального Правитель-

ства» с детальным статистическим анализом положения сельского, лесного и рыбного хозяйства и оценкой эффективности аграрной политики.

В России по мере укрепления и развития крестьянских (фермерских) хозяйств также необходимо создать в ближайшее время небольшую сеть обследуемых типичных хозяйств и организовать мониторинг их деятельности в промежутке между переписями и сплошными обследованиями. Это в значительной мере относится также и к личным подсобным хозяйствам, в экономике и организации которых происходят сравнительно быстрые изменения, и переписи с 10-летними интервалами недостаточно для их учета.

Статистические обследования предприятий наряду с государственными органами статистики ведут также научно-исследовательские экономические институты Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН), в частности Всероссийский институт аграрных проблем и информатики (ВИАПИ), Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов (ВНИИЭиН) и др. В Пыталовском районе Псковской области длительное время успешно работает научно-исследовательская лаборатория ВИАПИ по изучению личных подсобных и крестьянских хозяйств, возглавляемая Р. Э. Праустом.

Следует отметить особенности изучения предприятий научными учреждениями, которые одновременно с экономическими ведут социологические исследования, все шире проникающие и в среду государственной статистики. В этом отношении очень эффективным является статистическое изучение конъюнктуры в сельскохозяйственных предприятиях, регулярно проводимое Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ совместно с Госкомстатом России.

По мере развития рыночной экономики, региональной, муниципальной и хозяйственной статистики на местах в дополнение к государственной статистике организуются специальные обследования для решения актуальных вопросов развития сельскохозяйственных предприятий, в особенности реструктуризации их задолженности, организации инновационных процессов, кооперации и агропромышленной интеграции, оценки спроса и предложения продукции.

В организации статистического наблюдения сельскохозяйственных предприятий имеется немало проблем. В настоящее время органы статистики лишены права проверки достоверности предоставляемых предприятиями данных наблюдения, кото-

рым они обладали при плановой экономике. Невзирая на то что руководители и специалисты предприятий несут административную и иную ответственность за искажение отчетных данных в соответствии с Законом РФ «Об ответственности за нарушения порядка представления государственной статистической отчетности» от 13.05.92 г. №2761-1, тем не менее ряд данных они скрывают, искажают (часто в сторону занижения объемов производства), не предоставляют сведений вообще, ссылаясь на коммерческую тайну. Искажение и сокрытие данных имеет место также в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах населения. Систематическому наблюдению подвергаются лишь крупные и средние сельскохозяйственные предприятия, а ряд мелких научных, опытных и подсобных хозяйств сельскохозяйственных предприятий им не охватываются. В связи с этим в органах статистики для полного охвата всех предприятий проводятся дорасчеты сельскохозяйственного производства аналогично тому, как это делается в других отраслях с учетом скрытой и неформальной деятельности.

Дорасчеты по подсобным, научным, опытным и другим хозяйствам проводятся с помощью коэффициентов соотношения объемов продукции, определяемых при последнем сплошном обследовании этих хозяйств и всех предприятий, вместе взятых. Если, допустим, на крупные и средние предприятия, предоставляющие регулярно сведения о своей деятельности, приходится 95% всей продукции, то коэффициент дорасчета будет равен $1 : 0,95 = 1,053$.

Скрываемое (занижаемое) производство также досчитывается с помощью коэффициентов, определяемых по специальным методикам с учетом данных об используемых ресурсах (земля, расход семян и кормов, поголовье скота), путем балансовых расчетов, экспертных оценок и т.д.

Первичные данные статистического наблюдения по каждому предприятию или сельской территории подвергаются сводке и затем предоставляются органам государственного и хозяйственного управления, коммерческим, научным и другим организациям. Сводка ведется в первую очередь в территориальном разрезе по районам, субъектам Федерации, федеральным округам и стране в целом. Группировка проводится в соответствии с общепринятыми классификациями. Отдельно характеризуются категории хозяйств, крупные и средние предприятия подразделяются по формам собственности, организационно-правовым формам, крестьянские (фермерские) хозяйства – по площади закрепленной за

ними земли. В зависимости от запросов потребителей, задач анализа и имеющихся времени и средств на обработку информации группировки товаропроизводителей могут быть проведены практически по любому из 250 признаков, имеющихся в регистрах крупных и средних предприятий, по 70 признакам малых предприятий и крестьянских хозяйств. Так, в последнем статистическом сборнике Госкомстата «Сельское хозяйство России – 2000» представлены группировки крупных и средних предприятий по поголовью животных и площади посева зерновых на одно хозяйство. Крестьянские (фермерские) хозяйства по итогам обследования в 2000 г. их экономической деятельности группировались по времени создания, полу, возрасту и уровню образования руководителей хозяйств, по направлениям их деятельности, степени использования земель, обеспеченности постройками, видам сельскохозяйственной деятельности, уровню товарности основных видов продукции.

Личные подсобные хозяйства рассматриваются пока, как правило, в целом, а по результатам переписи группируются по наличию и численности скота, площади посевов, а по данным реестра плательщиков земельного налога – по площади закрепленной земли.

Программа Всемирной сельскохозяйственной переписи 2000 г. рекомендует широкий спектр простых и комбинационных группировок. В первую очередь предлагается построение сопоставимых по странам рядов распределения (с указанием их интервалов) по признакам размеров предприятий: по размеру общей площади и обрабатываемых земель, поголовью основных видов животных, численности постоянных работников. Большое внимание уделяется социально-экономическим признакам и построению групповых таблиц с обширным сказуемым по цели производства, форме владения землей, юридическому статусу, полу и возрасту владельцев, специализации и сочетанию отраслей, применению удобрений, пестицидов, высокоурожайных сортов семян, системам животноводства, типам используемых машин, оборудования и помещений.

Для России важно разделение личных подсобных хозяйств населения по характеру связей с крупными предприятиями, по цели производства и уровню товарности, участию в кооперативных объединениях и другим признакам, отражающим степень приспособления к рыночным условиям и направления дальнейшего их развития.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИКО-
СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ПРЕДПРИЯТИЙ****4.1. Анализ динамики и выявление
тенденций развития**

Полученные в процессе хозяйственной деятельности и статистического наблюдения массовые данные в виде множества признаков подлежат анализу, т.е. определенному упорядочению, описанию, сопоставлению с целью оценки процессов, происходящих на предприятиях, их состояния и закономерностей развития. На каждом предприятии анализ его финансово-хозяйственной деятельности является важнейшей функцией управления на всех уровнях – на предприятии в целом, его подразделениях и службах. Он опирается на все виды учета на предприятии (оперативный, бухгалтерский, статистический) и охватывает все стороны деятельности – от оценки отдельных процессов до финансово-экономического положения предприятия.

Экономико-статистический анализ представляет собой заключительный (после наблюдения и сводки данных) этап статистического исследования. В его процессе рассчитываются новые показатели, оцениваются уровень, состав, динамика и взаимосвязь явлений, раскрываются тенденции и закономерности развития, изучаются резервы дальнейшего улучшения деятельности предприятий и повышения их эффективности. Объектом этого анализа являются массовые данные в виде совокупности предприятий (группа, хозяйственные объединения, район, область, республика, Российская Федерация) или динамические ряды показателей по отдельным предприятиям и их совокупности.

В процессе анализа используются практически все статистические методы: группировки, табличный, графический, разложение вариации, оценки статистических гипотез, дисперсионный, корреляционный, факторный, выявление тенденций в рядах динамики, индексный и др. Эти методы, как и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности отдельных предприятий и

объединений, достаточно полно описаны в научной литературе. В данной работе представляет интерес рассмотрение специфики анализа с учетом особенностей сельскохозяйственных предприятий и современного периода их развития.

Последнее десятилетие в России характеризуется, как известно, коренными изменениями в стране и деятельности предприятий. Трансформируются отношения собственности, формируются новые типы и формы предприятий, многоукладная экономика, проведена либерализация цен, осваиваются рыночные отношения, изменяются механизмы хозяйствования и методы государственного регулирования экономики, используются международные стандарты и зарубежный опыт. Задачей экономико-статистического анализа являются всесторонний анализ этих процессов и оценка эффективности проведенных преобразований и сформировавшейся системы сельскохозяйственных предприятий. На первый план здесь выходят *анализ динамики и выявление тенденций развития*.

При исследовании тенденций развития явлений на основе анализа рядов динамики используется комплекс приемов: укрупнение периодов, расчет скользящих средних, выравнивание рядов по среднему абсолютному приросту и среднему коэффициенту роста, аналитическое выравнивание по способу наименьших квадратов и др.

Весь период преобразований в экономике России начиная с 1991 г. является качественно своеобразным и должен рассматриваться самостоятельно в сравнении с периодом плановой социалистической экономики до 1990 г. включительно. В то же время внутри этого периода имеются различия и свои тенденции развития, выявление которых важно для организации управления и государственного регулирования развития отрасли. В периоды революционных преобразований и быстрых качественных изменений выделяемые подпериоды могут быть сравнительно короткими. Такой подход не позволяет реализовать методическое требование статистики о выделении достаточно длинных периодов для погашения в них случайных колебаний признаков, но обеспечивает оценку типических уровней, соответствующих разному качественному состоянию объектов изучения. Наиболее приемлемым решением является рассмотрение одновременно всего периода в целом и его подпериодов, что соответствует методическому требованию анализа о сочетании общих и частных показателей. Традиционно период с 1990 г. рассматривается с подразделени-

ем. За пятилетиям 1991–1995 и 1996–2000 гг. Такой подход обеспечивает сопоставимость данных с предыдущими пятилетиями, но не приемлем для анализа хода реформирования и развития сельскохозяйственных предприятий России. Деление периода должно быть другим. В первую очередь необходимо выделение качественно своеобразного подпериода с 1991 по 1993 г., в котором на основе быстрых организационно-правовых преобразований была сформирована многоукладная экономика в сельском хозяйстве, проведено изменение отношений собственности и разгосударствление основных форм предприятий – колхозов и совхозов, изменение их организационно-правовой формы. К концу 1993 г. было перерегистрировано в новые формы 95% всех предприятий. Вновь создан сектор крестьянских (фермерских) хозяйств (табл. 4.1). Были сняты ограничения по развитию хозяйств населения, которые увеличили производство продукции на приусадебных участках, садово-огородных кооперативах и обеспечили выживание населения в условиях начавшегося кризиса и резкого спада уровня реальных денежных доходов.

Таблица 4.1

**Показатели сельскохозяйственных предприятий России
по рубежным годам периодов проведения аграрных преобразований**

Показатель	1990	1993	1998	1999
В % к 1990 г.:				
Валовая продукция сельского хозяйства	100	83	56	58
Валовая добавленная стоимость сельского хозяйства	100	84	52	53
Продукция хозяйств населения	100	121	112	115
Стоимость основных фондов сельского хозяйства	100	108	92	89
Численность работников сельскохозяйственных предприятий	100	98	64	61
Удельный вес убыточных крупных и средних предприятий, %	3	10	88	54
Уровень рентабельности всей их деятельности, %	37	49	-28	9
Дотации и компенсации затрат из бюджета, % к себестоимости реализованной продукции	29,9	16,0	6,9	4,4
Число крестьянских (фермерских) хозяйств на конец года, тыс.	–	270	270	261
Уровень оплаты работников сельского хозяйства, % к среднему по экономике	95	66	45	41

В период 1991–1993 гг. необоснованно быстрыми темпами, без должного экономического обоснования и с приоритетом политических целей разрушался прежний механизм хозяйствования: планирование производства, государственное регулирование цен, государственные закупки продукции и бюджетное финансирование, гарантии занятости и оплаты труда и др. В то же время ресурсный потенциал отрасли и инерция ее развития еще сохранялись. До 1993 г. увеличивалась обеспеченность основными фондами, численность работников предприятий уменьшилась всего на 2% в связи с переходом ряда из них в крестьянские (фермерские) хозяйства. Производство продукции на предприятиях было рентабельным, обеспечивалась государственная поддержка развития фермерства. В целом материальная база и состояние работников предприятий еще было относительно устойчивым, возникшие трудности рассматривались в основном как временные, проходящие.

В то же время в этот период уже начали проявляться отрицательные последствия проводимых преобразований. В связи с падением внутреннего спроса на продукцию сельского хозяйства и резко возросшей конкуренцией со стороны импортной продукции объемы производства стали сокращаться, снижалась товарность продукции. Расширились натурализация производства и свертывание рынка на селе. Существенно, в абсолютном (реальном) и относительном выражении, упал уровень оплаты труда работников, начались процессы дезорганизации производства. Разрушалась сложившаяся ранее система управления сельским хозяйством, сокращалась его государственная поддержка. Сформировался монополизм поставщиков промышленных и других товаров и услуг для сельского хозяйства (I сфера АПК), а также заготовителей продукции, перерабатывающих предприятий, торговли, финансовой сферы и др. (III сфера АПК). В результате резко усилился диспаритет цен. Если цены реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями возросли за 1990–1993 гг. (декабрь к декабрю) в 125 раз, то потребительские цены на продукты питания в 568 раз, следовательно, валовой доход, созданный в сельском хозяйстве, был в значительной мере перераспределен в III сферу АПК. Одновременно цены на приобретаемые товары и услуги были повышены в 335 раз, что увеличило материальные затраты, привело к снижению уровня интенсификации производства и в итоге к падению урожайности культур и про-

дуктивности животных и сокращению доходов сельского хозяйства. Проведенные преобразования не привели к улучшению положения сельского хозяйства, а ухудшили его, и их нельзя считать реформами.

С 1994 г. сельское хозяйство России стало развиваться на многоукладной основе при новом, весьма несовершенном хозяйственном механизме. Отмеченные выше негативные тенденции резко усилились, поскольку аграрная политика государства не была изменена в сторону защиты и поддержки аграрного сектора, а наоборот, эта поддержка и экономическое регулирование ослабли. С этого года началось не только ухудшение качественного состояния ресурсного потенциала отрасли, но и прямое его разрушение. Ускорились сокращения посевов (за 1994 г. на 6,3 млн га по сравнению с 5,9 млн га за три предыдущих года), поголовья животных, обеспеченности техникой. Общая масса основных фондов стала сокращаться, численность работников крупных сельскохозяйственных предприятий уменьшилась за один год на 0,8 млн человек. За один год прекратили свою деятельность 45,9 тыс., или 17%, крестьянских (фермерских) хозяйств. Ослабла государственная поддержка всех форм хозяйствования. В итоге возросли темпы сокращения объемов производства продукции и добавленной стоимости сельского хозяйства, в том числе в хозяйствах населения, производство стало убыточным, доходы работников продолжали падать до уровня прожиточного минимума и ниже.

Для всей России 1994 г. является началом нового качественно специфического подпериода развития сельского хозяйства. В отдельных регионах и группах предприятий периодизация может быть несколько иной с отклонением плюс-минус один год в зависимости от специализации, местоположения предприятий, характера государственного регулирования и темпов преобразований.

Период 1994–2001 гг. по основным показателям и тенденциям развития сельского хозяйства (низкий уровень интенсификации производства и доходов предприятий и их работников, слабая государственная поддержка, монополизм I и III сфер АПК, выбытие основных фондов, отсутствие инвестиций, быстрый рост задолженности по кредитам и займам, продолжение реорганизации крупных предприятий и сокращение численности работников и др.) является качественно однородным. В то же время внутри него имеется специфический подпериод, возникший в 1999 г.

после дефолта рубля в августе 1998 г. Импорт продовольствия стал невыгодным, быстро поднялись потребительские цены на продукты питания. Их рост в декабре 1998 г. по отношению к декабрю 1997 г. достиг 196% (против 118 и 109% за два предыдущих года). В результате вырос спрос на отечественные продукты сельского хозяйства, в том числе и со стороны перерабатывающих предприятий России, цены реализации сельскохозяйственными предприятиями в 1999 г. повысились на 99,8% (в 1998 г. рост составлял всего 11,1% и не зависел от дефолта), продолжился их рост и в 2000 г. на 36,5%. В результате спад производства продукции сельского хозяйства был приостановлен, ее прирост составил в целом за 1999 и 2000 гг. соответственно 4,1 и 5,0%. Крупные и средние предприятия в целом получили прибыль, удельный вес убыточных хозяйств снизился с 88 до 53%. В то же время прибыль была получена при росте зарплаты работников сельского хозяйства в 1999 г. всего на 162 руб. в месяц по сравнению с приростом по всей экономике 471 руб., а в 2000 г. – соответственно на 233 и 734 руб.

Но в этот период главные проблемы сельского хозяйства – диспаритет цен в отношении с I и III сферами АПК и государственная поддержка отрасли – не были решены. За 1998–2000 гг. с учетом эффекта дефолта цены реализации продукции сельского хозяйства возросли в целом в 3,03 раза, потребительские цены на продукты питания – в 3,14 раза, а цены приобретения промышленных товаров и услуг – в 2,9 раза. Дотации и компенсации сельскому хозяйству были снижены до 4,0% по отношению к выручке (на порядок меньше, чем в странах Западной Европы), возросла задолженность предприятий и хозяйств.

Таким образом, при анализе развития сельскохозяйственных предприятий необходимо рассматривать весь период с 1990 г. как качественно однородный с выделением трех подпериодов: 1991–1993, 1994–1998, 1999–2001 гг. Каждый из них должен быть охарактеризован системой общих, а также специфических показателей. Поскольку внутри каждого подпериода имеются достаточно четко выраженные тенденции в изменении обобщающих показателей условий и результатов производства, то наряду со средними показателями необходимо рассматривать показатели рубежных лет, завершающих периоды. Наряду с этим следует оценивать особенности метеорологических условий каждого года, которые могут усиливать или ослаблять тенденции. Для сравне-

ния целесообразно выбирать годы, сопоставимые по этим условиям (или лучше, преуменьшающие отрицательные тенденции). Так, по России в целом рубежный 1993 г. был не хуже 1990 г., 1998 г. был неблагоприятным, поэтому в ряде случаев для сравнения необходимо брать сопоставимый 1997 г., к тому же свободный от влияния дефолта 1998 г.

При анализе тенденций широко используются методы аналитического выравнивания динамических рядов, чему способствует наличие компьютерных программ. Однако эти решения часто бывают формальными и экономически необоснованными. При расчетах объединяются качественно различные периоды с разными тенденциями, что неприемлемо, особенно для обобщающих всю хозяйственную деятельность статистических показателей. Выбор кривой для выравнивания проводится также нередко формально по остаточной дисперсии и без оценки достоверности различий в ней по разным кривым, что очень важно в коротких рядах при малом числе степеней свободы. В то же время по ряду технико-экономических показателей, на которые влияние преобразований форм собственности, хозяйствования и механизмов управления слабые, анализ тенденций может быть проведен по длительным периодам. Но для этого необходима специальная оценка качественной однородности в отношении каждого показателя.

Методически важным является вопрос, как вести анализ динамики — по всем предприятиям, вместе взятым, или по каждой категории в отдельности. В условиях коренных преобразований, когда за счет ресурсов крупных сельскохозяйственных предприятий создавался новый сектор крестьянских (фермерских) хозяйств и расширялись хозяйства населения, для оценки общих их итогов необходимо рассматривать всю совокупность предприятий, вместе взятых. Снижение показателей крупных предприятий в этом случае будет происходить при повышении в других категориях за счет крупных хозяйств.

Анализ отдельных категорий должен вестись в тесной увязке с анализом общих тенденций при специальной оценке взаимосвязей между отдельными категориями хозяйств по перераспределению их ресурсов. Это можно видеть по данным изменения площади сельскохозяйственных угодий, используемой землепользователями, занимающимися сельскохозяйственным производством (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Изменение площади сельскохозяйственных угодий
по категориям хозяйств России**
(млн га)

Категория хозяйств	Период		
	с 1990 по 1993	с 1993 по 1998	с 1990 по 1998
Сельскохозяйственные предприятия и организации	-34,8	-11,5	-46,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	9,6	3,3	12,9
Хозяйства населения	5,0	1,7	6,7
Земли в ведении городских, поселковых и сельских органов власти	16,5	-8,4	8,5
Итого	-3,7	-14,9	-18,6

Как видно из таблицы, сокращение площади земель крупных предприятий произошло вследствие передачи их другим категориям пользователей лишь частично, а 16,5 млн га выведено из сельскохозяйственного использования и передано местным органам власти. Перераспределение ресурсов имеет место по поголовью животных, машинам и оборудованию, рабочей силе. Эти ресурсы сокращаются не только по предприятиям (при увеличении по другим хозяйствам), но и в целом (снижение обеспеченности техникой, рост безработицы и т.п.).

4.2. Оценка структурных сдвигов

В условиях преобразования предприятий и существующих рыночных отношений важным стал учет *состава каждой категории и формы предприятий*. Он может изменяться по разным причинам: перерегистрация из одной формы в другую, разделение, присоединение, банкротство и ликвидация. При товарном производстве и конкуренции состав предприятий непрерывно изменяется. Одни из них укрупняются, увеличивают размеры и повышают эффективность деятельности, другие снижают эффективность и разоряются, третьи сохраняют свое прежнее положение и часто просто обеспечивают выживание. В этом случае средние и относительные показатели по совокупности предприятий становятся несопоставимы. Типичным положением является рост средних уровней при выбытии из совокупности низкоэффектив-

ных и мелких предприятий. Этот эффект структуры может даже перекрывать падение в среднем показателей продуктивности и эффективности по группам предприятий разного размера, продуктивности и т.п. Для обеспечения корректных сравнений и углубления анализа необходимо наряду с сопоставлением фактических средних уровней проводить выравнивание структуры на основе применения *индексного метода анализа*. Расчет индексов структуры ведется по общей формуле:

$$I_{\text{стр}} = \frac{\sum d_{i1} x_{i0}}{\sum d_{i0} x_{i0}} = \frac{\bar{x}_{\text{усл}}}{\bar{x}_0},$$

где d_i – доля в совокупности отдельных групп по объему ресурсов $\frac{Q_i}{\sum Q_i}$ или продукции $\frac{q_i}{\sum q_i}$ в отчетном d_{i1} и базисном d_{i0} периодах;

x_{i0} – значение изучаемого качественного признака отдельных ресурсов (урожайность культур, продуктивность животных, выработка на работника или машину, фондоотдача) или продукции q_i (рентабельность, себестоимость, трудо-, фондо- и материалоемкость и т.п.);

$\bar{x}_0$ – средний уровень признака в базисном периоде ($\bar{x}_0 = \sum d_{i0} x_{i0} = \sum Q_{i0} \cdot x_{i0} : \sum Q_{i0}$);

$\bar{x}_{\text{усл}}$ – средний уровень (условный) при отчетной структуре d_{i1} и базисном значении признака x_{i0} ($x_{\text{усл}} = \sum d_{i1} x_{i0} = \sum Q_{i1} \cdot x_{i0} : \sum Q_{i1}$).

Рассмотрим пример расчета влияния структурных сдвигов (табл. 4.3).

Средняя сумма прибыли на одно предприятие возросла с $\bar{x}_0 = \sum d_{i0} x_{i0} = 302$ тыс. руб. в базисном году до $\bar{x}_1 = \sum d_{i1} x_{i1} = 365$ тыс. руб. в отчетном, или на 20,9%. В то же время во всех группах сумма прибыли на предприятие снизилась. Условная сумма прибыли $\bar{x}_{\text{усл}} = \sum d_{i1} x_{i0} = 443$ тыс. руб. В среднем прибыль снизилась в $\bar{x}_1 : \bar{x}_{\text{усл}} = 365 : 443 = 0,824$ раза, или на 17,6%. $I_{\text{стр}} = \bar{x}_{\text{усл}} : \bar{x}_0 = 443 : 302 = 1,467$. Следовательно, рост средней прибыли на предприятии в целом составил 20,9% за счет структурных сдвигов на 46,7% при снижении ее по группам на 17,6%.

В динамике наряду с изменением состава предприятий внутри них происходят существенные сдвиги в структуре производства. В условиях конкуренции предприятия расширяют производство наиболее эффективных продуктов и сокращают менее эф-

Таблица 4.3
Динамика численности и структуры предприятий с разной прибылью

Группы предприятий по финансовому состоянию	Число предприятий		Структура числа предприятий в долях		Прибыль на одно предприятие, тыс. руб.	
	базисный год n_0	отчетный год n_1	базисный год d_0	отчетный год d_1	базисный год x_0	отчетный год x_1
Благополучные	77	126	0,15	0,30	960	835
Неустойчивые	178	168	0,35	0,40	315	254
Неблагополучные	255	126	0,50	0,30	96	43
Итого	510	420	1,00	1,00	302	365

фективные или даже ликвидируют их. Поскольку продукты имеют различные, часто несопоставимые между собой показатели эффективности (себестоимость, производительность труда, материалоемкость, прибыльность и т.п.), то при анализе динамики необходимо обеспечивать также сопоставимость продукции, посевов, поголовья животных и других, используя индексный метод.

Изменение общих объемов результативных показателей (выручки, затрат, валовой продукции, объема работ и т.п.) оценивается путем разложения общего их индекса по схеме:

$$I_{\text{объема явления}} = \frac{\sum q_1 x_1}{\sum q_0 x_0} = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} \times \frac{\sum q_1 x_1}{\sum q_1 x_0} \times \left(\frac{\sum q_1 x_0}{\sum q_0 x_0} : \frac{\sum q_1}{\sum q_0} \right) =$$

$$= I_{\text{числа единиц}} \times I_{\text{результативного признака}} \times I_{\text{стр}},$$

где q_i и q_0 – объем продукции или ресурсов (площади посевов, поголовья, числа работников или машин) соответственно в отчетном и базисном годах;

x – значение изучаемого признака по единицам совокупности (прибыли на 1 ц, цены, себестоимости, материалоемкости, урожайности, продуктивности животных, выработки на одного работника или машину и т.п.).

Разнородные продукты или ресурсы, не поддающиеся непосредственному суммированию, переводят в условно-натуральное выражение по коэффициентам соизмерения K . В таком случае общее число единиц будет равно не $\sum q_i$, а $\sum q_i K_i$.

Основой индексного анализа является расчет условного агрегата $\sum q_1 x_0$, т.е. объема явления при базисной эффективности продукции и ресурсов x_0 и отчетном их размере q_1 . Такой подход имеет экономическое обоснование, поскольку продукция и ресурсы оцениваются по фактическим характеристикам, достигнутым в базисном году, часто еще до начала или до окончания отчетного цикла производства, в котором формируются новые фактические признаки x_1 (они затем станут базисными для будущих циклов, когда будет рассчитываться агрегат $\sum q_2 x_1$). В то же время такие расчеты при централизованном планировании обеспечивали идентичность подходов всех производителей к оценке эффективности, а затем и планирования отдельных факторов.

К сожалению, этот подход имеет существенный недостаток, поскольку при увеличении объема продукции и используемых ресурсов q_1 , а также положительных и ненулевых значений признака x_0 , агрегат $\sum q_1 x_0$ всегда был больше $\sum q_0 x_0$ и показывал положительный эффект влияния объема продукции и ресурсов на результативные показатели, что оправдывало экстенсивный путь развития. Исключение составлял лишь показатель убытка на единицу продукции, когда признак x_0 имел знак минус, а изучалась динамика массы прибыли $\sum q x$.

В рыночных условиях, когда изменение структуры производства все больше становится фактором повышения его эффективности, условность и формальность расчета агрегата $\sum q_1 x_0$ выступает более отчетливо. Увеличение объемов продукции одних видов при сокращении других приводит к изменению соотношения между предложением и спросом, к изменению цен и доходов. Такое же положение и со многими ресурсами. Сокращение поголовья при данном спросе на продукцию и ее предложении может быть фактором роста продуктивности, снижения затрат на единицу продукции и в итоге окажет влияние на цену и эффективность производства. Расширение посевов эффективной в базисном периоде культуры может при неизменном объеме других ресурсов приводить к падению урожайности x_0 и ухудшать результат. Изменение объемов q_1 и их доли в совокупности d_1 часто само выступает фактором изменения признака x_0 , и расчет агре-

гатов $\sum q_1 x_0$ становится неоправданным. Для повышения точности оценки влияния структуры базисные показатели x_0 должны быть скорректированы на величину прироста $\pm \Delta x_0$, обусловленную самим изменением структуры. Тогда коэффициентом соизмерения станет величина $x_0 \pm \Delta x_0$, условный агрегат примет вид $\sum q_1 (x_0 \pm \Delta x_0)$, а индекс структуры

$$I_{\text{стр}} = \frac{\sum q_1 (x_0 \pm \Delta x_0)}{\sum q_0 x_0} \cdot \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{\sum d_1 (x_0 \pm \Delta x_0)}{\sum d_0 x_0}.$$

Соответственно индекс результативного признака $I_x = \frac{\sum q_1 x_1}{\sum q_1 (x_0 \pm \Delta x_0)}$ показывает среднее изменение этого признака в совокупности за счет всех факторов, кроме структурных сдвигов.

Величина Δx может быть определена экспертным путем, на основе данных группировок, выравнивания рядов, корреляционного анализа, экспериментальным или расчетным путем.

Учет различий в структуре производства и ее выравнивание необходимы также при сравнении между собой различных категорий, групп хозяйств и территорий с неодинаковой структурой производства. Различие между ними, как и в динамике, определяется индексным методом по общей схеме, рассмотренной выше. Отличие здесь будет в том, что эти индексы являются территориальными и расчет I_x и $I_{\text{стр}}$ должен проводиться при разных весах:

$$I_x = \frac{\sum q_1 x_1}{\sum q_1 x_0} \text{ и } I_x = \frac{\sum q_0 x_1}{\sum q_0 x_0};$$

$$I_{\text{стр}} = \frac{\sum d_1 x_1}{\sum d_0 x_1} \text{ и } I_{\text{стр}} = \frac{\sum d_1 x_0}{\sum d_0 x_0}.$$

Выводы при двух системах взвешивания могут быть различными и даже противоположными, если для одной из сравниваемых совокупностей выгодной является одна структура производства, а для другой – иная. Для получения однозначного ответа и снятия различий на практике прибегают к расчету геометрических индексов, равных корню квадратному из произведения двух индексов, полученных при разных весах (коэффициентах соизмерения). Примеры такого анализа рассматриваются в гл. 5.

4.3. Сравнительный анализ предприятий

Важным аспектом изучения сельскохозяйственных предприятий является сравнительный анализ не только в динамике, но и в пространстве на основе *классификаций и статистических группировок*.

В анализе сравниваются между собой категории хозяйств, предприятия разных форм собственности и организационно-правовых форм, производственные типы предприятий, группы, выделенные по результативным и факторным признакам. Задачей таких сравнений является оценка особенностей функционирования разных групп предприятий, различий в эффективности их деятельности и влияния отдельных факторов на результаты производства. Для того чтобы успешно решать эти вопросы, наряду с рассмотренными выше положениями об учете взаимосвязей категорий хозяйств, структуры производства и других, необходимо иметь в виду также ряд методических особенностей анализа на этапе преобразования предприятий.

Новые формы крупных предприятий формируются путем преобразования ранее функционировавших колхозов и совхозов и несут в себе их типические черты длительное время. В связи с использованием земли в качестве главного средства производства и малой мобильности рабочей силы, низкой скоростью оборота оборотных средств, помещений и сооружений, инерционностью многих процессов, глубокой специализацией крупных сельскохозяйственных предприятий структура производства меняется медленно. Для проявления особенностей и преимуществ одной формы предприятий перед другой необходимо значительное время и благоприятные условия. К настоящему времени существенных изменений внутри предприятий не произошло, особенно учитывая то, что процесс их перерегистрации и перехода из одной формы в другую продолжается в значительных масштабах, и многие общества, товарищества и другие формы чаще всего преобразуются в кооперативы. Сравнимые совокупности в связи с этим бывают несопоставимы и делать выводы о различиях в эффективности надо осторожно, учитывая также возможные различия в природных условиях. Следует также иметь в виду, что в последнее десятилетие было нарушено нормальное воспроизводство во всех сферах сельского хозяйства, обновление ресурсов и изменение структуры производства, как обязательный атрибут —

предпринимательство, шли медленно или не проводились совсем. Итоги деятельности предприятий разных форм во многом определялись исходным уровнем интенсификации их производства. Экономически крепкие до преобразований, с квалифицированными кадрами предприятия работают, как правило, лучше, чем слабые, с низкой организацией труда и производства независимо от их формы.

При экономической самостоятельности отдельных товаропроизводителей, особенно с частной собственностью, они сами решают, какую форму предприятий и подразделений, какую структуру производства им выбрать. При этом учитываются местные специфические условия, наличие, состав и качество ресурсов производства, спрос и предложение на продукцию и услуги, внешние связи предприятий и перспективы их развития и т.д. Выбор новых форм во многом зависит от личности руководителя, его квалификации и предпринимательской активности. В этих условиях сама форма является не столько фактором различий в результатах деятельности, сколько следствием комплекса специфических условий функционирования данного предприятия, которые не всегда удается статистически учесть и проявить в сводных показателях.

При сравнении предприятий разных форм общих, синтетических показателей условий и результатов их деятельности часто бывает недостаточно. Необходимы рассмотрение частных показателей и оценка тех изменений, вначале, возможно, небольших, которые непосредственно связаны с данной формой предприятия, проявляют ее преимущества и недостатки (организация, мотивация, интенсивность и дисциплина труда, технология производства в целом и отдельных ее приемов, изменения структуры производства, форм управления, учета и контроля, развития предпринимательства, внешних связей и т.п.).

На стадии становления новых форм частных предприятий их собственники сами решают, какие показатели эффективности на каждом этапе преобразования предприятий являются для них определяющими. Необходимо рассматривать при сравнении во взаимосвязи целую систему факторных и результативных показателей, не вырывать отдельные, пусть и важные, показатели из общей их совокупности.

В анализе следует учитывать связи между показателями природных и экономических условий, наличие устойчивых неразде-

лимых их комплексов, определяющих результаты. Качество почв обычно лучше при благоприятных условиях тепло- и влагообеспеченности, формирующих плодородие. Вместе они способствуют росту продуктивности земли и доходов, являются основой дифференциальной ренты I, а она, в свою очередь, – росту уровня интенсификации производства и созданию ренты II. Сравнительно небольшие различия в качестве почв, систематически влияющие на повышение урожайности и доходов каждый год, нередко выступают основой более высоких различий в уровнях обеспеченности фондами, рабочей силой, кормами и другими ресурсами, и степень влияния последних на результаты производства может быть существенно выше, чем качество почв. Но забывать, что эти различия обусловлены природными условиями, нельзя.

В качестве примера оценки различий между предприятиями рассмотрим сопоставление новых форм предприятий России, возникших на начальном этапе преобразований и сохранивших свой статус (табл. 4.4).

Если взять лишь показатель рентабельности реализации продукции сельского хозяйства, то складывается впечатление, что новые формы более эффективны, чем старые, сохранившие свой статус при перерегистрации, следовательно, преобразование форм было фактором роста эффективности. Но двух лет после начала преобразований было явно недостаточно для проявления эффекта формы. Главное же заключается в несопоставимости природно-экономических условий их деятельности. В новых формах предприятий лучшее в среднем качество почв, о чем свидетельствует более высокая (на 6,0%) распаханность сельскохозяйственных угодий, а также меньшие доплаты за работу в районах с неблагоприятными природными условиями. Не случайно несколько меньше здесь и дотации, и компенсации затрат со стороны государства. В итоге при меньших затратах в растениеводстве выход продукции на единицу площади больше, затраты на 1 руб. продукции ниже, что удешевляет корма, а затем и продукцию животноводства. За счет более высокого удельного веса продукции растениеводства и лучшей структуры товарной продукции средняя рентабельность реализации здесь выше на 5,1%. Животноводство же в новых формах предприятий ведется менее эффективно. Удой на корову, как важный диагностический показатель уровня ведения отрасли, у них меньше на 8,5%. Таким образом, преимущество одной формы над другой не доказано.

Таблица 4.4

Условия и результаты деятельности организационно-правовых форм крупных и средних сельскохозяйственных предприятий России в 1993 г.

Показатель	Предприятия		
	сохранившие форму	новые формы	новые формы в процентах к сохранившим
Число предприятий	10 500	16 378	156,0
Рентабельность реализации продукции сельского хозяйства, %:			
всего с учетом дотаций и компенсаций затрат	53,3	63,8	+10,5
в том числе:			
растениеводства	128,6	152,8	+24,2
животноводства	32,5	31,3	-1,2
Дотации и компенсации в процентах к полной себестоимости реализованной продукции:			
сельского хозяйства	23,2	19,3	-3,9
растениеводства	6,5	5,7	-0,8
животноводства	27,8	24,3	-3,5
Удельный вес растениеводства в выручке за реализованную продукцию сельского хозяйства, %	37,4	45,8	+8,4
Удельный вес пашни в площади сельскохозяйственных угодий, %	62,5	68,5	+6,0
В расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.:			
материальные затраты в растениеводстве	10,4	10,3	99,0
из них семена, удобрения и горючее	2,7	2,5	92,6
выход валовой продукции растениеводства (в ценах 1983 г.)	14,8	15,0	101,4
Затраты на 1 руб. продукции растениеводства в ценах 1983 г., руб.	1,71	1,61	94,2
Удельный вес доплат к тарифным ставкам за работу в районах с неблагоприятными природными условиями, %	11,4	8,1	-3,3

Для обоснованных выводов необходимо проводить сравнения в сопоставимых природных условиях по регионам, при одинаковых уровнях интенсификации, продолжительности работы предприятий в данной форме и т.п.

В то же время не всегда представляется возможным обеспечить сопоставимость условий в силу качественных различий предприятий, что можно видеть на примере сравнения предприятий с государственной и частной собственностью, работающих в современных условиях (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Сопоставление крупных и средних предприятий России
с разными формами собственности, 2000 г.

Показатель	Предприятия		
	государственные	частные	частные в процентах к государственным
Число предприятий, тыс.	2,4	23,8	×
Площадь сельскохозяйственных угодий на одно предприятие, тыс. га	5,6	5,7	101,8
Рентабельность реализации продукции сельского хозяйства, %:			
с учетом дотаций и компенсаций	15,6	15,6	0
без учета дотаций и компенсаций	9,1	11,0	+1,9
в том числе:			
растениеводство	41,7	43,4	+1,4
животноводство	-0,6	-6,1	-5,5
В расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий:			
объем реализации продукции сельского хозяйства, тыс. руб.	178	94	52,8
валовой доход, тыс. руб.	66	34	51,5
прибыль, тыс. руб.	19	8	42,1
число среднегодовых работников, чел.	4,1	3,2	78,0
материальные затраты, тыс. руб.	150	81	54,0
амортизация основных средств, тыс. руб.	15,8	12,6	79,7
Оплата одного работника за год, тыс. руб.	10,2	7,8	76,5
Удельный вес в валовой выручке, %:			
растениеводства	29,8	44,5	+14,7
животноводства	70,2	55,5	-14,7
Удельный вес пашни в площади сельскохозяйственных угодий, %	54,1*	65,5	+11,4

* Данные за 1999 г. по государственным и муниципальным предприятиям.

В результате преобразований государственных предприятий осталась всего 1/10 от общей численности. Работая на принципах рыночных отношений они выполняют государственные задания по производству наукоемкой продукции (семеноводство, племенное животноводство), научному обслуживанию и т.п. Большинство из них более интенсивны по сравнению с частными предприятиями, имеют более квалифицированные кадры, в целом глубже специализированы на продукции животноводства, рентабельность которой ниже, чем по растениеводству. Эффективность использования земли, животных, рабочей силы и основных фондов у них выше, чем у частных, но рентабельность растениеводства и всей продукции сельского хозяйства ниже. Многие государственные предприятия расположены ближе к городам и рынкам сбыта продукции, но природные условия у них в среднем существенно хуже, о чем достаточно убедительно свидетельствует степень распаханности сельскохозяйственных угодий. Надо также иметь в виду, что более высокий уровень интенсификации государственных предприятий сложился в значительной мере еще до преобразований 90-х годов и не является преимуществом данной формы, реализованным после создания частного сектора.

4.4. Статистическое изучение взаимосвязей между признаками

Наряду с типологическими группировками в анализе сельскохозяйственных предприятий широко используются аналитические результативные и факторные группировки. Они позволяют решать задачи оценки влияния на результаты производства факторов и условий деятельности предприятий. Группировки по результативным признакам (продуктивность земли и животных, себестоимость продукции, производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, объемы реализации продукции и услуг, прибыль, рентабельность и т.п.) позволяют оценить влияние на величину результата комплекса факторов. Но в данном случае важно, чтобы выделенные группы были охарактеризованы комплексом показателей, оценивающих все наиболее существенные стороны производства. Типичной ошибкой является рассмотрение лишь отдельных факторов и отнесение всех различий за их счет.

При проведении аналитических группировок необходимо обращать внимание на особенности формирования средних показателей по группам. Величина группировочного признака по группам не осредняется, а разделяется, систематизируется по ним. При наличии в величине группировочного признака случайных колебаний, что, как правило, имеет место в массовых явлениях, случайные отклонения в сторону увеличения признака накапливаются в группах с высоким его значением, и, наоборот, при случайном уменьшении признака он чаще будет попадать в низшие группы. Различия между группами в величине группировочного признака будут в этом случае преувеличиваться и превышать степень различий в показателях, которые по группам осредняются, а их случайные колебания при этом взаимно погашаются.

Результативные признаки деятельности предприятий у связаны с комплексом факторных признаков x_i . Теснота этой связи характеризуется коэффициентами корреляции r_{yx_i} . При группировке по признаку y и его возрастании от группы к группе на величину Δy средние значения x_i по группам также будут изменяться в пропорции $\Delta x_i = \Delta y \cdot r_{yx_i} \cdot \frac{\sigma_{x_i}}{\sigma_y}$, где σ – среднее квадратическое отклонение признака. При положительной связи средние значения факторных признаков будут возрастать, а при отрицательной – уменьшаться. В итоге различия между группами будут определяться комплексом систематически изменяющихся факторов, соотношения между средними уровнями могут существенно отличаться от соотношений по отдельным единицам совокупности. Это можно видеть на примере сравнения 100 наиболее крупных и эффективных предприятий, входящих в сформированные ВИАПИ 10 отраслевых рейтингов.

Рассмотрим группы производителей зерна и молока в сравнении с остальными 27 110 крупными и средними предприятиями России (табл. 4.6).

100 предприятий высших групп были выделены по трем результативным признакам (объем валовой продукции, стоимость товарной продукции и прибыль от реализации) методом их ранжирования и суммирования рангов. Как видно из табл. 4.6, эти группы отличаются от остальных комплексом показателей: размерами производства, его товарностью, специализацией, интенсификацией, себестоимостью и ценой реализации продукции. Здесь лучше также природные условия, так как свыше 60% производителей

Таблица 4.6

Сопоставление 100 наиболее крупных и эффективных производителей России с остальными предприятиями, в среднем за 1997–1999 гг. в расчете на одно хозяйство

Показатель	Зерно			Молоко		
	высшая группа	остальные группы	+ –	высшая группа	остальные группы	+ –
Валовой сбор (надой), т	24 187	1 866	–22 315	7 377	539	–6 838
Посевная площадь, га	9 466	1 516	–7 959	1 566	258	–1 308
(поголовье коров, голов)						
Урожайность (надой от одной коровы), ц	25,6	12,3	–13,3	47,1	20,9	–26,2
Затраты на 1 га (одну голову) на реализованную продукцию, руб.	829	447	–382	7 182	3 271	–3 911
Количество реализованной продукции, т	15 493	1 059	–14 434	6 645	397	–6 248
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	7 845	677	–7 168	11 247	844	–10 340
Выручка от реализации, тыс. руб.	14 435	781	–13 654	16 787	661	–16 126
Прибыль от реализации, тыс. руб.	6 590	104	–6 486	5 539	–183	–5 356
Полная себестоимость 1 ц, руб.	50,6	63,9	+13,3	169,2	212,6	+43,4
Цена реализации 1 ц, руб.	93,2	73,7	–19,5	252,6	166,5	–86,1
Рентабельность реализации, %	84,0	15,4	–68,6	49,2	–21,7	–70,9
Уровень товарности, %	64,1	56,7	–7,4	90,1	73,7	–16,4
Доля в общей товарной продукции, %	32,6	18,6	–14,0	39,3	17,5	–21,8

зерна расположены в Краснодарском, Ставропольском краях и Ростовской области. Производители молока в большинстве своем расположены в пригородных зонах Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и других, а также в южных районах.

Практически все показатели, кроме себестоимости продукции, увеличивающей доходы, больше в высшей группе, высокие уровни одних показателей сопровождаются также высокими уровнями других.

Результативные показатели имеют составной характер. Объем продукции W зависит от массы используемых ресурсов Q_i (площадь земель, поголовье животных, число работников, масса фондов) и показателей их продуктивности y_i (урожайность культур, продуктивность животных, выработка на одного работника, машину и т.п.), т.е. $W_i = Q_i y_i$. Сумма выручки, доходов, затрат W_i представляет также произведение объема продукции q_i на цену единицы, прибыльность, себестоимость y_i и $W_i = q_i y_i$. В процессе анализа важно установить, за счет каких факторов растут результаты – объема ресурсов Q_i и продукции q_i (экстенсивный путь развития) или изменения качественных показателей y_i (интенсивный путь).

Результативная группировка в силу ее особенностей показывает, что по группам одновременно возрастают и количественный, и качественный признаки. Это можно видеть также на примере 100 лучших хозяйств, которые разделены на 3 группы равной численности по величине валового сбора зерновых и валового надоя молока на предприятие (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Сопоставление группировок по результативному и факторному признакам (группы равной численности), 1997–1999 гг.

Группировочный признак	Показатель	Группа по уровню признака		
		низ- шая	сред- няя	выс- шая
100 производителей зерна				
Валовой сбор зерна на одно предприятие	Валовой сбор, тыс. т	17,5	21,6	33,6
	Посевная площадь, тыс. га	8,1	9,6	10,6
	Урожайность, ц/га	21,6	22,4	31,6
Посевная площадь на одно предприятие	Валовой сбор, тыс. т	21,3	24,8	26,5
	Посевная площадь, тыс. га	5,0	8,3	15,2
	Урожайность, ц/га	42,8	30,0	17,4
	Затраты на 1 га, тыс. руб.	2,3	1,3	0,9
100 производителей молока				
Валовой надой молока на одно предприятие	Валовой надой, тыс. т	5,3	6,9	10,0
	Число коров, тыс. голов	1,3	1,5	1,9
	Надой от одной коровы, ц	41,7	46,0	51,5
Поголовье коров на одно предприятие	Валовой надой, тыс. т	5,8	7,1	9,3
	Число коров, тыс. голов	1,1	1,5	2,2
	Надой от одной коровы, ц	55,5	46,9	43,0
	Затраты на одну корову, тыс. руб.	10,9	7,6	6,8

При группировке по признаку объема производства W одновременно повышаются по группам средние значения Q и y . Факторная же группировка по размеру площади и поголовья Q показывает обратную картину – с ростом признака Q величина качественного признака y существенно снижается.

Последний вывод о характере связи между Q и y правильный. Он подтверждается также корреляционным анализом. Коэффициент парной корреляции между площадью посева на предприятии и урожайностью зерновых по всем 100 предприятиям имеет знак минус ($r_{Qy} = -0,70$), что указывает на обратно пропорциональную зависимость, а между численностью поголовья и надоем коров $r_{Qy} = -0,46$.

При увеличении площади посева зерновых в высшей группе по сравнению с низшей на $\Delta Q = 10,2$ тыс. га, урожайность в силу ее обратной связи с площадью снижается на

$$\Delta y = \Delta Q r_{Qy} \frac{\sigma_y}{\sigma_Q} = 10,2 \cdot (-0,70) \cdot \frac{15,9}{4,8} = -23,7 \text{ ц.}$$

Фактическая разность $17,4 - 42,8 = -25,4$ ц/га близка к расчетной.

Факторная группировка, как известно, позволяет оценить степень влияния факторного признака, положенного в основание группировки, на изменение среднего уровня результативного признака. Важнейшим, к сожалению, очень часто нарушаемым, условием для получения такого вывода является равенство по группам других факторов, формирующих результативный признак. Например, вывод о снижении урожайности в зависимости от расширения площади, как и удоя – от числа коров на предприятии, по приведенной выше группировке нельзя сделать без расчета по группам средних показателей других факторов. Нередко возникают трудности при получении таких показателей, но всегда необходимо стремиться получить хотя бы некоторые из них, чтобы застраховать себя от неверных выводов. Так, по данным вошедших в рейтинг «100 лучших и эффективных предприятий» ВИАПИ приводит всего семь показателей, лишь один из которых (площадь, поголовье) является факторным. В то же время имеющиеся данные о полной себестоимости 1 ц продукции и расчетные показатели урожайности и продуктивности позволяют с некоторым приближением получить затраты на 1 га посева и одну корову. Эти важнейшие показатели интенсификации производ-

ства, приведенные в табл. 4.7, убедительно свидетельствуют, что условия формирования результативного признака по группам с разной площадью и поголовьем не выравнены, и по мере роста факторных признаков уровень интенсивности падает, что снижает урожайность зерна и надои коров.

Для выравнивания по группам других условий целесообразно использовать метод комбинационных факторных группировок по двум и более наиболее существенным, лучше независимым признакам, а также множественную корреляцию.

Использование в анализе сельскохозяйственных предприятий *корреляционного анализа* также имеет свои методические особенности. Общими условиями научно обоснованного применения этого метода является качественная однородность совокупности, наличие достаточно большого числа наблюдений (не менее 10 на каждый фактор), а также отбор наиболее существенных и независимых между собой (исключение мультиколлинеарности) факторных признаков. По крупным и многоотраслевым предприятиям необходимо наряду с этим учитывать характер факторных и результативных признаков. В качестве результативных могут использоваться как общие для всего предприятия синтетические признаки (валовая и товарная продукция, прибыль, рентабельность, производительность труда, фондоотдача и др.), так и частные показатели отдельных отраслей и продуктов (урожайность культур, продуктивность животных, себестоимость, трудо-, фондо- и материалоемкость единицы продукции, выработка на одну машину и т.п.).

Факторные признаки бывают двух уровней:

- общие экономические показатели условий деятельности всего предприятия: уровень интенсификации (фондо-, трудо-, машино- и материалообеспеченность), качество почв и климата (в отдельный год – метеоусловий), квалификация кадров, уровень специализации и концентрации производства, местоположение по отношению к рынкам и дорогам;

- технико-экономические показатели деятельности отдельных отраслей и производств: показатели агротехники культур, зооветеринарных мероприятий при содержании животных, условия использования машин и оборудования, условия труда работников и т.п. Они представляют собой конкретные формы проявления общеэкономических показателей, зависят от них и от уровня управления производством.

Модели связи синтетических показателей строят с показателями общих условий деятельности предприятий по качественно однородным, особенно с точки зрения специализации и состава продукции, совокупностям. Модели частных, результативных показателей применяются двух уровней – с общеэкономическими и технико-экономическими показателями. Важно не включать в модели одновременно факторы разных уровней, что часто бывает на практике в погоне за высокой теснотой связи, являющейся чисто формальным признаком качества модели.

Коэффициенты чистой регрессии a , моделей урожайности, продуктивности животных и других частных показателей с общеэкономическими факторами могут характеризовать их эффективность лишь при анализе качественно однородных групп предприятий. В противном случае можно получить огульные, экономически необоснованные величины прироста результативного признака y на единицу факторного x . В то же время модели с технико-экономическими показателями могут быть построены также по совокупности качественно различных типов и форм предприятий. Условием построения таких моделей является сопоставимость и качественная однородность показателей, распределение которых близко к нормальному без большой, особенно правосторонней, скошенности.

Получаемые при корреляционном анализе коэффициенты чистой регрессии характеризуют величину средней прибавки результата на единицу фактора при выравненном уровне включенных в регрессионные модели других факторов в целом по всей изучаемой совокупности предприятий. Но внутри совокупности, как правило, всегда имеются предприятия с различным сочетанием факторов и неодинаковой степенью их использования. Это порождает эффект взаимодействия факторов, который не всегда удается определить путем включения в модели дополнительных расчетных признаков. В этом случае анализ целесообразно вести в два этапа. Вначале модель строится по всей совокупности, определяются расчетные (воспроизведенные по уравнению) значения результативного признака и их отклонения от фактического уровня. Затем из всей совокупности выделяют группы предприятий по величине этих отклонений и по ним вновь решают уравнение связи. Это позволяет получить дифференцированные, часто прогрессивные коэффициенты чистой регрессии, которые затем используются для прогнозирования и других конструктивных расчетов.

Особого внимания при анализе взаимосвязи признаков заслуживают учет и оценка формы результативных показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий. В экономике, в отличие от ряда других сфер, широкое распространение имеют *составные показатели*. Их величина полностью зависит от составных элементов общего показателя, связь между ними выражается в виде формулы, действительной для каждого предприятия. Существуют три вида составных показателей:

- *аддитивные* (суммарные) – $x = \sum x_i$, когда общий объем признака равен сумме составных его частей: затратам по статьям и элементам на единицу продукции, 1 га и одну голову; сумме прибыли по отдельным продуктам и отраслям; фондоемкости по видам фондов; массе продукции по видам и т.д.;

- *мультипликативные* (произведение) – $x = Qy$ или $x = qu$, где Q – объем ресурсов, q – объем продукции, а y – признаки ресурсов (урожайность посевов, продуктивность животных); цена, себестоимость, трудо-, материало- или фондоемкость продукции; прибыль на единицу ресурсов (земли, работников, фондов) или продукции; выработка на одну машину; содержание питательных и других веществ и т.п.);

- *отношение* – $x = \frac{M}{y}$, где M – чаще всего затраты общие и по видам на единицу площади посевов и угодий, одну голову животных, а y – урожайность с единицы площади или продуктивность одной головы животных. Таким является также показатель окупаемости затрат (продукция : затраты), рентабельность $R = \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}}$ и др.

Могут быть также различные сочетания составных показателей, например $x = \frac{\sum M_i}{y}$, $x = \sum q_i y_i$.

На предприятиях составные показатели образуют иерархически взаимосвязанную систему. Так:

- прибыль Π равна разности выручки $\sum q_i p_i$ и затрат $\sum q_i z_i$, где q_i – объем продукции, p_i – цена, z_i – себестоимость;

- рентабельность $R = \frac{\Pi}{\sum q_i z_i} = \sum d_i R_i$, где d_i – доля видов продукции по себестоимости $q_i z_i : \sum q_i z_i$;

- себестоимость $z = \frac{M}{y} = \frac{\sum M_i}{y} = \frac{\sum Q_i p_i}{y}$, где Q_i – затраты отдельных элементов в натуре; p_i – их цена;

- урожайность культур и продуктивность животных $y = \sum W_i : \sum S_i = \sum S y_i : \sum S_i$, где W_i – объемы продукции; S_i – площади земель и поголовья животных и т.д.

Ясно, что в анализе должна учитываться взаимосвязь между всеми показателями. При оценке влияния отдельных элементов составного показателя может быть использован индексный метод (см. гл. 3) и метод группировок (см. выше). В этом случае возникает вопрос о возможности использования множественной корреляции для изучения взаимосвязи составных признаков. Формально, исходя из того, что связь детерминирована для каждого предприятия и выражается формулой, уровень составного показателя полностью определяется его составными частями, и коэффициент корреляции должен равняться единице, условий для применения множественной корреляции нет. В то же время в совокупности предприятий имеется случайная колеблемость общего показателя, вызванная вариацией его составных частей и изменением соотношений между ними. Корреляционная связь имеется между элементами составного показателя и должна быть предметом анализа.

Рассмотрим для примера анализ зависимости валового сбора зерновых от площади посева и урожайности по 100 лучшим предприятиям России. Средняя площадь посева на хозяйство $\bar{S} = 9446$ га, средняя взвешенная урожайность $\bar{y} = 25,6$ ц/га и средний валовой сбор $\bar{W} = 241\,878$ ц. Поскольку валовой сбор $W = S \cdot y$, то уравнение линейной корреляционной связи между признаками будет иметь вид $W = a_0 + a_1 S + a_2 y$. По решению $W = -77\,415 + 16,0S + 5500y$, т.е. прибавка валового сбора на единицу площади не 25,6 ц/га, а всего 16,0 ц, на 1 ц урожайности 5500 ц вместо 9446. Коэффициент корреляции вместо единицы равен 0,73. При таком анализе не учитывается связь между элементами составного показателя. Как уже было сказано, связь между площадью посева и урожайностью обратно пропорциональная с коэффициентом корреляции $r_{sy} = -0,70$. Следовательно, нельзя предполагать, что при изменении одного фактора, например S , другой останется постоянным.

Для изучения связи признаков в составных показателях целесообразно использовать не множественную или парную корреляцию, а прием разложения уровня и дисперсии составных показателей.

Средний уровень составного показателя $W = Sy$ связан со своими элементами (средними простыми) следующим образом:

$$W = \bar{S}y + r_{sy}\sigma_S\sigma_y.$$

Средний валовой сбор зерна по 100 предприятиям составил $\bar{W} = 9\,446 \cdot 30,96 + (-0,70) \cdot 4\,816 \cdot 15,01 = 241\,846$ ц, где $\bar{y} = 30,96$ ц/га – средняя простая урожайность зерновых, $\sigma_y = 15,01$ ц/га – ее среднее квадратическое отклонение.

При увеличении урожайности по сравнению со средней простой на Δy площадь посева в совокупности сокращается в пропорции $\Delta S = \Delta y r_{Sy} \frac{\sigma_S}{\sigma_y}$. Так, если $\Delta y = 1$ ц, то $\Delta S = 1 \cdot (-0,70) \frac{4816}{15,01} = -225$ га. Тогда средний валовой сбор составит $\bar{W}_{\Delta y=1} = (9\,446 - 225) \cdot (30,96 + 1,0) + (-0,70) \cdot 4\,816 \cdot 15,01 = 244\,101$ ц. Следовательно, прирост валового сбора при $\Delta y = 1$ составит + 2255 ц. Если $\Delta y = -1$, $\Delta S = +225$ га и величина прироста валового сбора $\Delta W_{\Delta y=-1} = -2705$ ц. Как видно, приросты существенно отличаются от коэффициентов чистой регрессии 5500 ц на $\Delta y = 1$ ц, а главное, при разложении показателей связь криволинейна, что соответствует характеру изучаемых явлений. При $\Delta S = 1$ га прирост сбора $\Delta W_{\Delta S=1} = +10,6$ ц, при $\Delta x = -1$ га $\Delta W = -9,7$ ц. Связь и здесь криволинейна при коэффициенте чистой регрессии 16,0 ц.

Дисперсия составного мультипликативного признака $W = Sy$ приближенно равна:

$$\begin{aligned}\sigma_W^2 &= \bar{S}^2 \sigma_y^2 + \bar{y}^2 \sigma_S^2 + 2r_{Sy} \bar{S} \bar{y} \sigma_S \sigma_y = \\ &= 9446^2 \cdot 15,01^2 + 30,96^2 \cdot 4816^2 + 2(-0,70) \cdot 9446 \cdot 30,96 \cdot 4816 \cdot 15,01 = \\ &= 20\,102\,833\,000 + 22\,231\,811\,000 - 2 \cdot 147\,983\,376\,000 = 12\,737\,892\,000.\end{aligned}$$

Величина $\bar{S}^2 \sigma_y^2$ характеризует дисперсию валового сбора в зависимости от вариации урожайности σ_y^2 , абстрагируясь от связи урожайности с площадью посевов: $\bar{y}^2 \sigma_S^2$ – это аналогичная дисперсия валового сбора в зависимости от вариации площади посева, а третий элемент равенства показывает совместное влияние на дисперсию валового сбора корреляционно связанных между собой урожайности и площади посева. Вычитая половину совместного влияния поочередно из первых двух членов, получаем чистое влияние на σ_W^2 вариации урожайности и площади посевов:

$$\begin{aligned}5\,304\,457\,000 + 7\,433\,435\,000 &= 12\,737\,892\,000; \\ 41,6 + 58,4 &= 100\%.\end{aligned}$$

Следовательно, 41,6% общей вариации валового сбора обусловлено изменением урожайности и 58,4% – площадью посева. Множественная ($r_{WSy} = 0,73$) и парная корреляции ($r_{WS}^2 = 0,046$ и $r_{Wy}^2 = 0,122$) искажают тесноту связи. По 100 лучшим предприятиям-производителям молока в России искажения также очень большие: $r_{WS}^2 = 0,48$, $r_{Wy}^2 = 0,07$, а доля вариации, определенная при разложении вариации, соответственно 76 и 24%.

В практике анализа затрат на единицу продукции, рентабельности и других широко используются составные показатели – отношения $x = M/y$. Их средние уровни при разложении определяются как

$$\bar{x} = \frac{\bar{M}^2 + \bar{M} \bar{V}_y^2 - r_{My} \sigma_M \sigma_y V_y}{\bar{y}},$$

где V_y – коэффициент вариации;
 $\bar{y}$ – простая средняя.

Дисперсия равна:

$$\sigma_x^2 = \frac{\sigma_M^2 + \bar{M}^2 V_y^2 - 2r_{My} \bar{M} \sigma_M \sigma_y V_y}{\bar{y}^2}.$$

Еще одним важным вопросом анализа сельскохозяйственных предприятий является оценка выборочных данных. Здесь имеются два аспекта. Первый касается сравнения групп предприятий в пространстве и в динамике и распространении выводов о различиях на другие периоды. Показатели группы предприятий за отдельный момент, по существу, являются выборкой из совокупности сложившихся случайных условий и имеют ошибки выборки, зависящие от случайных колебаний S и числа наблюдений n . При сравнении двух независимых групп предприятий должна проводиться оценка достоверности разности их средних, а при сравнении в динамике при зависимой выборке – достоверности средней разности.

Второй аспект относится к определению ошибок данных, полученных путем выборки из генеральной совокупности. Это касается выборочных обследований крестьянских (фермерских) хозяйств, малых предприятий, личных подсобных хозяйств населения, а также крупных и средних предприятий при выборочном обследовании по вопросам, не охваченным сплошным наблюдением. При случайном отборе используются обычные приемы рас-

чета колеблемости выборочных данных по среднему квадратическому отклонению S , полученному с учетом числа степеней свободы $n - 1$, а также средней ошибке выборки $m_x = S : \sqrt{n}$ и предельной ошибке при доверительном уровне вероятности $E_{\text{пред}} = t_{\alpha} m$.

Наиболее эффективным способом отбора является типический, когда вся совокупность делится на группы и подгруппы, из которых проводится пропорциональная выборка. При случайном отборе внутри групп для расчета ошибок используется внутригрупповая вариация признаков $S_{\text{вг}}$, а не общая S_0 .

Для типического отбора необходимо выбирать наиболее важные признаки, с которыми тесно связана вариация изучаемых признаков, с тем чтобы уменьшить внутригрупповую случайную вариацию. Наилучшим было бы решение, когда в основу группировки положены такие обобщающие признаки, как величина производственного потенциала, общий объем ресурсов и т.п.

Эффективным и широко распространенным является типический отбор в сочетании с механическим. При этом вся генеральная совокупность, например, крестьянских (фермерских) хозяйств ранжируется по существенному признаку (поголовье скота, площадь сельскохозяйственных угодий или посевов, производственный потенциал хозяйства и т.п.), и отбор ведется из этого ряда механически через одинаковый интервал, определяемый с учетом общего объема выборки. Объем выборки в каждом субъекте Федерации обычно бывает не меньше $n = 150 - 200$ единиц. При механическом отборе из ранжированного ряда образуется таким образом 150 – 200 типических групп, из центра которых берется единица в выборочную совокупность. Внутригрупповая вариация группировочного признака, по которому ведется отбор, получается при этом очень малой и выборка по этому признаку всегда является достаточно репрезентативной. Определять внутригрупповую (случайную) вариацию других признаков, изучаемых по выборочным совокупностям, при таком большом числе групп практически невозможно. Для ее расчета целесообразно поступить следующим образом:

- рассчитать коэффициент корреляции между ранжируемым признаком отбора x_0 и изучаемым признаком $x_i - r_{x_0 x_i}$;
- определить долю вариации, связанную с изменением группировочного признака через коэффициент детерминации $r_{x_0 x_i}^2$;

- рассчитать в обычном порядке общую дисперсию изучаемого признака в выборочной совокупности $\sigma_{x_i}^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}$;

- определить случайную дисперсию изучаемого признака x_i как произведение ее доли $r_{x_0 x_i}^2$ на $\sigma_{x_i}^2$.

Эта дисперсия будет в дальнейшем служить основой для расчета случайных ошибок выборки при распространении ее данных на генеральную совокупность. Подобным образом рассчитанные случайные дисперсии изучаемых признаков в генеральной совокупности на стадии формирования выборки могут быть использованы при расчете необходимой численности выборки (при заданной ее точности и вероятности суждения) по формулам случайного бесповторного отбора.

Вопрос о случайной колеблемости признаков возникает также при сравнении между собой групп предприятий и оценке достоверности различий между их показателями. Общая дисперсия признака внутри группы предприятий включает в себя два компонента: случайную вариацию и систематическую, зависящую от изменения по предприятиям факторных признаков, влияющих на формирование изучаемого признака. Доля систематической вариации может быть изучена на основе расчета коэффициента множественной детерминации $R_{x_0 x_i}^2$ по предприятиям группы, а остаточная – как $d_{\text{ост}} = 1 - R_{x_0 x_i}^2$. В случае сравнения трех и более групп предприятий для оценки достоверности заключений по выборочным данным может быть использован дисперсионный анализ.

**ЭКОНОМИКА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****5.1. Общие условия деятельности предприятий**

Критериями оценки состояния экономики сельского хозяйства как важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли страны и его предприятий является степень удовлетворения потребностей общества в продуктах питания и сырье для промышленности по доступным ценам, а также его способность обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство. По этим критериям экономическое положение в сельском хозяйстве страны является в последнее десятилетие неудовлетворительным и кризисным. Некоторые положительные сдвиги за последние два года принципиально не изменили положение. Спад объема производства продукции сельского хозяйства за 1990–2000 гг. составил свыше 38%, в том числе продукции животноводства – 50%, мяса – 56%. Выпуск продукции пищевой промышленности также уменьшился на 46%. В сельском хозяйстве нарушено воспроизводство во всех сферах. Только с 1993 по 2000 г. посевные площади во всех категориях хозяйств сократились со 112 до 85 млн га (на 24%) и составили всего 68% по отношению к общей площади пашни страны, сократившейся в свою очередь на 7 млн га. Более чем вдвое возросла летняя гибель зерновых культур, достигшая в последние годы в среднем 10%, потери урожая зерна составляют до 10 млн т в год. Не воспроизводится плодородие почв, вынос питательных веществ с 1 га посева в четыре раза превышает их внесение, при этом общий вынос с урожаем сократился на 40% и увеличился удельный вес выноса сорняками. поголовье молодняка крупного рогатого скота как основа мясного контингента в условиях России сократилось за последние семь лет наполовину, свиней – на 43, овец и коз – на 57, коров – на 36%. Масса основных фондов сельского хозяйства уменьшилась за 1993–1999 гг. на 17%, парк

тракторов и зерноуборочных комбайнов – на 39%, кормоуборочных комбайнов – на 42%, плугов – на 45%, доильных установок и агрегатов – на 48% и т.д. Износ машин и оборудования превышает 75%. Объем инвестиций в основной капитал упал до 2,5% по отношению к 1990 г.

На производство продукции растениеводства и животноводства в России расходуется около четверти всей массы затрачиваемого живого труда. Производство валовой добавленной стоимости на единицу труда в сельском хозяйстве составляет 30% от среднего по экономике страны, а уровень оплаты труда работников отрасли – около 40%. Более половины крупных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств убыточны.

Современное состояние сельскохозяйственных предприятий определяется комплексом естественно-исторических, экономических, политических и других условий, а также характером аграрной политики последнего десятилетия.

Природные условия России в целом неблагоприятны для ведения сельскохозяйственного производства. Дефицит тепла, бедность почв, избыточное увлажнение на севере и засуха на юге всегда приводили к низкой продуктивности и доходности сельского хозяйства, делали его неустойчивым. Урожайность зерновых культур во второй половине XIX в. составляла в среднем 4,5 ц/га, а в первой половине XX в. около 8 ц, что вдвое меньше, чем в Западной Европе. Без интенсификации ведение мелкого крестьянского хозяйства не обеспечивало на 9/10 территории нормальных потребностей сельских жителей и не случайно так долго держались в России насильственные методы закрепления крестьян за землей и общинный характер ведения хозяйства. Развитие в XX в. крупного сельскохозяйственного производства в совхозах и колхозах позволило использовать эффект концентрации, но было в основном экстенсивным и только в 70-е годы начался процесс его интенсификации и углубления специализации. Он продолжался до 1990 г. при признании приоритетности развития отрасли и государственной поддержке. Однако процесс индустриализации, комплексной механизации, химизации и освоения современных технологий не был завершен. Так, внесение минеральных удобрений было достигнуто 80 кг действующего вещества на 1 га пашни по сравнению с 200–300 кг, необходимыми для интенсивных технологий и достигнутыми в Западной Европе. Обеспеченность техникой была относительно низкой, а уро-

вень механизации труда не превышал 2/3. Производство оставалось трудоемким, не были освоены эффективные методы хозяйствования, организации и мотивации труда. Уровень доходов сельских жителей был низким, что способствовало сохранению личного подсобного хозяйства, дававшего около четверти всей продукции растениеводства и животноводства.

Методы преобразований последнего десятилетия, направленные на приватизацию и разгосударствление, создание многоукладного сельского хозяйства на основе развития мелкого частного производства были, как отмечалось выше, научно обоснованными и привели в конечном итоге к кризису сельского хозяйства и опасности потери продовольственной независимости страны. В проведении аграрной политики приоритетными были политические, а не экономические факторы, способные обеспечить реформирование сельского хозяйства и повышение его эффективности, не допустить разрушения производственного потенциала и спада производства.

Отказ от государственной поддержки и регулирования развития сельского хозяйства, особенно в неблагоприятных условиях России и на стадии индустриализации отрасли, а также ориентация на рыночные механизмы не оправдали себя. Наоборот, рынок отечественной сельскохозяйственной продукции был в значительной мере свернут, что стало одной из главных причин спада. Большинство факторов, действовавших с 1991 г., продолжают оказывать негативное влияние на развитие сельского хозяйства до сих пор. Важнейшими из них являются:

- либерализация цен в 1992 г. и процесс приватизации. Они привели к резкому падению реальных денежных доходов населения России. Только за 1992 г. они упали на 47%, а за период с 1991 по 1999 г. – на 56%. Падение доходов в 1998 г. составило 16%, в 1999 г. еще 14% и до сих пор не компенсировано их повышением в 2000–2001 гг. на 16%. В результате этого сократился платежеспособный спрос населения на продукты питания. Индекс физического объема товарооборота продуктов питания уменьшился за 1990–1999 гг. на 27%, что привело к сокращению производства продукции сельского хозяйства и падению его доходности. Как известно, спрос на продукты питания неэластичный, поэтому степень снижения физического объема их покупок оказался ниже, чем падение реальных доходов. Это было обеспечено за счет повышения удельного веса расходов на приобрете-

ние продуктов питания в общей сумме всех потребительских расходов населения. Их удельный вес возрос с 36% в 1990 г. до 54% в 1999 г., а в низкодоходных семьях превысил запредельный уровень 60%;

- сокращение спроса на отечественную продукцию сельского хозяйства. Оно вызвало рост недостаточно контролируемого со стороны государства агрессивного импорта продовольствия и сырья для него. Импортируемая продукция производится в западных странах при более благоприятных природных и экономических условиях и большой поддержке государства, продается нередко по демпинговым ценам и обладает в итоге высокой конкурентоспособностью. Даже в 1999 г. после девальвации рубля импорт, например, мяса (без мяса птицы) не сократился, а возрос на 261 тыс. т в год, или на 36%, в связи со снижением цен на говядину и свинину на 42%. В целом импорт продовольствия сократился с 11,1 млрд долл. в 1998 г. до 8,1 млрд долл. в 1999 г., или на 27%, но удельный вес импортной продукции в розничном товарообороте остается на уровне 30–40%, а в крупных городах еще больше. В 2000 г. импорт продовольствия продолжал сокращаться, что способствовало росту спроса на отечественные продукты, однако влияние импорта остается еще очень сильным, а с 2001 г. даже усиливается. С одной стороны, импортная продукция снижает ограниченный платежеспособный спрос населения и сужает рынок отечественной продукции, с другой стороны, вынуждает повышать ее конкурентоспособность за счет совершенствования всех сторон производства, переработки и реализации продукции в России. Но этот процесс идет лишь в части предприятий, а большинство из них теряет свой потенциал и разоряется;

- снижение реальных доходов и платежеспособного спроса населения стимулировало расширение натурального производства в хозяйствах населения и тем самым также сужало рынок, особенно на селе. В совокупных доходах домашних хозяйств сельского населения 28% составляют натуральные поступления продуктов питания и лишь 39% – их приобретение. В городской местности эти показатели составляют соответственно 6 и 49%.

В целом же общее потребление продуктов питания на душу населения снижается. По сопоставимым данным бюджетных обследований, суточная калорийность рациона уменьшилась за 1990–1996 гг. на 15%, а в 1999 г. по сравнению с 1998 г. (по обновленной сети бюджетных обследований 50 тыс. домашних хозяйств

России) – на 8,3%, в том числе в городской местности – на 9,1% и в сельской – на 6,1%. Уровень потребления в городской местности составляет всего 2267 ккал в сутки и 60 г белка, что равно прожиточному минимуму, установленному в 1992 г. (2237 ккал), а по потреблению белка ниже на 14 г;

- ограниченный спрос и диспаритет цен в отношениях с I и III сферами АПК, падение доходов сельскохозяйственных предприятий исключили возможности для снижения ими затрат на производство и повышения цен на свою продукцию. Удорожание материальных ресурсов привело к резкому снижению уровня интенсификации производства, падению урожайности культур и продуктивности животных, росту издержек на единицу продукции и в итоге к дальнейшему спаду производства и росту его убыточности. Единственно реальным, но вынужденным резервом снижения затрат оказалась «экономия» на заработной плате. Ее уровень в сельском хозяйстве России повысился за 1990–1999 гг. (с учетом деноминации рубля) в 2,2 раза, а по экономике в целом – в 5,0 раз. В 2000 г. прирост среднемесячной номинальной заработной платы составил 233 руб., а в пищевой промышленности – 732 руб., уровни оплаты соотносились как 0,34 к 1. Такое положение ухудшало социальную обстановку на селе, вело к дальнейшей дезорганизации производства, к снижению его объемов и эффективности за счет качества труда и его производительности;

- уменьшение государственной поддержки сельского хозяйства и ослабление регулирования его развития. Был грубо прерван начавшийся, хотя и с опозданием на четверть века по сравнению с развитыми странами, процесс индустриализации сельского хозяйства и перевода его на интенсивную основу. Не принимаются меры по ликвидации диспаритета в отношении сельского хозяйства с другими отраслями, уменьшились государственные дотации и компенсации затрат, не решаются социальные вопросы села, проблемы сохранения и обновления ресурсного потенциала и реструктуризации задолженности отрасли.

Перечисленные выше, а также ряд других негативных факторов, на которые указывают ученые и практические работники, не способствуют улучшению экономического положения всей системы сельскохозяйственных предприятий России. В то же время происходящие процессы адаптации производства к новым условиям хозяйствования создают определенную перспективу для их развития. Негативные и положительные факторы по-разному

проявляются в отдельных категориях хозяйств России, что предполагает необходимость дифференцированного анализа их экономики с рассмотрением основных показателей, приведенных в гл. 2.

5.2. Крупные и средние сельскохозяйственные предприятия

Крупное товарное производство сельскохозяйственной продукции становится доминирующим в большинстве развитых стран. В России за период преобразований с 1990 г. оно понесло большие потери, но сельскохозяйственные предприятия в целом сохранились. Их численность даже несколько увеличилась (с 25,8 до 27,6 тыс., табл. 5.1) в результате разукрупнения и создания на базе крупных и средних предприятий, часть которых в 2001 г. выделена в статистике из рассматриваемой совокупности.

Таблица 5.1

Численность и размеры крупных и средних предприятий России
(в расчете на одно предприятие)

Показатель	1990	1993	1998	1999	2000
Число предприятий, тыс.	25,8	26,9	27,3	27,3	27,6
Продукция сельского хозяйства в ценах 1998 г., млн руб.	12,0	8,2	4,2	4,4	4,7
Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	7,8	5,9	5,7	5,6	5,4
Число работников всего, чел.	322	301	193	187	170
в том числе занятых в сельскохозяйственном производстве	291	260	168	161	149
Площадь посевов, тыс. га	4,3	3,7	2,8	2,7	2,6
Поголовье крупного рогатого скота, голов	1756	1279	636	615	574
в том числе коров	578	454	257	244	226
Поголовье свиней, голов	1050	654	315	325	273
Число тракторов, шт.	53	46	31	29	26
Произведено, т					
зерна	4399	3346	1535	1751	1972
подсолнечника	128	89	92	121	111
картофеля	391	216	81	73	70
овощей	267	119	66	88	62
скота и птицы (в убойном весе)	271	152	70	59	58
молока	1605	1067	832	579	532

Но размеры производства и уровень его концентрации существенно снизились. На первом этапе преобразований в 1990–1993 гг. площадь сельскохозяйственных угодий за счет их передачи в фонд перераспределения, крестьянским (фермерским) хозяйствам и населению сократилась в расчете на одно предприятие почти на четверть, а дальше оставалась в основном стабильной. Использование угодий постоянно ухудшалось, и площадь посевов за 1993–2000 гг. уменьшилась в среднем на предприятие на 30%. Устойчиво из года в год сокращается численность работников, масса основных фондов, численность животных и объемы производства основных продуктов. Небольшое увеличение общего объема производства продукции сельского хозяйства (в основном за счет зерна и подсолнечника) было достигнуто в 1999–2000 гг., но в 2000 г. ее было произведено в расчете на одно предприятие на 43% меньше по сравнению с 1993 г. Эти два года являются средними по метеорологическим условиям и их сравнение отражает тенденции в экономике достаточно надежно.

Наряду с общим снижением уровня концентрации производства целый ряд предприятий укрупняются путем объединения и особенно путем присоединения экономически слабых к финансово благополучным. В связи с нарушением межотраслевых связей по производству и поставкам комбикормов и ростом цен на них за 1990–1999 гг. в 13 тысяч раз многие животноводческие специализированные предприятия начали создавать собственную кормовую базу. Так, птицефабрики присоединили к себе свыше 200 тыс. га сельскохозяйственных угодий. Данные по 42 многоотраслевым предприятиям клуба «Агро-300» показывают, что размеры их пашни были увеличены только за 1999 г. на 5,3%, а с 1990 г. на 10,1%.

В настоящее время при падении обеспеченности предприятий основными и оборотными фондами, а также низкой степени использования земельных угодий важным показателем размеров производства стала численность работников. Он свидетельствует не только о концентрации производства, но и об экономическом благополучии предприятий, сохранивших трудовые коллективы на фоне общей тенденции их сокращения, а часто и развала. Крупные предприятия сохраняют свои преимущества и по эффективности производства, о чем свидетельствуют данные группировок Госкомстата России за 1999 г. (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Характеристика предприятий с разной численностью работников
во всех отраслях на предприятии

Показатель	Группы по численности работников			
	до 60	61–140	141–260	свыше 260
Число предприятий, тыс.	4,9	9,0	7,8	5,6
% к итогу	17,9	33,0	28,6	20,5
В среднем на одно предприятие:				
число работников, чел.	36	99	192	460
площадь с/хугодий, тыс. га	2,0	4,5	6,2	9,8
площадь посева зерновых, тыс. га	0,3	0,9	1,7	3,1
поголовье крупного рогатого скота, тыс. голов	0,1	0,4	0,7	1,4
объем реализации, млн руб.	0,6	2,1	5,3	20,2
На одного среднегодового работника:				
объем реализации, тыс. руб.	17,6	21,0	27,9	43,9
сумма прибыли, тыс. руб.	–8,7	–2,9	0,8	6,7
Рентабельность всей деятельности, %	–33	–13	3	18

Из общего числа 27,3 предприятий 4,9 тыс., или 17,8%, стали по существу малыми предприятиями с числом работников до 60 человек во всех отраслях. Они располагают площадью сельскохозяйственных угодий 56 га на одного работника, в том числе 8 га посева зерновых, и реализуют продукции и услуг всего на 0,6 млн руб. при убыточности 33%. Это в основном разоряющиеся хозяйства с полным нарушением воспроизводства и самого процесса производства. Вторая группа, включающая треть всех предприятий, близка к первой группе, особенно по тенденциям своего развития при сложившейся макроэкономической обстановке и аграрной политике. Относительно благополучное положение только в четвертой группе, однако и здесь уровень доходности (3,1 млн руб. на предприятие) недостаточен для расширенного воспроизводства, учитывая дороговизну ресурсов и необходимость повышения оплаты труда.

Наряду с крупными и средними в России сформировалась значительная группа малых предприятий. В 1999 г. их функционировало 13,5 тыс. со средней численностью работников 13 человек и 344 тыс. произведенной продукции и услуг. На них приходится всего 0,7% валовой продукции сельского хозяйства. Если

судить по объему произведенной продукции и услуг на одного работника (26,5 тыс. руб. в год), то малые предприятия близки к группе крупных предприятий с числом работников 141–260 (см. табл. 5.2) с рентабельностью всей деятельности 3%. Следовательно, и малые предприятия не являются высокоэффективным сектором производства.

Одновременно с изменением размера и состава сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам и собственности происходит перестройка их организационной структуры. В целом уменьшается число внутрихозяйственных подразделений за счет сокращения производства в убыточных отраслях, ликвидации ряда отраслей, а также передачи социальной сферы местной администрации. Изменяются характер внутрихозяйственных отношений, формы организации труда и методы его стимулирования и контроля. Обследования, проведенные Госкомстатом России в первый период преобразований, показали, что эти изменения направлены на повышение экономической самостоятельности и ответственности подразделений. В настоящий период нет достаточно массовых статистических данных о составе производственных подразделений, характере и итогах их деятельности. Данные отдельных исследований и органов управления показывают, что в экономически крепких предприятиях наряду с активными административными применяются экономические методы управления, направленные на повышение организации, дисциплины и мотивации труда, экономию затрат, развитие инициативы. Внутрихозяйственные отношения формируются на основе хозяйственного расчета, внутрихозяйственной аренды, самостоятельной реализации продукции подразделениями по рыночным или расчетным ценам, оплате от валового дохода и др.

Выделение отдельных подразделений и превращение их в самостоятельные специализированные предприятия сдерживается рядом факторов: ростом налогов и транзакционных издержек, неустойчивостью рынка, высокими рисками, отсутствием развитой производственной инфраструктуры, кооперации и подготовленных кадров, невозможностью разделения социальной сферы и другими факторами, ориентированными на крупные предприятия.

Снижение в динамике уровня концентрации производства тесно связано с его специализацией и интенсификацией. Общее сужение рынка продовольствия, его импорт и производство в

хозяйствах населения привели к изменению соотношений на крупных предприятиях между растениеводством и животноводством (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Динамика изменения специализации крупных и средних сельскохозяйственных предприятий России

Продукт и отрасль	Удельный вес, %							
	затраты сельского хозяйства				выручка от реализации продукции			
	1993	1998	2000	2000 к 1993, + –	1993	1998	2000	2000 к 1993, + –
Растениеводство – всего	36,0	41,8	46,1	10,1	42,5	37,6	45,7	3,2
в том числе:								
зерно	16,2	19,4	23,8	7,6	26,2	16,7	26,9	0,7
подсолнечник	0,6	1,3	1,6	1,0	1,7	2,9	2,9	1,2
сахарная свекла	2,4	1,8	2,2	–0,2	2,7	1,4	1,5	–1,2
картофель	1,8	1,5	1,4	–0,4	1,8	1,6	1,2	–0,6
овощи	1,3	0,9	0,9	–0,4	3,7	1,9	1,2	–2,5
Животноводство – всего	64,0	58,2	53,9	–10,1	57,5	62,4	54,3	–3,2
в том числе:								
молоко	21,0	22,0	18,8	–2,2	17,1	19,9	19,7	2,6
яйцо	5,5	5,4	7,1	1,5	8,1	11,7	9,1	1,0
мясо крупного рогатого скота	15,5	16,0	12,6	–2,9	13,5	12,6	9,4	–4,1
свиньи	7,9	6,2	6,3	–1,6	7,1	6,9	5,5	–1,6
овцы и козы	2,3	0,6	0,3	–2,0	0,7	0,3	0,2	–0,5
шерсть	1,3	0,4	0,3	–1,0	0,6	0,1	0,2	–0,4

Структура выручки в значительной мере зависит от внешних для предприятий условий, поэтому динамику специализации как процесса концентрации ресурсов в отдельных отраслях более точно характеризует структура затрат сельского хозяйства. При сокращении более высокими темпами убыточного животноводства существенно возрос удельный вес растениеводства и в первую очередь наиболее рентабельных (табл. 5.4) – зерна и подсолнечника. Заметная роль сохранилась за овощеводством защищенного грунта (в 2000 г. 1,7% затрат и 2,7% выручки).

Таблица 5.4

**Динамика рентабельности реализации основных продуктов
сельскохозяйственными предприятиями**

Продукт	Рентабельность с учетом дотаций и компенсаций затрат из бюджета, %				В том числе за счет дотаций и компенсаций, %			
	1992–1993	1994–1998	1999	2000	1992–1993	1994–1998	1999	2000
Растениеводство – всего	177	...	48	49	...	...	5	7
Зерно	248	36	56	65	10	12	7	9
Семена подсолнечника	299	70	98	54	4	2	0	0
Сахарная свекла	102	15	2	7	6	9	3	3
Картофель	126	40	93	51	7	7	4	6
Овощи открытого грунта	109	26	67	17	6	4	3	3
Животноводство – всего	37	...	0	–6	...	...	5	5
Молоко	19	–24	22	13	21	11	6	6
Мясо:								
крупного рогатого скота	60	–38	–24	–33*	42	9	4	3
свиней	40	–19	–10	–21*	37	13	10	6
овец и коз	61	–41	0	5*	69	15	20	27
Яйца	34	20	20	12	24	10	3	3
Шерсть	–10	–63	–47	–47	10	19	10	3

* Включая продукцию переработки.

В животноводстве практически ликвидирована отрасль овцеводства, сокращено производство мяса крупного рогатого скота и свиней, а также молока. В 2000 г. повысилась доля птицеводства. Удельный вес затрат на производство яиц поднялся до 7,1%, а мяса птицы до 5,4% по сравнению с 4,1% в 1998 г. Основными отраслями сельского хозяйства по сумме затрат и по выручке остаются зерновое производство и скотоводство, которыми занимаются 90% всех крупных и средних предприятий, на них приходится 55% всех затрат и 56% общей выручки.

Зерно вместе с подсолнечником являются наиболее рентабельными продуктами (см. табл. 5.4). От них в 2000 г. было получено 80% всей прибыли по продукции растениеводства, в том числе от зерна 73%.

Особенно высокорентабельными являются картофель и овощи, производство которых в крупных предприятиях значительно сократилось и сохранилось в основном в районах с относительно высоким платежеспособным спросом. С 1999 г. рентабельным стало молоко, а производство всех видов мясной продукции продолжает оставаться убыточным. На молоко в 2000 г. пришлось 19% всей прибыли предприятий.

Одной из важных причин низкой рентабельности стало сокращение прямой государственной поддержки за счет дотаций на продукцию и компенсаций затрат в условиях, когда то же государство не приняло реальных мер по ослаблению диспаритета отношений сельского хозяйства с другими отраслями экономики. Из общей суммы дотаций и компенсаций на сельское хозяйство в 2000 г. 12,1 млрд руб. на растениеводство приходилось 23,0% затрат, в том числе на компенсацию части затрат на минеральные удобрения и химические средства защиты – 10,7%, на повышение плодородия почв – 6,9%, поддержание элитного семеноводства – 1,9%. В животноводстве основной частью поддержки были дотации на продукцию племенных животных и приобретение комбикормов животноводческими комплексами и птицефабриками.

Уровень и эффективность производства крупных и средних предприятий определяется объемом, составом и качеством применяемых ресурсов, уровнем интенсификации растениеводства и степенью использования средств интенсификации. Выше уже отмечалась динамика развития сельскохозяйственных предприятий в целом (см. табл. 4.1 и 5.1). Крупные и средние предприятия России характеризуются показателями, приведенными в табл. 5.5.

Сокращение объема используемых ресурсов крупных предприятий стало следствием падения спроса на продукцию, резкого роста и усиления диспаритета цен на промышленные товары и услуги, перераспределения ресурсов между категориями хозяйств.

Адаптация сельскохозяйственных предприятий к новой ситуации происходила путем свертывания производства и сокращения посевных площадей и поголовья животных. При этом оставшаяся часть производства не модернизировалась и уровень его интенсивности, продуктивности и эффективности падал. Разрушались сложившиеся ранее технологии и взаимосвязи, ухудшалось качество работы в связи с неблагоприятным состоянием ресурсов и мотивацией труда. Продуктивность сохранившихся

Таблица 5.5

**Объем используемых ресурсов крупными
и средними предприятиями России**

Показатель	1990	1993	2000	2000 г. в % к 1990 г.
Среднегодовая численность работников, млн чел.	8,3	8,1	4,7	56,6
из них занято в сельскохозяйственном производстве	7,5	7,0	4,1	54,7
Энергетические мощности, млн л. с.	420	403	255*	60,7
Число тракторов, тыс. шт.	1366	1243	787*	57,6
Потреблено за год:				
минеральных удобрений, млн т д. в.	9,9	4,3	1,4	14,1
органических удобрений, млн т	390	241	66	16,9
известии, млн т	31,4	18,3	2,8	8,9
электроэнергии, млрд кВт·ч	67,3	69,2	34,3	51,2
кормов всего**, млн т к. ед.	225,8	191,6	108,2*	47,9
из них концентратов	85,9	70,8	39,1*	45,5
нефтепродуктов (продажа), млн т	31,3	19,0	6,8	21,7
воды на орошение, млрд м ³	...	13,2	9,7	...
Удельный вес удобренной площади посевов удобрениями, %:				
минеральными	66	45	27	-39
органическими	7,4	5,2	2,2	-5,2

* 1999 г.
** Все категории хозяйств.

посевов основных культур в 2000 г. была ниже, чем в колхозах и совхозах в 1990 г. на 25,3%, в том числе за счет неблагоприятных структурных сдвигов на 12,1%. Сократился удельный вес в посевах высокопродуктивных и интенсивных картофеля, овощей, сахарной свеклы, льна-долгунца, кормовых корнеплодов, расширились посевы многолетних трав с выходом продукции по стоимости на 1 га посевов на порядок ниже.

Продуктивность животных снизилась в среднем на 20%. Несмотря на уменьшение урожайности культур, продуктивности животных и снижение объемов работ на 1 га и одну голову, трудоемкость производства не снизилась, а даже выросла (табл. 5.6).

Таблица 5.6

**Прямые затраты труда на возделывание культур
и содержание животных на предприятиях России**

Культура и вид животных	Затраты на 1 га и одну гол., чел.-ч		2000 г. в % к 1990 г.	
	колхозы и совхозы, 1990 г.	предприятия, 2000 г.	трудоемкость 1 га, 1 гол.	урожайность с 1 га, продуктивность 1 гол.
Озимые зерновые	20,6	23,1	112,1	76,3
Яровые зерновые	15,2	17,2	113,2	72,3
Зернобобовые	18,6	29,4	158,1	97,0
Подсолнечник	13,6	17,4	127,9	74,1
Картофель	209,7	280,1	133,6	127,6
Многолетние травы	15,8	9,9	62,7	58,4
Однолетние травы	11,6	12,3	106,0	69,1
Сенокосы естественные	9,3	8,5	91,4	83,3
Молочное стадо	195,6	228,5	116,9	85,7
Молодняк и откорм крупного рогатого скота	53,1	67,4	126,9	77,5
Свиноматки	126,6	214,3	169,2	88,5

В среднем затраты труда на одну голову животных выросли на 21,7%. В растениеводстве за счет повышения удельного веса и снижения интенсивности возделывания трав и других кормовых культур средняя трудоемкость 1 га была снижена за счет структурных сдвигов на 13,6%, а при выравненной структуре в среднем не изменилась. В итоге существенно упала производительность труда по большинству продуктов и в среднем.

Из табл. 5.1 видно, что при сокращении производства продукции сельского хозяйства на одно предприятие на 60,8% численность работников уменьшилась на 48,2%, следовательно, производительность труда снизилась на четверть. Возросла материалоёмкость продукции животноводства; так, затраты кормов на 1 ц молока поднялись с 1,44 ц к.е. в 1990 г. до 1,71 ц в 1997 г., а затем по сократившемуся производству были снижены до 1,48 ц в 2000 г., что выше оптимального уровня на треть. Затраты на привес крупного рогатого скота составили соответственно 13,5, 17,7 и 14,8 ц к.е. и привес свиней 8,3, 11,7 и 10,9 ц, что также в 1,5–2 раза выше возможных уровней при интенсивном ведении произ-

водства. Сократились на единицу продукции только затраты в натуре горюче-смазочных материалов и удобрений, но сумма расходов на них в связи с повышением цен (за 1990–1999 гг. в 22,7 и 15,5 тыс. раз) увеличилась, а урожайность культур и плодородие почв при этом упали.

По основным полевым культурам затраты на 1 га посева в стоимостном выражении возросли за 1990–2000 гг. в 6,9 тыс. раз, что при снижении продуктивности 1 га в стоимостном выражении (при ценах 1999 г.) на 25% привело к росту затрат на 1 руб. продукции в 10,5 тыс. раз. В животноводстве себестоимость на предприятиях в 2000 г. была выше, чем в колхозах и совхозах в 1990 г. в 9,7 тыс. раз. Это наряду со слабым ростом цен реализации было основной причиной падения рентабельности производства и общего нарушения процесса воспроизводства на селе.

Процессы снижения уровня интенсивности, продуктивности и эффективности сельского хозяйства затронули предприятия всех типов и с разным уровнем экономики, включая и наиболее эффективные в 1997–1999 гг. предприятия России – члены клуба «Агро-300». В 90-е годы они были достаточно интенсивными, специализированными и высокопродуктивными, как и ряд других предприятий данного типа. Одновременно высокая квалификация кадров, качество управления и другие благоприятные условия (местоположение, конъюнктура рынка) позволили членам клуба лучше приспособиться к новым условиям. Но и они были подвержены спаду, что можно видеть по данным 42 многоотраслевых (без птицефабрик) членов клуба (табл. 5.7), представляющих выборку из общего числа.

Судя по распаханности сельскохозяйственных угодий (82,5%, что выше, чем в среднем по России, на 18,2%) наряду с высоким уровнем концентрации и интенсификации производства члены клуба имели лучшие природные условия. О высокой культуре и уровне организации производства у них до начала преобразований достаточно надежно свидетельствует уровень молочной продуктивности коров, превышающий 4000 кг. Но и здесь уменьшилось поголовье, снизилась интенсивность земледелия, производительность труда упала на 11%, уровень оплаты труда в 1999 г. стал ниже среднего по экономике страны на 14%, ряд предприятий имеют большую кредиторскую задолженность, не ведутся обновление и замена выбывающих основных фондов, о чем свидетельствует относительное снижение фондовооруженности труда.

Таблица 5.7

Динамика и соотношение показателей предприятий-членов
клуба «Агро-300»

Показатель	Фактический уровень		В % к среднему по предприятиям России	
	1990	1999	1990	1999
В расчете на одно предприятие:				
площадь сельскохозяйственных угодий, га	10833	11486	139	198
среднегодовое число работников, чел.	933	884	290	520
валовая продукция в сопоставимых ценах, млн руб.	11,7	9,8	494	1140
поголовье крупного рогатого скота, голов	3428	2992	195	521
поголовье свиней, голов	5657	5562	538	2037
Внесено удобрений на 1 га посева:				
минеральных, кг д. в.	115	60	131	400
органических, т	2,9	2,2	83	244
Фондовооруженность на одного среднегодового работника, тыс. руб.	57,3	186,3	234	87
Средний удой на одну корову, ц	41,7	43,9	156	197
Среднемесячная оплата труда, руб.	316	1303	109	207
Рентабельность, %	67	53	+30	+46
в том числе без дотаций	43	44	...	+42

В основной массе предприятий с низким уровнем интенсивности идет спад производства и только небольшая часть их адаптируется к рыночным условиям и ведет прибыльное производство. Об этом свидетельствуют группировки сельскохозяйственных предприятий России по итогам за 1999 г., когда произошло, как уже отмечалось, существенное повышение цен на отечественную продукцию (табл. 5.8).

Из 24,5 тыс. предприятий, занятых зерновым производством, только около половины (13,2 тыс.) обеспечивали достаточно рентабельное производство, хотя уровень урожайности и масса прибыли на 1 га посева остались очень низкими. При площади посева на предприятие высшей группы 3,8 тыс. га масса прибыли от реализации зерна составляла 1,4 млн руб., что было достаточно для приобретения всего двух комбайнов «Дон-1500».

Таблица 5.8

**Группировки крупных и средних предприятий России
по площади посева зерновых и поголовью коров**

Показатель	Площадь посева зерновых на одно предприятие, тыс. га			Поголовье коров на одно предприятие, голов		
	до 1,0	1,1–2,0	свыше 2,0	до 300	301– 1000	свыше 1000
Число предприятий, тыс.	11,3	6,8	6,4	15,2	7,5	0,5
На одно предприятие:						
площадь и поголовье, га, голов	483	1452	3797	148	496	1339
валовой сбор и надой, т	424	1653	4819	272	1164	4242
На 1 га (одну корову):						
урожайность и надой, ц	8,8	11,4	12,7	18,4	23,5	31,7
затраты, тыс. руб.	1,2	1,1	1,0	6,2	6,1	7,0
прибыль, руб.	24	211	366	–413	908	2907
Затраты на единицу продукции, руб.	140	98	79	335	259	222
Рентабельность, %	10	46	71	–2	31	69

Почти 2/3 предприятий с поголовьем до 300 коров имели убыточное производство молока несмотря на то, что цены его реализации возросли в 1999 г. в 2,28 раза. В высшей группе с удоями коров более 3 тыс. кг реализация молока высокорентабельна, но прибыли на одну корову достаточно для приобретения лишь 1,3 т комбикормов. При генетическом потенциале удоя коров в России не менее 3500–4000 кг удоя остаются очень низкими, поскольку на одну корову расходуется в год менее 34 ц к.е.

На среднегодовую голову молодняка крупного рогатого скота и откормочного поголовья расход кормов составляет 17 ц к.е. Это обеспечивает получение всего 320 г среднесуточного привеса, что в 2–2,5 раза ниже возможного уровня. Лишь 0,8 тыс. предприятий с поголовьем скота свыше 1500 голов при среднесуточном привесе 409 г имели в 1999 г. рентабельность реализации 13%, а в остальных группах с меньшим поголовьем был убыток. В 12,5 тыс. предприятий с поголовьем до 300 голов суточные привесы составили 259 г, а убыток к полной себестоимости реализованного скота 48%.

Адаптация к рыночным условиям проходит трудно во всех регионах страны, в том числе с относительно благоприятными

природными и экономическими условиями. Внутри регионов лишь относительно небольшая часть обеспечивала к началу 1999 г. рентабельное производство. Это можно видеть на примере предприятий Краснодарского края (без предприятий с числом работников до 60 человек и площадью сельскохозяйственных угодий до 50 га) за 1998 г. (табл. 5.9).

В этой таблице приведены данные частотной группировки с выделением в высшую группу 10%, выше средней – 20, ниже средней – 30, и низшую – 40% предприятий. В 1998 г. рентабельным было производство лишь в двух высших группах, удельный вес прибыльных хозяйств здесь составил 72%, а в двух убыточных низших группах – 3%. В 40% низшей группы предприятий, судя по удельному весу посевов в пашне, плотности скота, удою коров, сумме затрат и кредиторской задолженности, оплате труда происходят, по существу, разрушение производственного потенциала и развал производства. Анализ связи величины валового дохода в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий показал, что он зависит от комплекса факторов (табл. 5.10).

Сумма валового дохода варьирует в зависимости от обеспеченности рабочей силой, находящихся в минимуме материальных затрат, а также от общего уровня организации производства и условий деятельности предприятий, что находит выражение в таких качественных показателях как урожайность зерновых и надой коров. Коэффициент множественной корреляции $R = 0,70$. Все рассмотренные коэффициенты статистически достоверны с уровнем значимости 0,05.

При увеличении материальных затрат в растениеводстве на 1 руб. валовой доход увеличивается при прочих равных условиях в среднем на 0,46 руб., в животноводстве – соответственно на 0,25 руб. При более высокой обеспеченности рабочей силой на 100 га средняя прибавка валового дохода в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий составляла 3,74 тыс. руб., а на предприятиях с более высоким на 1 ц удоем коров – 4,07 тыс. руб.

Повышение платежеспособного спроса на отечественную продукцию в 1999 г. по-разному отразилось на экономике предприятий в зависимости от их исходного уровня (см. табл. 5.9).

Показатели за 1998 и 1999 гг. приведены по одним и тем же предприятиям (за небольшими исключениями из-за отсутствия данных и реорганизации ряда предприятий). При росте цен на основные продукты (зерно и молоко в 2,2–2,3 раза) объем выручки

Характеристика предприятий Краснодарского края с разным уровнем валового дохода на 100 га сельскохозяйственных угодий в 1998 г.

Показатель	Группа предприятий								Итого	
	I		II выше средней		III ниже средней		IV			
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Число предприятий	56	56							563	554
На одно предприятие:										
площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	3,0	3,1							6,3	6,3
число работников, занятых сельскохозяйственным производством, чел.	447	467							429	423
На 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.:										
валовой доход	333	862	85	296	5	151	-60	68	13	213
прибыль	127	541	23	204	-35	84	-90	6	-39	118
выручка от реализации - всего	892	1807	264	550	136	330	112	265	190	485
затраты в сельском хозяйстве	607	911	284	416	193	301	207	286	237	399
в том числе:										
материальные	352	536	176	269	113	188	115	168	139	245
амортизация	53	51	31	28	25	24	33	28	31	27
Рентабельность реализации всей продукции, %	5,7	43,8	9,0	59,2	-17,5	37,6	-40,4	9,8	-14,5	36,1
Урожайность зерновых, ц/га	42,8	50,0	34,8	42,0	26,5	36,1	20,5	31,8	27,7	36,6
Удельный вес посевов в пашне, %	91,1	82,0	91,8	97,1	84,6	97,5	74,4	90,2	82,7	94,6
Плотность крупного рогатого скота на 100 га сельскохозяйственных угодий, голов	36,5	37,2	30,4	34,0	18,9	19,6	13,9	14,1	20,3	24,6
Надой от одной коровы, ц	44,5	45,7	35,1	38,0	23,8	25,7	17,2	18,9	26,2	28,7
Краткосрочная задолженность в процентах к общей выручке	42,8	31,5	55,1	29,3	103,9	56,0	240,2	134,1	105,0	61,2
Цена реализации 1 ц, руб.:										
зерна	72	165	59	141	54	128	53	119	57	129
молока	141	293	137	300	126	286	124	274	131	290

Таблица 5.10

Показатели множественной корреляции по 468 предприятиям
Краснодарского края, 1998 г.

Показатель	Коэффициенты чистой регрессии, тыс. руб.	Коэффициенты парной корреляции
Факторы выхода валового дохода на 100 га сельскохозяйственных угодий:		
численность работников, чел.	3,74	0,52
материальные затраты, тыс. руб.:		
в растениеводстве	0,46	0,46
в животноводстве	0,25	0,49
урожайность зерновых, ц/га	0,72	0,38
надой на одну корову, ц	4,07	0,51

увеличился в среднем в 2,5 раза, валового дохода — в 16,4 раза, предприятия всех групп стали рентабельными, удельный вес прибыльных повысился с 24 до 77%. В 30% предприятий I и II групп, где и ранее цены на продукцию были выше в связи с лучшим качеством и каналами реализации продукции, прирост выручки, доходов, прибыли и фонда оплаты труда в абсолютном отношении был значительно больше, чем в слабых хозяйствах III и IV групп.

Предприятия высшей группы расширяют свое производство, достигают высокой продуктивности земли и животных, а в низшей группе производство сокращается, качественные показатели остаются низкими, хотя и возросли за 1999 г. Основным различием между группами является уровень интенсификации и тесно связанная с ним организация производства. Высшие группы лучше обеспечены рабочей силой и основными фондами, значительно больше у них вложения материальных средств, устойчивыми остаются трудовые коллективы и, судя по уровню урожайности зерновых и надоя коров, технология и уровень организации производства.

При сравнении надо иметь в виду, что 1998 г. был очень неблагоприятным: со значительной гибелью посевов в низших группах, недостатком кормов, низкой оплатой труда и т. п. Опыт 1999 г. показывает, что при благоприятных природных условиях и повышении платежеспособного спроса на продукцию сельского хозяйства положение слабых хозяйств может быть улучшено. Но

этих факторов недостаточно. Очень высокой остается задолженность предприятий, когда две трети из них неплатежеспособны, во всех группах падают фондообеспеченность и затраты на амортизацию, уровень оплаты одного работника за месяц вместе с отчислениями на социальные нужды даже в высшей группе составил в 1999 г. всего 1300 руб., а в низшей – 700 руб., что ниже прожиточного минимума.

Таким же сложным остается положение и на большинстве предприятий страны, в том числе и в регионе с высоким спросом на продукцию – Московской области (табл. 5.11).

Таблица 5.11

Динамика изменения показателей по группам предприятий
Московской области с разным уровнем эффективности
сельского хозяйства

Показатель	Группы по валовому доходу на предприятие				Спра- вочно: РФ, 1999
	10%		90%		
	1998	1999	1998	1999	
Число предприятий	40	40	380	388	27259
На одно предприятие:					
валовой доход, тыс. руб.	17999	37010	946	5113	2130
прибыль, тыс. руб.	5889	19253	-477	1425	513
выручка – всего, тыс. руб.	42890	83226	6782	14068	6562
число работников, чел.	722	751	237	231	161
площадь сельскохозяйствен- ных угодий, га	2726	3253	3136	2853	5606
число коров, голов	829	852	520	477	325
На 100 га сельскохозяйствен- ных угодий, тыс. руб.:					
затраты в сельском хозяйстве	1521	2212	391	504	132
материальные затраты	948	1557	263	352	91
амортизация	113	101	41	39	13
Рентабельность реализации, %	5,4	27,1	-22,2	12,8	8,4
в том числе молока	36,1	82,4	-11,5	41,0	16,7
Молоко за 1 ц, руб.:					
полная себестоимость	161	263	195	286	256
цена реализации	220	480	173	403	292
Оплата труда одного работни- ка за год, тыс. руб.	16,8	23,7	11,2	16,0	7,1

Для сравнения взяты две сопоставимые группы предприятий – высшая (10% с наибольшим валовым доходом на предприятие в 1998 г.) и низшая (90% оставшихся). Эффективность I группы

предприятий, как и в Краснодарском крае, обеспечивалась высоким уровнем интенсификации растениеводства и животноводства, а также более высокой по сравнению с остальными предприятиями организацией производства и мотивацией труда. В 1999 г. прирост выручки, валового дохода и прибыли на одно предприятие в абсолютном выражении был в 4,5–7,0 раз больше, чем в остальных предприятиях. Но относительный прирост оказался ниже. Материальные затраты в 10% предприятий росли быстрее и в абсолютном, и в относительном выражении. По области в целом удельный вес прибыльных хозяйств удвоился и достиг 70%.

Рентабельность 90% предприятий росла быстрее, чем 10% предприятий, но сумма прибыли была недостаточной для нормализации воспроизводства. В то же время и в экономически крепких предприятиях остаются большие проблемы. Судя по снижению затрат на амортизацию, продолжала падать фондообеспеченность. Быстро повышалась себестоимость основных продуктов, в частности молока. Кредиторская задолженность возросла за 1999 г. в 1,37 раза и составила 25% годовой выручки и 110% прибыли. Рост рентабельности был неустойчивым. При среднем приросте валового дохода на предприятие за 1999 г. 105,6% в двух предприятиях из 40 он снизился на 70%, в девяти повысился на 2–42% и лишь в пяти возрос более чем в 2,1 раза.

В 2000 г. в связи с относительной стабильностью цен реализации на продукты сельского хозяйства, быстрым ростом цен на материальные ресурсы и повышением оплаты труда прирост показателей продуктивности и эффективности повсеместно замедлился, а ряд из них стал снижаться (табл. 5.12).

В 2000 г. рентабельность реализации продукции снизилась в 39 регионах и в целом при общем росте по предприятиям физического объема продукции сельского хозяйства на 5,1%, выручки на 30,3%, увеличении затрат на 31,8%, в том числе материальных на 38,6% и на оплату труда на 34,3%.

Острой проблемой предприятий остается высокая себестоимость продукции и ее рост в динамике. Уровень себестоимости определяется, как известно, суммой затрат на возделывание 1 га площади и содержание одной головы животных, а также их продуктивностью. В себестоимости аккумулируются все проблемы предприятий: удорожание ресурсов, в связи с диспаритетом,

Таблица 5.12

**Прирост затрат и реализации продукции на предприятиях
за 1998–2000 гг.**

Прирост	Российская Федерация*		Краснодарский край		Московская область	
	1999 г. к 1998 г.	2000 г. к 1999 г.	1999 г. к 1998 г.	2000 г. к 1999 г.	1999 г. к 1998 г.	2000 г. к 1999 г.
Выручка от реализации, млн руб.	84,3	54,2	9152	6375	4495	1510
Валовой доход, млн руб.	61,1	15,7	6383	2118	2384	292
Прибыль, млн руб.	50,9	1,5	5178	667	1739	–670
Затраты – всего, млн руб.	42,6	63,9	4240	6051	2379	2427
Материальные затраты, млн руб.	40,2	53,4	3101	4744	2498	2039
Амортизация, млн руб.	–2,9	–1,8	–122	–31	–38	14
Затраты на оплату труда, млн руб.	8,1	12,2	1206	1102	492	748
Рентабельность реализации, %	+36,5	–1,4	46,5	–5,6	+26,1	–109

* В миллиардах рублей.

уменьшение их применения, спад по этой причине интенсивности производства, продуктивности растений и животных, снижение уровня организации производства, мотивации труда и механизации, разрушение технологий, падение спроса и др.

В связи с уменьшением концентрации производства растут накладные расходы и постоянные затраты, падает удельный вес переменных затрат. Так, удельный вес общепроизводственных и общехозяйственных затрат труда по отношению к прямым затратам в растениеводстве и животноводстве возрос с 25% в 1990 г. до 33% в 2000 г. Если в 1990 г. в колхозах и совхозах на одного руководителя и специалиста приходилось 7,3 рабочих и колхозников, то в 2000 г. 5,5 рабочих.

Существенно изменилась структура затрат на производство продукции сельского хозяйства (табл. 5.13).

Таблица 5.13

**Структура затрат на производство продукции сельского хозяйства
на сельскохозяйственных предприятиях России, %**

Статья и элемент затрат	1990	1998	2000
Оплата труда с отчислениями	29,2	17,2	17,5
Материальные затраты – всего	51,2	61,8	69,9
из них:			
семена и посадочный материал	7,7	6,8	6,9
корма	26,6	27,8	28,0
минеральные удобрения	4,2	2,7	2,9
нефтепродукты, электроэнергия, топливо	3,9	11,6	15,6
запасные части и ремонтные материалы	3,0	5,9	8,2
оплата услуг	4,7	5,6	7,1
Амортизация	11,8	14,3	6,7
Прочие расходы	7,8	6,7	5,9
Итого	100	100	100

Удельный вес затрат на оплату труда уменьшается при падении производительности труда за счет относительно низкого роста уровня его оплаты. За 1990–1998 гг. месячная оплата труда в народном хозяйстве увеличилась в 3470 раз, а в сельском хозяйстве – в 1618 раз. Рост оплаты за 1998–2000 гг. в 1,91 раза привел к некоторому росту удельного веса затрат на нее. Из-за диспаритета цен быстро увеличиваются материальные затраты, особенно на энергоносители, запасные части и оплату услуг.

Относительно устойчив удельный вес затрат на семена и корма, основная часть которых производится на предприятиях при низкой оплате труда. Затраты на амортизацию основных средств уменьшаются не только в относительном, но и в абсолютном выражении в связи с сокращением массы фондов, их полным износом и переоценкой. За 1998–2000 гг. затраты на амортизацию уменьшились на 19,8%, «экономия» составила 4,4 млрд руб. «Экономия» затрат достигнута также за счет ликвидации страховых платежей, составлявших в 1990 г. 4,3% всех затрат колхозов и совхозов и снижавших производственные и финансовые риски.

Непосредственные факторы роста себестоимости отдельных продуктов можно видеть по двум главным продуктам – зерну и молоку (табл. 5.14).

Таблица 5.14

**Динамика продуктивности и затрат на производство зерна
и молока на предприятиях России**

Показатель	Зерно			Молоко		
	1990	1998	2000	1990	1998	2000
Себестоимость 1 ц, руб.	0,012	71,6	114,3	0,042	194,8	311,3
Урожайность с 1 га и надой от одной коровы, ц	17,2	9,5	14,3	26,8	21,9	23,0
Затраты на 1 га и одну корову, руб.	0,238	699,7	1678,6	1,273	4821	8063
из них:						
оплата труда	0,033	68,1	162,1	0,300	721	1300
семена, корма	...	149,0	294,3	...	2049	3319
удобрения	...	58,9	122,5	х	х	х
содержание основных средств	...	210,4	619,2	...	836	1294
Удельный вес затрат на основную продукцию, %	88,2	96,8	97,4	88,8	88,6	88,7
Прямые затраты труда, чел.-ч:						
на 1 га и одну голову	16,9	16,5	19,1	195,6	226,2	228,5
на 1 ц	0,98	1,75	1,33	6,6	9,3	9,0
Оплата 1 чел.-ч, руб.	1,98*	4,12	8,48	1,53*	3,19	5,69

* Без деноминации.

Себестоимость 1 ц зерна повысилась за 10 лет в 9525 раз за счет увеличения затрат на 1 га в 7053 раза, снижения урожайности на 16,9% и уменьшения удельного веса затрат на побочную продукцию на 9,2%. Производство молока стало дороже в 7412 раз по причине роста затрат на содержание одной коровы в 6334 раза и падения удоев на 14,2%. Как и в целом по сельскому хозяйству, повышались материальные затраты за счет роста цен при снижении физического объема потребляемых кормов, удобрений, средств защиты, семян, горючего, электроэнергии, топлива и др. Возросла трудоемкость получения продукции, но при росте оплаты 1 чел.-ч в 4,3–3,7 тыс. раз затраты на оплату труда увеличивались слабее, хотя при этом падала мотивация труда, что отрицательно сказывалось на всей эффективности производства.

Доходность производства отдельных видов продукции определяется непосредственно полной их себестоимостью, включающей наряду с производственной себестоимостью затраты на реализацию, а также ценами реализации (табл. 5.15).

Таблица 5.15

**Динамика полной себестоимости и цен реализации основных видов
продукции на сельскохозяйственных предприятиях России**

Продукт	Полная себестоимость 1 т, руб.		Цена реализации 1 т, руб.		Прирост в 2000 г. к 1998 г., руб.	
	1998	2000	1998	2000	себестоимости	цены
Зерно	632	1 155	515	1 802	523	1 287
Подсолнечник	904	1 624	1 186	2 491	720	1 305
Сахарная свекла	302	516	260	536	214	276
Картофель	1 120	2 125	1 194	2 760	1 005	1 566
Овощи открытого грунта	1 196	1 896	1 302	2 153	700	851
Молоко	1 943	3 182	1 237	3 416	1 239	2 179
Яйца за 1000 шт.	407	840	464	912	433	448
Крупный рогатый скот	12 124	18 779	5 007	13 195	6 655	8 188
Свиньи	14 403	25 126	8 852	18 985	10 723	10 133
Овцы и козы	8 573	12 296	3 764	11 764	3 723	8 000
Птица	11 441	22 229	9 019	20 044	10 788	11 025

Как видно из табл. 5.15, наряду с повышением цен быстро растет себестоимость продукции. Эффект повышения спроса на отечественную продукцию и девальвации рубля в значительной мере исчерпан, хотя в 2001 г. по продукции животноводства еще проявлялся. В дальнейшем ситуация будет еще больше осложняться в связи с ограниченным ростом реальных доходов населения и цен на продукты, усилением конкуренции импортной продукции, повышением себестоимости продукции из-за роста цен на материальные ресурсы и оплаты труда и отсутствием реальных резервов для существенного повышения уровня интенсификации и продуктивности земли и животных. Наряду с этими проблемами остро встали вопросы неплатежеспособности предприятий, что дезорганизует их деятельность и ведет большинство из них к банкротству. В целом крупные и средние предприятия России неплатежеспособны, о чем свидетельствуют данные годовой бухгалтерской отчетности (табл. 5.16). Около 78% всех предприятий имеют признаки банкротства, 70% задолженности является просроченной. Сравнение фактических значений коэффициента ликвидности с нормативными показывает, что предприятия не в состоянии покрывать свои обязательства активами. Недостаток соб-

ственных оборотных средств достиг 175 млрд руб., их запасы многократно превышают собственные источники формирования, что вместе с другими коэффициентами указывает на кризисное финансовое состояние предприятий России.

Таблица 5.16

Показатели финансового состояния сельскохозяйственных предприятий России

Показатель	На 01.01. 1998	На 01.01. 1999	На 01.01. 2000	На 31.12. 2000
Коэффициент текущей ликвидности (норматив ≥ 2)	1,18	0,92	0,96	0,93
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (норматив $\geq 0,1$)	0,74	0,83	-0,16	-0,18
Коэффициент восстановления платежеспособности за год (норматив ≥ 1)	0,06	0,12	-0,62	-0,36
Краткосрочная задолженность, млрд руб.	105	137	171	225
Оборотные активы, млрд руб.	124	127	164	208
Капитал и резервы, млрд руб.	786	727	551	521

В табл. 5.16 дана сводная характеристика всех предприятий. В то же время внутри совокупности финансовое состояние существенно различается, что требует их дифференциации по группам. В ВИАПИ была проведена группировка 27259 крупных и средних сельскохозяйственных предприятий России по уровню платежеспособности, которая показала, что только лишь 1/5 являются финансово благополучными (табл. 5.17).

Положение предприятий I и II групп тоже благополучное лишь относительно, поскольку задолженность превышает прибыль, особенно во II группе. Для них, как отмечалось выше, остаются высокие риски потери платежеспособности, в том числе из-за неблагоприятных метеорологических условий, стихийных бедствий и действий кредиторов по приватизации имущества. Предприятия IV и V групп (45% общего числа) не имеют рынков сбыта, производят лишь 16% товарной продукции при исключительно низкой производительности труда, убытках и высокой задолженности. По данным ВИАПИ, в настоящее время около 20% сельскохозяйственных предприятий России приспособились к рыночным условиям, 20% сохраняют возможность самостоя-

Таблица 5.17

Группировка сельскохозяйственных предприятий России по уровню платежеспособности за 1999 г.

Показатель	Группа				
	I финан- сово благопо- лучные	II времен- но неп- латеже- способ- ные	III неплате- же- способ- ные	IV несо- стоя- тель- ные	V развал финан- сово- эконо- мической системы
Удельный вес к итогу, %:					
числа предприятий	22	17	16	18	27
объема товарной продукции	53	18	13	9	7
просроченной задолженности	9	15	19	21	36
В расчете на одного работника, тыс. руб.:					
выручка от реализации	58	35	28	22	13
балансовая прибыль (убыток)	14	3	0	-5	-9
кредиторская задол- женность – всего	15	26	35	39	51
в том числе просро- ченная	5	14	20	24	33

тельно восстановить платежеспособность в случае реструктуризации их задолженности. Около 60% предприятий уже не могут самостоятельно восстановить свою платежеспособность. В 2000 г. положение еще более усугубилось: 45% IV и V групп произвели в этом году лишь 15% товарной продукции, убытки на одного работника возросли на 2 и 5 тыс. руб., задолженность на 15 и 32 тыс. руб. (38 и 63%). Предприятия III группы в целом стали убыточными, задолженность увеличилась у них на 37%, а в I и II группах – соответственно на 33 и 38% при увеличении суммы прибыли на одного работника за год лишь на 2 и 1 тыс. руб. (21 и 33%).

Основная часть кредиторской задолженности (43%) приходится на внебюджетные фонды, в первую очередь пенсионный фонд (63,9 млрд руб. на конец 2000 г., из них 38,7 млрд руб. пени и штрафы) и фонд медицинского страхования (соответственно 15,2 и 11,8 млрд руб.). Задолженность по энергоносителям, поставля-

емым монополистами, достигла 14,1 млрд руб., по товарному кредиту 9,9 млрд руб., по заработной плате 7,8 млрд руб., что равно 2,8 месячных фондов заработной платы.

Для выхода из сложившегося положения необходимо коренное изменение аграрной политики государства, обеспечение приоритетности развития сельского хозяйства, смягчение и ликвидация диспаритета, усиление государственной поддержки и регулирования аналогично тому, как это делается в развитых странах. В США, например, сельское хозяйство, давно прошедшее стадию индустриализации и специализации, только за последние четыре года получило 70 млрд долл., а на ближайшие 10 лет предусматривается выделить еще 173 млрд долл. В странах ЕС в 2000 г. государственная поддержка составила 37,5 млрд долл. Выход сельского хозяйства из кризиса возможен лишь при реализации комплекса экономических, социальных, технических, кадровых, правовых, организационных и других мер. Однако сегодня в России нельзя решить эти вопросы. Государственное управление остается слабым, о чем свидетельствует вывоз капитала за границу ежегодно в размере не менее 20 млрд долл. (2,5-кратная задолженность сельского хозяйства), продолжается криминализация экономики, передел собственности, непонимание и недооценка необходимости решения экономических и социальных проблем села со стороны руководителей, ориентированных на электорат города, составляющий почти 3/4 избирателей.

Процессы развития сельскохозяйственных предприятий государством практически пущены на самотек и регулирование рыночными механизмами. Аграрная политика ориентирована на поддержку в первую очередь экономически сильных, приспособившихся к сложившейся ситуации и находящихся в лучших условиях предприятий. Таких сегодня максимум 30–40%. На них в основном ориентировано также постановление Правительства РФ от 8 июля 2001 г. № 458 «О порядке и условиях реструктуризации долгов сельхозпредприятий». Принятая в мае 2001 г. концепция оздоровления предприятий и организаций АПК рассчитана на привлечение инвесторов, смену собственников земли и имущества, что приведет в конечном итоге к ликвидации большого числа предприятий, безвозмездной передаче земли коммерческим организациям и потерям работниками предприятий своей собственности. В 2001 г. свыше 1300 сельскохозяйственных

предприятий находились в судебном производстве по поводу банкротства. Спонсоров, способных реструктурировать задолженность и восстановить сельскохозяйственное производство, сегодня явно недостаточно, к тому же основной их интерес направлен на приобретение собственности, а не на подъем сельского хозяйства. Об этом можно судить по инвестициям в АПК, которые в 1999 г. возросли по сравнению с 1998 г. на 28,8%, а в 2000 г. вновь сократились на 21,9%, оставшись в итоге на уровне 1998 г. При этом 72% прироста вложений в 1999 г. было направлено в пищевую промышленность. В 2000 г. прирост инвестиций в сельское хозяйство составил всего 2,1% при спаде в 1999 г. на 11,5% и в 1998 г. на 21,7%. В итоге сумма капиталов и резервов (см. табл. 5.16) уменьшилась за последние три года на 265 млрд руб. или на треть. Износ фондов в целом превысил 58%, а машин и оборудования – 75%.

Отстает разработка нормативно-правовой базы. Государственной Думой не рассмотрен Федеральный закон «Об особенностях несостоятельности (банкротства) сельскохозяйственных организаций», подготовленный Министерством сельского хозяйства РФ в июне 2001 г., лишь в первом чтении в июле 2001 г. принят Закон «О финансовом оздоровлении неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий и их реформировании». В этих условиях реальными факторами выхода из кризиса стала активизация деятельности региональных и муниципальных органов управления по финансовому оздоровлению предприятий, поиску и активизации спонсоров, кооперации и агропромышленной интеграции.

Наиболее распространенным в этом отношении является создание агропромышленных объединений по типу холдингов с управляющей организацией во главе. Так, в Орловской области земля и имущество 64% сельскохозяйственных предприятий были переданы инвесторам (местным агрофирмам, перерабатывающим предприятиям, коммерческим организациям). Была создана агрофирма «Орловский агрокомбинат», охватывающая всю область. В Белгородской области на базе большинства неплатежеспособных хозяйств создано свыше 20 интегрированных структур, которым передано более 468 тыс. га пашни. Подобная работа ведется в Тамбовской, Московской и других областях. Эти процессы иницируются и поддерживаются местными организациями, научными учреждениями РАСХН.

В настоящее время назрела необходимость проведения специальных статистических обследований деятельности сельскохозяйственных предприятий и их внутрихозяйственных подразделений при смене собственника, при арбитражном управлении, включении в агропромышленные фирмы, холдинги, финансово-промышленные группы и т.п., выявление положительных и отрицательных сторон этих процессов.

В теории и на практике важно правильно оценивать перспективы развития сельскохозяйственных предприятий, ориентироваться на государственную поддержку и регулирование их деятельности в интересах продовольственной безопасности и социально-экономического благополучия страны. Нельзя рассчитывать на стихию рыночных механизмов, которые в ближайшем будущем могут привести к разрушению большинства предприятий, восстановление потенциала которых потребует затем длительного времени, многократного увеличения расходов, а главное – приведет к огромным социальным и экономическим потерям. Если следовать логике рынка, то убыточное производство многих традиционных продуктов, обеспечивающих занятость работников и освоенность территорий в стране, надо прекращать. В первую очередь это касается говядины, для которой в России имеются самые благоприятные природные условия. Некоторые экономисты¹ считают, что Россия уже обречена стать страной, ввозящей сырое мясо и что в этом нет никакой трагедии и защитных мер вводить не следует, лучше экспортировать кормовое зерно и даже сено в Англию, а у нее закупать мясо говядины. К сожалению, эта опасная для России логика лежит в основе практической деятельности многих организаций, а также существующей аграрной политики. Уже сегодня 2/3 всех крупных и средних предприятий могут быть подвергнуты банкротству и по существу ликвидированы. Целые регионы могут оказаться без крупного сельскохозяйственного производства. В 1999 г. на семь экономических районов России (без находящихся в лучших природных и экономических условиях Центрально-Черноземного, Северо-Кавказского, Поволжского, Уральского районов, Московской и Ленинградской областей), где находится свыше 85% всего земельного фонда страны, приходилось всего 32% товарной продукции и 18% прибыли сельскохозяйственных предприятий России. Разрушение крупного сельскохозяйственного производства в этих районах угрожает не только продовольственной безопасности, но и всем жизненным устоям страны.

¹ Статья Серова Е. // Независимая газета. – 2001. – 13 окт.

5.3. Крестьянские (фермерские) хозяйства

Сектор крестьянских (фермерских) хозяйств, созданный за последние 10 лет, стал органической составной частью многоукладного сельского хозяйства России. К началу 2001 г. зарегистрировано 261,7 тыс. хозяйств. Они используют 6,9% сельскохозяйственных угодий и 8,5% пашни. В 1999–2000 г. ими было произведено 2,8% валовой продукции в текущих ценах, в том числе 3,6% растениеводства и 1,8% животноводства.

Общая численность крестьянских (фермерских) хозяйств наиболее быстро увеличилась в 1993 и 1994 гг. (на 134 и 87 тыс.), достигла максимума – 280,1 тыс. в 1995 г., а затем ежегодно сокращалась и к началу 2000 г. достигла 261,1 тыс. Из этого числа 73,5 тыс., или 28%, всех зарегистрированных хозяйств не функционировали, а из работавших 79% были созданы до 1995 г. включительно. Тенденция сокращения численности хозяйств, работающих в рыночных условиях, является общей для большинства стран мира. Так, в США число ферм сократилось с 5,5 млн в начале XX в. до 2 млн в его конце, за год уменьшение достигает 20 тыс. В Германии только за 2000 г. общее число ферм уменьшилось на 13,6 тыс. (–2,9%), а в Западной Германии с 1989 по 1999 г. на 167 тыс. (29,4%). Особенностью этих стран является расширение производства и укрупнение размеров остающихся ферм.

Размеры крестьянских (фермерских) хозяйств России непрерывно возрастают – с 43 га всей земли и 40 га сельскохозяйственных угодий в среднем в 1995 г. до 58 и 54 га к началу 2000 г. По земельной площади они значительно крупнее, чем в странах ЕС (18,4 га в 1997 г.), но значительно меньше, чем в США (447 га). Очень сильно выросла дифференциация по размерам (табл. 5.18).

Таблица 5.18

Распределение крестьянских (фермерских) хозяйств по размеру земельной площади (на начало 2001 г.)

Размер участка, га	% к итогу		Средний размер, га
	число хозяйств	площадь земли	
Без земли	0,9	–	–
До 10	39,4	3,3	5
11–50	35,7	16,5	27
51–100	11,9	15,2	74
101–200	7,1	18,3	151
Свыше 200	5,0	46,7	549
Итого	100	100	58

По данным выборочного обследования Госкомстата России 2000 г., в собственности хозяйств находилось 42% земель, столько же арендовалось, а 16% было во владении и пользовании. Для сравнения: в странах ЕС в 1997 г. 41% земель были арендованы, а в Германии – 63%.

Состав и качество земельного фонда крестьянских (фермерских) хозяйств в целом лучше, чем в других категориях хозяйств, о чем свидетельствует высокий удельный вес пашни – 77,6%, тогда как на предприятиях и у населения – соответственно 64,3 и 41,2%. Хозяйства расположены в зонах страны, наиболее благоприятных для ведения сельского хозяйства и особенно возделывания пользующихся относительно высоким спросом и рентабельных зерна, подсолнечника и сахарной свеклы. В четырех экономических районах (Центрально-Черноземном, Северо-Кавказском, Поволжском и Уральском), занимающих всего 10,9% территории России, находится 60% всех крестьянских (фермерских) хозяйств и 64% их сельскохозяйственных угодий.

Возможности для расширения земельной площади крестьянских (фермерских) хозяйств за счет аренды земель фонда перераспределения и земельных долей работников села практически не ограничены. Расширение площади лимитируется недостатком материальных и финансовых ресурсов, трудностями реализации продукции и высокими рисками ведения производства. При прекращении деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств их земли не обязательно переходят к другим хозяйствам данного сектора, как это имеет место на Западе, в силу раздробленности хозяйств и большой чересполосицы в землепользовании. Концентрация земель происходит в первую очередь в наиболее крупных крестьянских (фермерских) хозяйствах с площадью свыше 200 га. За 2000 г. прирост площади у них составил 1148 тыс. га при общем увеличении по всем хозяйствам на 908 тыс. га. Численность хозяйств высшей группы увеличилась на 1,4 тыс., или 12,1%, в том числе за счет перерегистрации в крестьянские (фермерские) хозяйства бывших крупных сельскохозяйственных предприятий.

Земельная площадь при неполном ее использовании и низкой интенсивности производства не дает точной характеристики размеров и концентрации производства в хозяйствах, поэтому необходимо учитывать объемы других ресурсов и выход валовой продукции. Госкомстат России по итогам за 1998 и 1999 гг. провел сплошное обследование деятельности действующих крупных фермерских

хозяйств и выборочное с охватом свыше 14% остальных – типичных крестьянских (фермерских) хозяйств (всего 187,6 из 261,1 тыс.). К крупным были отнесены хозяйства, имевшие земельную площадь или условное поголовье животных больше среднего уровня по субъекту Федерации на три средних квадратических отклонения (табл. 5.19).

Таблица 5.19

Размеры крестьянских (фермерских) хозяйств России в 1999 г.

Показатель	Типичные	Крупные	Крупные в % к типичным
Число обследованных хозяйств	26281	2218	8,7
Приходится на одно хозяйство:			
Площадь сельскохозяйственных угодий всего, га	61,9	801,1	1294,2
из них арендованных	25,0	508,0	2032,0
Площадь посева, га	31,3	378,5	1209,3
Число, чел.:			
членов хозяйства	2,3	14,2	617,4
членов их семей	0,7	1,6	228,6
наемных работников	1,2	7,0	583,3
Численность условного поголовья, голов	3,1	48,1	1551,6
Стоимость произведенной продукции в фактических ценах реализации, тыс. руб	85	840	988,2

Размеры обследованных типичных хозяйств по земельной площади были больше почти на 1/3 среднего уровня всей генеральной совокупности. Следовательно, действующие хозяйства были несколько крупнее недействующих. Удельный вес крупных хозяйств в общем числе действующих составил всего 1,2%, а площади посева – 14%. Размеры их крупнее типичных на порядок и больше, а по числу работников – в 6 раз. 20% крупных хозяйств были созданы в 1997–1999 гг. по сравнению с 12% типичных. Темпы роста площадей в 1999 г. по сравнению с 1998 г. у них также выше (19,1 и 7,1%), быстрее увеличивались и затраты труда на хозяйства (соответственно 20,7 и 6,5%).

В то же время абсолютные размеры производства на одно хозяйство очень низки, особенно по сравнению с развитыми

странами. Например, в Германии численность условного поголовья на одно основное предприятие составляла в 1999/2000 г. 85 голов, на подсобное 29 голов, а стоимость товарной продукции сельского хозяйства – 238 и 77 тыс. DEM при площади сельскохозяйственных угодий на одну ферму – соответственно 54 и 24 га. В среднем одно крестьянское (фермерское) хозяйство России, занимающееся возделыванием зерновых культур, производит всего 50 т зерна, а производящее скот – птицу 1,3 т мяса в живом весе, молоко – 5,4 т, в том числе в типичных хозяйствах – соответственно 47, 1,1 и 5,1 т.

По данным обследования, основным направлением деятельности 84,6% руководителей хозяйств считают растениеводство, в том числе производство зерна – 64,1%, картофеля и овощей – 8,3, масличных культур – 4,4, кормовых – 7,1%. В животноводстве преобладает мясное и молочное скотоводство – 12,9 из 15,4% в целом по животноводству.

При изучении производства и реализации продукции было установлено, что зерно производили 43% действовавших хозяйств, скот и птицу – 35, молоко – 39%. Почти 1/3 хозяйств, производящих зерно, половина производителей скота и птицы и 2/3 производителей молока не осуществляли их продажу, т.е. вели натуральное хозяйство для удовлетворения собственных потребностей. Это по существу крестьянские, а не фермерские хозяйства с товарным производством.

Главной проблемой функционирования и дальнейшего развития крестьянских (фермерских) хозяйств является низкий в целом уровень интенсификации производства и примитивность технологий. Их создание произошло не путем длительного периода преобразований мелких крестьянских хозяйств, работавших в рыночных условиях, как было на Западе, а в короткое время при бесплатном наделении землей и отсутствии средств для нормального обустройства. При недостатке машин, оборудования, помещений, животных, навыков самостоятельной работы и т.п. вновь созданные хозяйства попали в неблагоприятную экономическую и социально-психологическую среду без развитой инфраструктуры рынка, кооперации, паритетных отношений между отраслями, государственной поддержки, нормальных финансово-кредитных отношений и т.д. Материально-техническая база большинства хозяйств, как и крупных сельскохозяйственных предприятий, остается очень слабой. На 100 крестьянских (фермерских) хозяйств в 1999 г. приходилось всего 76 тракторов, 36 гру-

зовых автомобилей, 23 комбайна, 13 зернохранилищ, 37 помещений для крупного рогатого скота и 16 для свиней. Обеспеченность постройками в целом составила 50%, лишь 36% производственных построек были обеспечены водопроводом (по данным обследования 1993 г.), 67% электроэнергией, 58% подъездными дорогами.

В результате степень использования земли очень низкая. Удельный вес посевов в пашне составляет всего 60%, севооборотов в большинстве хозяйств практически нет. При удельном весе в посевах зерновых культур 71% и подсолнечника 12% ведется по существу монокультурное производство конъюнктурных товарных продуктов со всеми его отрицательными последствиями. Уровень вложений средств и труда по сравнению с крупными сельскохозяйственными предприятиями России остается исключительно низким (табл. 5. 20).

Таблица 5.20

Уровень интенсификации производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах России в 1999 г.

Показатель	Крестьянские (фермерские) хозяйства		Крупные и средние предприятия
	типичные	крупные	
В расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий			
Затраты – всего, руб.:	559	739	1629
в том числе на производство и реализацию продукции сельского хозяйства	485	615	1372
материальные затраты – всего	418	512	912
амортизация основных средств	61	68	126
Затраты труда – всего, чел.-дн.	7,5	4,8	8,6
из них наемных работников	0,7	1,4	8,6
Плотность животных, условных голов	0,05	0,06	0,15
Площадь посевов – всего, га	0,52	0,47	0,50
Затраты на 1 га посевной площади, руб.:			
на минеральные удобрения	49	89	71
на нефтепродукты	219	260	304
Затраты на корма на одну условную голову, руб.	730	1202	2689
из них промышленного производства	197	206	888
Нагрузка на одну машину, га:			
всего посевов на один трактор	42	88	95
посевов зерновых на один комбайн	105	176	101

Мелкие (типичные) хозяйства ведутся в основном на ручном семейном труде, затрачиваемом преимущественно в растениеводстве. Обеспеченность техникой в расчете на единицу площади у них выше, чем в крупных, но использование ее хуже. Затраты на амортизацию показывают, что общая обеспеченность основными фондами у них наполовину ниже по сравнению с крупными и средними предприятиями. Особенно низки дозы применяемых удобрений и химических средств защиты растений. На крупных предприятиях, где затраты на удобрения в 1,4 раза больше, чем в типичных хозяйствах, в 1999 г. на 1 га посева вносилось 15 кг действующего вещества. Следовательно, мелкие крестьянские (фермерские) хозяйства вносят не более 9–10 кг, что составляет не более 10% от нормальной потребности. При плотности животных около 0,1 головы на 1 га посевов они могут вносить на гектар в среднем не более 0,7–0,8 т органических удобрений, что тоже на порядок ниже потребности. Если же учесть, что многие хозяйства вообще не имеют животных, то этот незаменимый фактор плодородия земли у них не используется вообще. Низкими остаются затраты на корма на одну голову, особенно покупных концентратов и других добавок к кормам собственного производства. Крупные фермерские хозяйства ведут производство несколько интенсивнее, чем типичные, но различия между ними небольшие, а уровень вложений значительно ниже, чем на предприятиях. Особенностью крупных хозяйств являются низкие затраты труда, 28% которых осуществляются наемными работниками, по сравнению с 10% у типичных хозяйств. Об экстенсивном характере производства крестьянских (фермерских) хозяйств свидетельствует структура их посевных площадей, где преобладают зерновые культуры и подсолнечник, очень мало высокоинтенсивных и продуктивных пропашных картофеля и овощей (табл. 5.21).

Таблица 5.21

Структура посевных площадей в 1999 г.
(% к итогу)

Культуры	Крестьянские (фермерские) хозяйства		Крупные и средние предприятия
	типичные	крупные	
Зерновые	74,0	71,3	54,3
Технические	15,7	14,2	8,1
Картофель и овощи	1,9	0,7	0,6
Кормовые	8,4	13,8	37,0
Итого	100	100	100

В землепользовании хозяйств удельный вес естественных угодий значительно меньше, чем на крупных предприятиях, что вместе с низкой долей кормовых культур в посевах свидетельствуют об отсутствии реальной кормовой базы для развития животноводства, ведение которого повышает общий уровень интенсификации и продуктивности земли, сглаживает сезонность в затратах труда и поступлении доходов, обеспечивает органическими удобрениями.

Продуктивность земли и животных у крестьянских (фермерских) хозяйств остается крайне низкой. Урожайность зерновых с 1 га убранной площади в среднем за пятилетие 1995–1999 гг. составила 11,4 ц, подсолнечника – 7,0 ц, картофеля – 92 ц, овощей – 86 ц, сена многолетних трав – 12,8 ц и однолетних – 12,6 ц, а надой на одну корову – 21,3 ц. В целом продуктивность земли хозяйств существенно ниже, чем на предприятиях, особенно по выходу продукции животноводства (табл. 5.22).

Таблица 5.22

Продуктивность земли и эффективность деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств России в 1999 г.

Показатель	Крестьянские (фермерские) хозяйства		Крупные и средние предприятия
	типичные	крупные	
В расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий			
Выход валовой продукции сельского хозяйства основных видов, руб.:			
в сопоставимых ценах предприятий	932	875	1200
из нее продукции:			
растениеводства	747	639	550
животноводства	185	236	650
в фактических ценах реализации – всего	1374	1048	1200
Выручка от реализации продукции сельского хозяйства, руб.	746	598	754
Валовой доход в текущих ценах, руб.	937	502	326
Урожайность с 1 га посевов, ц:			
зерновых культур	8,1	9,3	10,6
подсолнечника	4,9	6,4	7,3
Надой на одну корову, ц	17,4	19,5	22,3
Оплата 1 чел.-дн. наемного труда, руб.	80,7	60,1	33,6
Удельный вес прибыльных хозяйств, %	34	50	45

На крупных фермах в расчете на гектар земельной площади и объемы производства и выручка от реализации продукции ниже. Важной особенностью крестьянских (фермерских) хозяйств являются более высокие по сравнению с предприятиями цены реализации продукции. У типичных хозяйств, реализующих свою продукцию мелкими партиями и находящих свои специфические ниши на рынке, цены выше в среднем на 47,4%, а в крупных – на 19,8%. В результате этого валовой доход на единицу площади и человеко-час затраченного труда, а также оплата наемного труда значительно выше, чем на предприятиях.

По данным опросов руководителей хозяйств, урожайность с 1 га земельной площади у них находится практически на уровне естественного плодородия почв и принципиально не отличается от данных сплошного учета, приведенных выше за пятилетие. Сравнение этих показателей урожайности свидетельствует, с одной стороны, о возможности недоучета при выборочном обследовании, а с другой – о том, что не все засеянные площади убираются.

По мнению руководителей хозяйств, прибыльными были лишь 34% типичных и 50% крупных хозяйств, с неудовлетворительным состоянием и на грани банкротства – 49 и 32%.

Эффективность производства крестьянских (фермерских) хозяйств зависит от уровня товарности и условий реализации продукции. В целом по основным продуктам, производимым в этих хозяйствах, уровень товарности составил в среднем 54,3% в типичных (мелких) крестьянских (фермерских) хозяйствах, 57,1% в крупных по сравнению с 62,8% на предприятиях. Эти уровни низки и свидетельствуют о слабом развитии рынка и во многом потребительском характере производства. В Германии, например, удельный вес реализованной продукции в валовом выпуске составляет в последние годы около 78%, остальная часть используется в основном для приготовления кормов в хозяйствах, а не для потребительских нужд.

Высокотоварное производство ведут лишь менее половины хозяйств (табл. 5.23).

При этом объемы производства и реализации продукции в расчете на одно производящее данный продукт хозяйство очень малы. Удельный вес высокотоварных крупных крестьянских (фермерских) хозяйств больше, чем мелких, особенно по молоку, объемы продаж у них также больше. Цены реализации продукции у

Таблица 5.23

Товарность крестьянских (фермерских) хозяйств России,
объемы и цены реализации основных продуктов в 1999 г.

Показатель	Типичные хозяйства			Крупные хозяйства			Крупные и средние предприятия
	уровень товарности, %						
	до 45	свыше 45	итого	до 45	свыше 45	итого	
Удельный вес хозяйств, производящих, %:							
зерно	18,5	49,1	100	24,2	53,4	100	...
скот и птицу	7,7	40,4	100	7,6	64,5	100	...
молоко	12,5	20,5	100	9,9	46,5	100	...
Уровень товарности, %:							
зерна	25,1	76,0	49,7	25,3	73,2	49,9	56,9
скота и птицы	29,1	84,3	55,1	28,5	89,5	78,9	103,4
молока	25,6	72,8	31,8	26,1	76,1	64,1	81,8
Объем реализации на одно хозяйство, т:							
зерна	14	41	23	125	287	184	943
скота и птицы	0,5	1,4	0,6	3,5	13,0	8,7	52,3
молока	1,5	7,0	1,6	20,5	105,7	51,4	398,7
Цена реализации 1 ц, руб.:							
зерна	191	188	188	165	157	158	126
скота и птицы	1848	1948	1942	1481	1507	1506	1270*
молока	389	401	400	276	316	314	291*

* Без продукции переработки.

* Без продукции переработки.

мелких хозяйств, находящих свои ниши на рынке, выше, причем по мере роста товарности цены на продукцию животноводства становятся более высокими.

По сравнению с развитыми странами уровень концентрации и специализации остается очень низким. Так, в 15 странах ЕС в 1997 г. молочное стадо содержалось лишь в 12,6% всех ферм, при этом в 1,6% ферм с поголовьем 50 коров и более находилось 43,6% всех коров. При средней численности на ферму 86 коров и надое 6000 кг на одну корову объем производства на ферму составлял свыше 500 т, что почти в 4 раза больше, чем на крупных высокотоварных фермах России, и в 50 раз – в высокотоварных типичных хозяйствах.

Фермерские хозяйства развитых стран, прошедшие длинный эволюционный путь развития, в рыночных условиях отличаются от ферм России уровнем интенсификации производства в целом, его организацией, применением современных технологий, высокой квалификацией, мотивацией и качеством труда владельцев и работников ферм, высокой государственной поддержкой, работой в условиях развитой кооперации, сетью дорог, рыночной инфраструктурой, финансовой сферой и т.д. Все фермы, независимо от их характера (основные и подсобные, крупные и мелкие, многоотраслевые и глубокоспециализированные и т.п.), вынуждены добиваться высоких экономических результатов, в противном случае они разоряются, продаются, причем их земли, особенно в Западной Европе при дефиците пашни, отходят к другим фермам.

В рыночных условиях идут непрерывные процессы интенсификации, специализации, концентрации производства, дифференциации ферм. Так, например, в США даже за короткие промежутки времени происходят существенные изменения в их составе (табл. 5.24).

Таблица 5.24

Размер и структура фермерских хозяйств США в 1997 г.

Показатель	Экономические классы ферм по объему реализации продукции, тыс. долл.				Всего
	1,0–9,9	10,0–99,9	100,0–249,9	250,0 и более	
Число ферм, тыс.	1030	679	207	142	2058
Средний размер фермы, га	40	201	455	842	191
Изменение числа ферм за 1995–1997 гг., %	+1,7	–6,5	–3,2	+18,6	–0,7
В процентах к общему итогу:					
число ферм	50,1	33,0	10,0	6,9	100
земельная площадь	10,7	34,8	24,0	30,5	100
объем реализации	2,7	19,0	25,5	52,8	100
Производительность 1 га земли в процентах к среднему уровню	25	55	106	173	100

При общем сокращении числа ферм только за два года на 0,7% резко возросло число крупнейших ферм за счет уменьшения средних по объему производства и реализации продукции. В это же время увеличилось число самых мелких ферм, которые из производящих товарную продукцию превращаются в подсобные, места отдыха и проживания населения вне городов.

Почти 80% товарной продукции сельского хозяйства США дают 16,9% крупных ферм, где продуктивность земли выше, чем на мелких фермах, в 4–7 раз. В 1994 г. на два высших класса ферм приходилось 76% валового дохода и 83% чистого дохода всех ферм, 70% ферм с объемом реализации до 40 тыс. долл. не имели чистого дохода, а в двух высших группах его отношение к общим издержкам составило 38%.

В Германии 43% ферм приходится на основные, дающие 90% товарной продукции, и 57% на подсобные. Все эти предприятия имеют высокие экономические показатели, но несомненное преимущество сохраняется за крупными фермами. Для оценки экономической деятельности ферм разных типов и групп, как отмечалось в главе 2, ведется выборочное обследование специально отобранных хозяйств на основе данных бухгалтерского отчета и составления годового отчета. Некоторые результаты обследования за 1999/2000 хозяйственный год представлены в табл. 5.25.

Итоги деятельности ферм по годам устойчивые и за последний год отражают типичные уровни. Группировка ферм проведена по величине StBE на одну ферму: мелкие 15–50 тыс. DEM, средние от 50 до 100 тыс. и крупные 100 тыс. DEM и более. Подсобные предприятия обследовались только с размером StBE 5 тыс. DEM и более, а мелкие не изучались.

Как видно, все фермы имеют высокие качественные показатели: урожайность зерновых 58–70 ц, надой на корову 5500–6700 кг. У подсобных предприятий, имеющих меньшие размеры, практически все показатели ниже. По основным предприятиям сильное влияние на результаты деятельности оказывают их размеры. Крупные предприятия имеют площадь сельскохозяйственных угодий в 3,2 раза больше (76% из них арендованы), число работников в 1,5 раза (из них 1/4 – наемные), стандартный доход в 4,3 раза, а выручка от реализации продукции сельского хозяйства выше в 3,6 раза. Важнейший показатель эффективности производства – прибыль на одного условного работника на крупных фермах больше в 2,1 раза.

Таблица 5.25

Показатели деятельности сельскохозяйственных
предприятий Германии разного размера

Показатель	Основные				Подсоб- ные – всего*
	мел- кие	сред- ние	крупные	всего	
Удельный вес обследо- ванных предприятий к итогу, %	39,7	34,7	25,6	100	100
Приходится на одну ферму:					
Используемая площадь сельскохозяйственных угодий, га	30,3	50,3	97,2	54,3	23,7
в том числе арендованная	13,8	27,9	65,4	31,9	...
Число условных работни- ков, чел.	1,4	1,6	2,2	1,7	0,8
из них наемных	0,0	0,1	0,6	0,3	0,0
Стандартный доход, тыс. DEM	35,0	71,5	152,2	77,6	20,8
Приходится на одного работника:					
Площадей сельскохозяйст- венных угодий, га	21,2	30,9	45,3	31,9	28,9
Материальных затрат, тыс. DEM	39,5	72,5	108,8	73,1	57,1
Амортизации, тыс. DEM	14,4	21,7	27,0	20,9	20,1
Животных, условных голов	30,5	53,4	68,6	50,0	36,6
Выручки, тыс. DEM	84,0	140,8	199,9	139,8	95,7
Прочих хозяйственных доходов, тыс. DEM	31,4	42,6	58,3	43,9	42,2
Прибыли, тыс. DEM	29,4	39,8	61,9	42,0	13,1
Удельный вес пашни в сельскохозяйственных угодьях, %	53,8	63,1	76,9	67,4	69,0
Урожайность зерновых, ц с 1 га	58,9	64,8	70,1	66,7	61,1
Надой на одну корову, ц	54,5	62,2	67,2	61,6	55,9

* 5000 DEM StBE и более.

Надо иметь в виду, что один условный работник – это трудо-
способный работник, отработавший за год 2100 ч, подростки и
престарелые (старше 65 лет) переводятся в условные с коэффи-
циентами 0,5 и 0,3. В развитых странах самым дорогим ресурсом
производства является рабочая сила, поэтому первоочередная

задача ферм – рост производительности труда на основе повы-
шения механизации, вооруженности труда, совершенствования
технологий и всего производства. Нормативная заработная
плата с отчислениями наемного работника и приравненного к
ним владельца – руководителя фермы в Западной Германии в
1999/2000 г. установлена в сельском хозяйстве и виноградарстве
44,6 тыс. DEM в год, садоводстве – 56,3 тыс., работника-мужчи-
ны – соответственно 38,6 и 48,5 тыс., а женщины – 31,9 и 36,8 тыс.
DEM. В новых Землях норматив оплаты на 14% ниже.

Главным фактором различий между предприятиями разного
размера является обеспеченность и вооруженность работников
всеми основными ресурсами – землей, основными фондами, о чем
свидетельствуют суммы амортизации, поголовьем животных,
оборотными средствами. Наряду с этим в крупных предприя-
тиях, судя по удельному весу пашни, лучше качество земель. Наи-
большие различия между крупными и мелкими фермами имеют-
ся по применению оборотных средств и услуг (материальные зат-
раты) – в 2,75 раза. Площадь земли на работника различается в
2,14 раза, численность животных – в 2,25 и амортизация – в 1,88
раза. Во взаимодействии эти факторы обеспечивают рост выруч-
ки от реализации сельского хозяйства в 2,38 раза, повышение про-
дуктивности земли и животных, а в итоге – снижение издержек
на единицу продукции и рост эффективности. На мелких фермах
со стандартным доходом от 15 до 20 тыс. DEM убыточность зат-
рат составляет 17%, от 40 до 50 тыс. – 9%, средней группе – 2–5%,
а на фермах с доходом 100–150 тыс. DEM получают 2,5% прибы-
ли и с доходом свыше 150 тыс. – 6,8%.

В составе материальных затрат западных ферм, в отличие от
российских хозяйств, преобладают средства, обеспечивающие
высокую продуктивность земли и животных (табл. 5.26).

В Германии при более благоприятных природных условиях еже-
годно применяется минеральных удобрений на сумму 3 млрд DEM
(примерно 180 кг д.в. на 1 га сельскохозяйственных угодий, или
260 кг на 1 га пашни), а также на 2,2 млрд DEM средств защиты
растений (рост объема за 1995–2000 гг. составил 39%). Крупные фер-
мы применяют удобрений на 1 га сельскохозяйственных угодий на
343 DEM, что на 52,4% больше, чем мелкие, и на 22,2% средние фер-
мы. Подсобные фермы применяют удобрений на 275 DEM.

В последние годы многие фермы на Западе стали вести эко-
логически чистое производство без применения в больших объе-

Таблица 5.26

Структура материальных затрат в 1999 г.
(в % к итогу)

Вид затрат	Крестьянские (фермерские) хозяйства России	Фермы Германии	Разность, +, -
Семена и посадочный материал	24,1	3,3	-20,8
Корма – всего	9,4	43,1	33,7
в том числе промышленного производства	2,3	18,5	16,2
Минеральные удобрения	6,7	6,3	-0,4
Средства защиты растений	0,0	4,6	4,6
Энергоносители и топливо	35,8	9,7	-26,1
Остальные виды	24,0	33,0	9,0
Итого	100	100	0

мах промышленных удобрений и кормов. В России крестьянские (фермерские) хозяйства ведут тоже, по существу, экологически чистое земледелие, но в силу комплекса факторов, в том числе и отсутствия государственной поддержки, его уровень существенно ниже. Об эффективности экологического земледелия можно судить по данным специального исследования в Германии на примере предприятий – аналогов, сравнимых по основным экономическим параметрам и природным условиям (табл. 5.27).

Высокий уровень ведения производства и плотности животных позволяет получать без применения минеральных удобрений 35 ц зерна с 1 га и надои 50 ц на одну корову. Равные в итоге доходы на одного работника достигнуты за счет высоких цен реализации экологически чистой продукции, а также государственных целевых субсидий и премий.

В Германии величина дотаций, субсидий и компенсаций затрат фермерским хозяйствам играет, как уже отмечалось выше, решающую роль в формировании валового дохода и прибыли фермеров. Их сумма составляет около 520 DEM в год в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, а на одного условного работника около 20 тыс. Как видно из табл. 5.27, эти дотации, субсидии, компенсации и премии составили в контрольной (сравнимой) группе 20,5 тыс. DEM на работника, а на фермах с экологическим земледелием – 32,5 тыс., или 91% всей прибыли. В целом в

Таблица 5.27

**Сравнительная характеристика предприятий
экологического земледелия в Германии в 1999/2000 г.**

Показатель	Экологическое земледелие	Сравнимая группа
Число предприятий	150	373
На одно предприятие:		
площадь сельскохозяйственных угодий, га	60,2	60,1
число работников	1,9	1,6
сравнительная стоимость, тыс. DEM	72,1	71,5
На 1 га сельскохозяйственных угодий:		
Затраты, DEM:		
удобрений	15	149
средства защиты растений	2	93
корма	183	488
Плотность животных, условных голов	0,81	1,39
Выручка от продуктов сельского хозяйства, DEM	2382	3717
Урожайность пшеницы, ц/га	35,0	67,0
Надой на одну корову, ц	50,2	64,0
Цена 1 ц, DEM:		
пшеницы	59,9	22,6
картофеля	57,4	16,5
молока	67,6	60,0
Прибыль на одного условного работника, тыс. DEM	35,7	39,0

развитых странах производство на фермерских хозяйствах без государственной поддержки оказалось бы убыточным, что привело бы к резкому снижению доходов и уровня жизни фермеров по сравнению с другими группами населения.

В России государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств осуществляется в незначительных размерах. При обследовании в 2000 г. главы хозяйств отметили наличие поддержки в форме дотаций, сдерживания цен на энергетические ресурсы, получения льготных кредитов и поставки техники по лизингу лишь в 7–15 случаях из 100. Свыше 61% респондентов считают, что одним из ограничивающих развитие производства факторов является неэффективная государственная поддержка товаропроизводителей, 73% – недостаток денежных средств и 58% – диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Важными факторами деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств являются квалификация и занятость их работников. На мелких типичных фермах 53% руководителей имеют высшее и среднее специальное образование, а на крупных – 73%, что положительно сказывается на результатах их деятельности. О влиянии уровня квалификации на результаты деятельности ферм можно судить по данным Германии, поскольку по России таких данных нет (табл. 5.28).

Таблица 5.28

**Результаты деятельности основных предприятий Германии
при разном уровне образования их владельцев**

Уровень образования владельца	На одно предприятие			Прибыль на одного условного работника, тыс. DEM	Рентабельность оборота, %
	площадь сельскохозяйственных угодий, га	сравнительная стоимость ферм, тыс. DEM	прибыль, тыс. DEM		
I. Без сельскохозяйственного образования	47,3	65	49,3	35,3	-4,6
II. Вспомогательный экзамен	48,3	63	54,9	37,8	-3,0
III. Экзамен мастера, инженер, университетское	66,7	103	73,8	51,0	2,2
III. В процентах к I	141	158	150	183	+6,8

Как видно из табл. 5.28, при высокой квалификации фермеров результаты их деятельности улучшаются в 1,4–1,8 раза, что указывает на необходимость специальной подготовки и непрерывного повышения квалификации.

В России занятость работников крестьянских (фермерских) хозяйств очень низкая. По данным обследования, в типичных хозяйствах в 1999 г. отработано одним работником 140 чел.-дн., а наемным, по существу поденщиком, – 37 дней. В то же время другими видами несельскохозяйственной деятельности занимаются в целом лишь 1/3 мелких хозяйств.

В крупных хозяйствах занятость членов хозяйств и их семей выше – 177 чел.-дн., но использование рабочего времени года из-за неразвитости животноводства и других видов деятельности остается низким (79% хозяйств), что влияет на доходы, накопления хозяйств и снижает возможности расширения производства, повышения его интенсификации и эффективности. Наемные работники отрабатывают здесь 158 дней за год, многие из них работают на постоянной основе, что положительно. Но общая их занятость и доходы остаются низкими, учитывая, что оплата за один человеко-день в крупных хозяйствах вместе с отчислениями составляет всего 60 руб. (в мелких – 80, а на предприятиях – 34 руб.).

В России продолжаются дискуссии о сравнительной эффективности фермерских хозяйств и предприятий. Выше было показано, что большинство показателей фермерских хозяйств, кроме валового дохода на одного работника, хуже. Однако их развитие, как и деятельность крупных предприятий, происходит в неблагоприятных условиях кризиса, диспаритетных цен, отсутствия инфраструктуры рынка, становления новых форм хозяйствования, низкой покупательной способности населения, высокой доли импорта, засилья чиновников и криминализации отношений и т.д., что не позволяет проявиться достоинствам той или иной формы. О преимуществе отдельных форм предприятий можно судить по данным Германии, где преобразования в новых Землях идут с 1989 г. при сравнительно благоприятных экономических и социальных условиях. Десятилетний опыт показал, что основной формой предприятий здесь остались крупные предприятия (юридические лица) в виде кооперативов, акционерных и других обществ, товариществ и т.п. В их пользовании в 1999 г. находилось 53,7% земель, в товариществах, основанных на гражданском праве, 22,8, а остальные 23,5% в фермерских хозяйствах. Результаты деятельности разных форм предприятий в новых Землях Германии неоднократно сопоставлялись по комплексу признаков. Одними из важнейших показателей считаются прибыль и зарплата наемных рабочих на одного работника. Их сравнение позволило некоторым экономистам сделать вывод о более высокой эффективности единоличных предпринимателей – фермеров и их товариществ в отличие от крупных предприятий – юридических лиц (табл. 5.29).

Таблица 5.29

Показатели сравнительной эффективности разных форм хозяйств
в новых Землях Германии, 1994/95 г.

Показатель	Новые Земли			Фермеры Западной Германии
	фермеры	товари- щества	юриди- ческие лица	
Число обследованных хозяйств	729	137	301	7543
На одного работника, тыс. DEM:				
1. Прибыль и зарплата наемных работников	41,3	55,5	34,9	32,1
2. Государственные дотации, компенсации, премии и т.п.	50,5	51,8	25,3	14,1
3. Разность п. 1– п. 2	–9,2	3,7	7,6	18,0
4. Прибыль и зарплата на одного работника в животно-водческих хозяйствах, тыс. DEM	30,7	39,6	34,1	31,0
5. Плотность животных на 100 га сельскохозяйственных угодий, условных голов	29,2	31,6	65,6	154,7

Если же учесть государственные дотации, то картина становится иной. К тому же у фермеров и товариществ слабо развито животноводство, эффективность ведения которого и государственная поддержка ниже, чем растениеводства. Эффективность юридических лиц и товариществ в новых Землях растет быстрыми темпами, о чем можно судить по последним данным за 1999/2000 хозяйственный год (табл. 5.30).

За период с 1995 по 2000 г. число занятых работников на крупных предприятиях уменьшилось с 46 до 32 человек, нагрузка земельной площади на одного работника возросла на 24,5%, а прибыль и зарплата на 28,4% по сравнению с 21,1% прироста по всем фермерским хозяйствам Германии (фермы новых Земель не выделялись). Для новых Земель характерна более низкая в целом интенсивность производства за счет меньшего развития животноводства, но освоение современных технологий и методов организации и стимулирования труда, специализация на пользующихся спросом продуктах позволили им достигнуть высоких каче-

Таблица 5.30

Показатели сельскохозяйственных предприятий Германии
по правовым формам, 1990/2000 гг.

Показатель	Фер- мерские хозяй- ства (основ- ные)	Товарищества		Юриди- ческие лица новых Земель
		Запад- ная Гер- мания	новые Земли	
Размеры одного предприятия:				
площадь используемых сельскохозяйственных угодий, га	54,3	67,9	388,7	1488,3
число работников, чел.	1,7	2,3	5,1	32,3
На 100 га угодий:				
стоимость имущества – всего, тыс. DEM	2416	1560	308	616
численность животных, условных голов	155,4	146,8	37,8	76,1
материальные затраты, тыс. DEM	226,5	243,6	105,9	145,1
На одного работника:				
прибыль и зарплата наемных работников, тыс. DEM	40,2	49,0	91,5	43,8
Рентабельность оборота, %	–1,0	2,3	9,0	1,2
Урожайность зерновых, ц/га	66,7	69,3	65,8	60,5
Надой на одну корову, ц	61,6	61,2	59,2	...

ственных показателей в растениеводстве и животноводстве и успешно конкурировать с высокоинтенсивными фермерскими хозяйствами Западной Германии. Наиболее эффективными по всей стране становятся товарищества, основанные на гражданском праве, которые быстро распространяются и в Западной Германии. Это направление кооперации наряду с интенсификацией, специализацией, химизацией, механизацией и организацией производства показывает российским крестьянам возможный путь повышения эффективности их деятельности. Но при этом надо иметь в виду низкую фондовооруженность и производительность труда, дефицит ресурсов, а также отсутствие государственной поддержки в России, необходимость длительного времени для воспитания нового поколения кадров и освоения современных тех-

нологий и организации производства. При существующих же условиях лишь небольшая часть крестьянских (фермерских) хозяйств России превратится в ближайшие годы в высокоэффективные, крупнотоварные и конкурентоспособные фермы.

5.4. Хозяйства населения

Хозяйства населения, как уже отмечалось выше, занимают ведущее место в производстве продукции сельского хозяйства России. В среднем за 1999–2000 гг. на них приходилось 55,0% всей продукции. В 1999 г. удельный вес хозяйств населения в валовой продукции сельского хозяйства лишь в 21% республик, краев и областей России был в пределах 50%, в 25% – от 50 до 60, в 34% – от 60 до 70 и в 20% – свыше 75%.

Основное место в составе хозяйств населения принадлежит личным подсобным хозяйствам (ЛПХ), ведущим приусадебное сельскохозяйственное производство с использованием семейного труда и принадлежащей им на основе собственности, бессрочно наследуемого пользования и аренды земли. Главы этих хозяйств имеют, как правило, основное занятие на предприятиях, в организациях и учреждениях и участвуют в деятельности ЛПХ в порядке вторичной, дополнительной занятости. Некоторые трудоспособные члены семей полностью заняты ведением домашнего и личного подсобного хозяйства, а подростки и престарелые – частично.

Наличие личного подсобного хозяйства в России исторически обусловлено низкой общей производительностью общественного труда, тем, что работа в крупном сельскохозяйственном производстве, ведущемся экстенсивно в неблагоприятных в целом природно-экономических условиях, не обеспечивала прожиточного минимума и воспроизводства сельского населения. Особенно это касалось колхозов, распределявших низкие доходы по остаточному принципу и ориентированных на удовлетворение в первую очередь государственных потребностей. Надо иметь в виду, что до 1965 г. в стране не было гарантированной денежной оплаты труда колхозников и их пенсионного обеспечения. Из-за низких доходов личное подсобное хозяйство вели также работники совхозов, другие сельские жители, многие жители городов, имевшие служебные наделы и приусадебные участки.

Наряду с ЛПХ получили развитие коллективное садоводство и огородничество городских жителей, дававшие дополнительный источник продукции, поскольку крупное сельскохозяйственное производство не обеспечивало потребности городов в свежих овощах и фруктах по доступным ценам с учетом низких денежных доходов городского населения.

По мере укрепления крупного сельскохозяйственного производства и роста доходов населения роль хозяйств населения снижалась. Удельный вес его продукции сократился с 31,4% в 1970 г. и 29,0% в 1980 г. до 23,1% в 1985 г. Но прекращение с 1986 г. государственного регулирования цен на картофель, овощи, плоды и ягоды, их существенное повышение стимулировали расширение хозяйств населения. Только за период с 1985 по 1990 г. число семей, имеющих участки в коллективных садах и огородах, возросло с 8,9 до 13,6 млн, или на 52,8%, площадь используемых ими земель – на 357 тыс. га (59,9%). Число семей, имеющих приусадебные участки, также увеличилось на 0,6 млн при сохранении среднего размера участка 0,2 га. Удельный вес продукции населения возрос к 1990 г. до 26,3%.

Либерализация цен в России в 1992 г., ориентация на преобразование крупных сельскохозяйственных предприятий, снятие ограничений на развитие личных подсобных и других хозяйств населения, а главное – снижение уровня реальных доходов и покупательной способности основной массы городского и сельского населения, стимулировали расширение деятельности населения по самообеспечению продуктами питания (табл. 5.31).

Численность личных подсобных хозяйств достигла максимума в 1993 г., членов садоводческих кооперативов – в 1996 г., после чего началось их уменьшение, особенно заметное в 1998–1999 гг. Площадь используемых земель хозяйствами населения в личных подсобных хозяйствах сократилась в 1999 до 6,1 млн га, а в объединениях граждан стабилизировалась. Продолжалось лишь расширение площадей животноводческих кооперативов, индивидуального животноводства и жилищного строительства, прочих форм землепользования – с 1,6 млн га в 1993 г., 2,6 млн га в 1996 г. до 4,8 млн га в 1999 г.

В целом площадь земель в пользовании граждан продолжала расширяться до 1999 г. Наряду с этим в 1991 г. в ведение городских, поселковых и сельских органов власти было передано около 30 млн га земель, в том числе 18 млн га сельскохозяйственных

Таблица 5.31

**Динамика численности и земельной площади хозяйств
населения России**

	1990	1993	1996	1998	1999
Число семей, млн:					
имеющих приусадебные участки	16,3	16,6	16,3	16,0	15,5
занятых коллективным и индивидуальным:					
садоводством	8,5	14,3	15,1	14,5	14,1
огородничеством	5,1	8,2	7,0	5,1	5,1
Площадь земли:					
личных подсобных хозяйств, тыс. га	3250	5810	5805	6433	6137
коллективных и индивидуальных, тыс. га:					
садов	576	1167	1267	1260	1262
огородов	379	654	576	447	437
Всего в пользовании граждан, млн га	4,2	9,2	10,7	12,9	13,2
из них сельскохозяйственные угодья	3,9	8,8	9,9	10,5	11,9

угодий для использования их населением. За счет этих земель расширяется землепользование крестьянских (фермерских) хозяйств и населения.

В 2000 г. в хозяйствах населения было сосредоточено производство 92,4% картофеля, 77,9% овощей, 3/4 плодов и ягод, 57,4% продукции скота и птицы, 50,5% молока, 28,8% яиц, около 90% меда.

По традиции считается, что личные подсобные хозяйства сельского населения – это хозяйства работников крупных сельскохозяйственных предприятий. Однако сейчас это не так. В 1999–2000 гг. из общей численности занятого сельского населения 14,1 млн человек в сельском и лесном хозяйстве было занято всего 5,7 млн. Следовательно, не менее 10 млн ЛПХ принадлежат работникам, основным занятием которых является работа в других отраслях экономики. Лишь часть ЛПХ имеют возможность для получения кормов в порядке оплаты труда и по льготным ценам из крупных сельскохозяйственных предприятий. Хозяйства пенсионеров получают продукцию за земельные доли, передан-

ные предприятиям, а остальные вынуждены заниматься, хотя бы частично, кормопроизводством. В связи с этим одновременно с расширением землепользования населения изменилась его структура, увеличились площади сенокосов и пастбищ, значительно сократился удельный вес пашни. Доля многолетних насаждений сократилась в личных подсобных хозяйствах населения, но в целом из-за расширения садоводческих объединений осталась на уровне около 11% (табл. 5.32).

Таблица 5.32

**Структура сельскохозяйственных угодий хозяйств
населения России**
(% к итогу)

Вид угодий	1990	1993	1996	1998	1999
Личные подсобные хозяйства:					
пашня	79	63	66	63	67
кормовые угодья	10	30	31	34	30
Садово-огородные объединения населения:					
пашня	44	33	35	33	33
кормовые угодья	–	–	–	–	–
Прочие землепользователи:					
пашня	–	0	15	10	17
кормовые угодья	–	100	85	86	83
Всего в пользовании граждан:					
пашня	79	45	45	42	41
кормовые угодья	10	39	40	46	48

Наряду с изменением размера и структуры землепользования за последнее десятилетие существенно другими стали также экономико-технологические условия ведения хозяйств населения. Размеры землепользования личных подсобных хозяйств за 1990–2000 гг. удвоились – с 0,20 до 0,40 га на одну семью. Но обеспеченность трудовыми ресурсами малочисленных семей (по последнему обследованию 1994 г. – менее трех человек на семью) снизилась, уменьшились возможности оказания материальной помощи своим работникам и другим жителям села со стороны ослабленных крупных и средних сельскохозяйственных предприятий. Резко возросли цены на удобрения, корма, горючее, электроэнергию, транспортные и другие услуги, разрушена система потребительской кооперации и пока не созданы другие кооперативные объединения, слабо применяется малогабаритная техника.

В результате действия комплекса как положительных, так и негативных факторов продуктивность хозяйств населения росла медленно, а на единицу площади сельскохозяйственных угодий снижалась (табл. 5.33).

Таблица 5.33

**Динамика производства продукции сельского хозяйства
и площади используемых земель хозяйств населения России**
(% к 1990 г.)

Показатель	1993	1996	1998	1999
Площадь:				
сельскохозяйственных угодий	226	254	269	305
пашни и многолетних насаждений	150	164	158	172
Валовая продукция в постоянных ценах:				
растениеводства	160	187	169	176
животноводства	106	93	91	92
сельского хозяйства	121	119	112	115
Выход продукции на 1 га сельскохозяйственных угодий:				
растениеводства	71	74	63	58
сельского хозяйства	54	47	42	38
Выход продукции растениеводства на 1 га пашни и многолетних насаждений	107	114	107	102

Производство валовой продукции хозяйств населения росло медленнее площади угодий и продуктивность земли существенно снизилась. Продукция растениеводства увеличилась пропорционально площади наиболее продуктивных видов угодий – пашни и многолетних насаждений, на 1 га которых в 1990 г. приходилось 0,11 га кормовых угодий, а в 1999 г. – 0,92 га. Объемы производства продукции животноводства сокращались и после некоторого увеличения в 1999–2000 гг. составили всего 93% к уровню 1990 г. и 88% к 1993 г., когда был достигнут максимум производства. В целом продукция сельского хозяйства по отношению к 1990 г. составила 120,5%, а к 1993 г. – 99,8%. Наиболее быстро росло производство овощей – за 1990–1999 гг. в 3 раза. При снижении продуктивности земли хозяйств населения в ди-

намике ее уровень остается более высоким по сравнению с крупными предприятиями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Это обусловлено в первую очередь другой структурой посевных площадей и сельскохозяйственных угодий, а также тем, что наряду с закрепленными за ними землями хозяйства населения используют земли крупных предприятий и местных органов власти. В 1999 г. выход продукции сельского хозяйства составил на 1 га 29,1 тыс. руб., что в 19,3 раза больше, чем на предприятиях. При учете сельскохозяйственных угодий местных органов власти выход снижается до 15,5 тыс. руб., в том числе продукции растениеводства – до 8,5 тыс. руб. Основные различия связаны со структурой посевной площади этих категорий хозяйств (табл. 5.34).

Таблица 5.34

**Структура и продуктивность посевов по группам культур
в России в 1999 г.**

Группа культур	Структура посевов, %		Продуктивность 1 га посевов, тыс. руб.*	
	предприятия	хозяйства населения	предприятия	хозяйства населения
Зерновые и зернобобовые	54,3	7,1	1,5	2,0
Картофель	0,3	63,9	29,3	30,1
Овощи и бахчевые	0,3	14,0	21,6	35,9
Технические культуры	8,1	1,5	2,7	2,7
Кормовые культуры	37,0	13,5	1,0	1,3
Итого	100	100	1,6	24,6

* В фактических ценах предприятий 1999 г.

В посевах населения преобладают интенсивные и высокопродуктивные картофель и овощи, а на предприятиях – низкопродуктивные зерновые, кормовые и технические культуры. Средняя продуктивность 1 га посевов у населения выше в 15,4 раза, в том числе за счет структуры посевов в 13,8 раза и продуктивности культур в 1,12 раза.

Урожайность картофеля и овощей в хозяйствах населения выше, чем на предприятиях, соответственно за 1991–1999 гг. на 21 и 40 ц /га. Но уровень ее остается очень низким – картофеля 116 ц в 1991–1995 гг. и 106 ц в 1996–1999 гг., овощей – 153 и 152 ц. В среднем урожайность всех полевых культур в хозяйствах населения в 1999 г. была выше на 18%. Хотя пашня на приусадебных

участках окультурена в целом лучше, чем на больших массивах крупных предприятий, но технологии здесь примитивны, севооборотов нет и очень мало применяется удобрений. В середине 90-х годов лишь 39% всех подсобных хозяйств имели коров, 44% крупный рогатый скот и 30% свиней, а 42% вообще не имели никаких животных и, следовательно, не могли применять органические удобрения. В среднем на одно личное подсобное хозяйство приходится около одной условной головы животных. В последние годы значительно уменьшились и возможности крупных предприятий по обеспечению органическими удобрениями, так как за 10 лет поголовье крупного рогатого скота сокращено у них на 30,7 млн голов, или 65%, свиней – на 73%, овец и коз – на 89%. Уменьшилась продажа молодняка и кормов населению.

Поголовье животных в хозяйствах населения увеличилось, но значительно в меньшей степени, чем площадь земельных угодий (табл. 5.35).

Таблица 5.35

**Численность поголовья и производство продукции животноводства
в хозяйствах населения России**

Вид животных и продукция	1990	1993	1996	1998	1999
Поголовье на конец года, тыс. голов:					
коров	5235	6772	6483	5979	5964
молодняка крупного рогатого скота	4631	5255	3418	3940	4101
свиней	7076	7929	7246	7393	7834
овец и коз	16094	16888	11940	9290	9113
птицы, млн голов	195	185	151	139	136
лошадей	274	548	799	820	811
Произведено:					
молока, млн т	13,3	16,1	16,3	16,0	16,0
яиц, млрд шт.	10,3	10,9	9,9	9,9	9,8
шерсти, тыс. т	56	56	35	26	23
меда, тыс. т	32	41	39	44	45
Скот и птица в живом весе, тыс. т:					
выращено	4862	4789	3885	3783	3872
реализовано на убой	3783	4606	4418	4266	4052

После достижения максимальной численности в 1993 г. началось существенное сокращение поголовья практически всех видов, о чем свидетельствует также превышение реализации скота

и птицы на убой по сравнению с продукцией выращивания. В 1999–2000 гг. в связи с повышением спроса на отечественную мясную продукцию было увеличено поголовье молодняка крупного рогатого скота до 4208 тыс. голов к началу 2001 г. и свиней до 7525 тыс. голов. Поголовье коров и птицы постепенно сокращается, а объемы производства молока, мяса и яиц стабилизируются. За 10 лет утроено поголовье лошадей в связи с общим падением обеспеченности сельского хозяйства тракторами, автомобилями и другой техникой.

Развитие животноводства сдерживается отсутствием поголовья, помещений и резервов труда, недостатком кормов и высокими ценами на них и другие ресурсы. Хозяйства населения потребляют значительную часть кормов, производимых на крупных предприятиях. В 2000 г. они выдали своим работникам в счет оплаты труда 1,8 млн т зерна и продуктов его переработки, продали по льготным ценам 5,2 млн т (около половины потребляемых в хозяйствах) концентрированных кормов.

Выход продукции животноводства в текущих ценах на единицу кормов в хозяйствах был почти в два раза выше, чем на крупных предприятиях, но в динамике он снижался. К 1996 г. общее потребление кормов в хозяйствах населения возросло, по данным официальной статистики, на 28,9% (при сокращении на предприятиях на 52,4%), а объем продукции животноводства уменьшился на 7,3%, т.е. окупаемость кормов упала на 39%.

Продуктивность животных в хозяйствах населения относительно выше, чем на предприятиях. Так, надой на одну корову в среднем за 1995–1999 гг. у них был выше на 18%, чем на предприятиях, но уровень его оставался весьма низким – в среднем 2487 кг и 2615 кг в 1999 г. Затраты кормов на 1 ц молока в последние годы были по учетным данным меньше на 1/3.

Обобщающего показателя экономической эффективности сельского хозяйства населения, ведущегося в основном для потребительских целей, получить в рыночных условиях не представляется возможным. Об эффективности необходимо судить по комплексу признаков – использованию ресурсов, их затратам, производительности труда. Использование земли и животных в хозяйствах населения, несомненно, лучше, но их продуктивность выше по сравнению с предприятиями всего на 20% и не соответствует современным возможностям и потребностям конкурентоспособного производства.

В интересах системы национального счетоводства органы статистики России стали вести учет материальных затрат (промежуточного потребления) на производство продукции сельского хозяйства в целом и по категориям хозяйств. Это позволяет оценить величину материальных затрат на единицу валовой продукции в текущих ценах. В среднем за 1995–1997 гг. она составила в хозяйствах населения 30,8 руб. на 100 руб. валового выпуска по сравнению с 66,0 руб. на сельскохозяйственных предприятиях.

Если валовая продукция этих категорий хозяйств, оцененная по фактическим ценам реализации, сопоставима, то материальные затраты несравнимы, поскольку личные подсобные хозяйства сельского населения используют ресурсы крупных предприятий бесплатно или по льготным ценам. По данным ВНИИТЭУСХ, они иногда достигают 40–50% общей суммы материальных затрат. Анализ потребления кормов на одну голову животных и экспертные оценки показывают, что материальные затраты хозяйств населения могут быть занижены в целом даже на 1/3. С учетом этой поправки затраты на 100 руб. валовой продукции составили бы по хозяйствам и предприятиям соответственно 40 и 57 руб., т.е. у населения они значительно меньше.

Сельское население, денежные доходы на душу населения которого составляли в 1997–1998 гг. всего 380–400 руб. при жилищном минимуме около 900 руб., в основной своей массе не имели средств для приобретения животных, техники, кормов, удобрений, для строительства производственных помещений, дорог и т.п. Выпуск средств малой механизации и хозяйственного инвентаря из-за отсутствия платежеспособного спроса населения сократился за 1993–1997 гг. на 47–98%, продажа минеральных удобрений в мелкой расфасовке уменьшилась за 1991–1997 гг. в 78 раз, выпуск деревянных домов и срубов для сельской местности сократился за 1994–1997 гг. более чем в 2 раза. По данным обследования, в отдаленных от городов и рынков личных подсобных хозяйствах населения Нижегородской и Орловской областей нет современных средств механизации и на 30% ниже обеспеченность традиционными ручными орудиями. По материалам ВНИИЭиН, в Ростовской области тракторы и мотоблоки имеют лишь 0,9% ЛПХ, уровень механизации труда не превышает 10%. Производство продукции городскими жителями, по данным экспертных оценок, окупает лишь материальные затраты, но не труд.

Относительно низкая материало- и фондоемкость продукции хозяйств населения служит признаком экстенсивного характера производства, основанного на ручном труде. Его производительность является основным показателем народно-хозяйственной эффективности производства. Наиболее точно о затратах труда в домашних хозяйствах можно судить по результатам бюджетных обследований. Учет затрат труда сельских жителей проводился до 1993 г., когда по 10,7 тыс. домохозяйств затраты труда в личном подсобном хозяйстве достигли 1500 чел-ч на один двор, из них 2/3 в животноводстве. По нашим расчетам, с использованием также данных ВИАПИ, ВНИИЭиН и других, был сделан вывод, что в хозяйствах населения занято не менее 9 млн годовых работников. С 1999 г. Госкомстат России в рамках выборочных обследований населения по проблемам занятости организовал учет затрат труда на производство продукции сельского хозяйства в домашних хозяйствах сельского и городского населения. Выборка репрезентативна со стандартной ошибкой численности занятых 0,2–0,8%. Обследованием охватывается за год свыше 260 тыс. человек с регистрацией затрат в течение недели в феврале, мае, августе и ноябре. Было установлено, что сельскохозяйственным производством в той или иной мере занимается свыше 26 млн человек, или около 38% экономически активного населения, в том числе в домашних хозяйствах свыше 20 млн. Степень их занятости различна и более точно характеризуется затратами труда (табл. 5.36).

Основной работой в сельском и лесном хозяйстве в 2000 г. было занято 6,5 млн человек (10,5% всех занятых), а в домашних хозяйствах еще свыше 20 млн, из которых 70% – сельское население и 30% – городское. 47% не имели другого занятия, кроме работы в личных подсобных и других хозяйствах населения, из них почти 4 млн человек в возрасте 60–72 года. Численность полностью занятых работников составляет 10 млн человек (14–15% всех затрат труда в экономике), из них непосредственно производством продукции для собственного потребления – 7 млн, а с учетом неполной реализации продукции – 8–8,5 млн.

Выход продукции на одного годового работника в хозяйствах населения в 1999–2000 гг. составил 38,8 тыс. руб. по сравнению с 50 тыс. руб. на предприятиях. Однако судить о различиях в производительности труда по этим данным нельзя в силу несопоставимости продукции. Более корректным является использование

Таблица 5.36

**Затраты труда в домашних хозяйствах России
на производство продукции сельского хозяйства**

Показатель	1999	2000
Численность занятых в домашних хозяйствах – всего, тыс. чел.	20 539	20 165
из них:		
для собственного конечного потребления	15 383	15 081
для полной или частичной реализации	5 156	5 084
не имели другого доходного занятия	9 796	9 507
сельское население	14 368	14 208
городское население	6 171	5 957
Фактическое количество отработанных человеко-часов за неделю, млн	424,2	389,8
из них для собственного конечного потребления	304,8	274,9
Затраты труда в эквиваленте полной занятости (39,4 ч в неделю), тыс. чел.	10 767	9 893
Удельный вес затрат труда в домашних хозяйствах в общих затратах труда в экономике страны, %	15,5	14,0

трудового индекса производительности труда с фиксированным объемом производства. Проведенный за 1999 г. расчет затрат труда на возделывание земли и содержание животных хозяйств населения при трудоемкости 1 га и одной головы на крупных и средних предприятиях России показал, что фактические затраты труда в хозяйствах населения были больше в 3,5 раза. С учетом более высокой урожайности культур и продуктивности животных можно утверждать, что трудоемкость продукции в хозяйствах населения в среднем в три раза выше, чем на крупных и средних предприятиях, а производительность труда соответственно ниже.

Для отдельных работников и домохозяйств сравнение их производительности с крупными предприятиями не имеет экономического смысла, поскольку альтернативы использования труда населения в современных условиях нет и оно вынуждено его затрачивать в целях выживания, несмотря на величину затрат, их эффективность и сокращение свободного времени.

Реализация продукции населением ведется главным образом для получения дополнительных доходов. Уровень ее товарности остается очень низким – в 1998 г. по шести основным продуктам 14%, что меньше 1991 г. на 9%. В 1999 г. товарность картофеля составила 6,1%, зерна – 4,1, овощей – 7,1, яиц – 8,2, молока – 16,8 и скота и птицы – 23,4%.

В связи с тем что около 85% труда хозяйств населения расходуется на производство продукции для собственного потребления (и такой же удельный вес нетоварной части продукции), определяемая в системе национального счетоводства чистая добавленная стоимость (ЧДС) хозяйств населения на единицу затрат труда является экономически недостаточно обоснованной и по существу виртуальной. Рынком этот труд не признается и не может быть признан, поэтому распространение средних цен реализации товарной части продукции на нетоварный ее выпуск при расчетах ЧДС не дает обоснованной оценки доходов населения. Заложенная в рыночных ценах, сформированных при наличии платежеспособного спроса, прибыль не отделяется без рыночного обмена от оплаты труда, а потребляется населением вместе с продуктом. В итоге у хозяйств населения, как и у крестьянских (фермерских) хозяйств с натуральным производством и потреблением продукции, практически нет накоплений и они не способны обеспечить повышение интенсивности и модернизацию своего мелкого производства без перехода на рыночные отношения.

Ряд экономистов, оценивая итоги развития хозяйств населения за последнее десятилетие, подчеркивают его высокую социальную эффективность в связи с устойчивостью производства в этой категории хозяйств, а также стабилизацией социального положения в стране. Однако нельзя не учитывать и большие отрицательные последствия в сельском хозяйстве и экономике в целом – разрушение крупного производства, потерю работы и квалификации, безработицу, снижение уровня жизни, депопуляцию сельского и в значительной мере городского населения, возврат к примитивным формам производства за счет вторичной занятости населения, разрушение социальной сферы, утрату ориентиров и уверенности в будущем и т.п.

Такое производство может существовать только вне рынка, разрушая рынок сельскохозяйственной продукции в целом, сдерживая развитие крупного товарного производства и мешая уста-

новлению паритетных отношений между сельским хозяйством и другими отраслями АПК. В перспективе мелкое производство хозяйств населения будет сокращаться по мере роста денежных доходов городского и сельского населения, а также увеличения крупнотоварного конкурентоспособного отечественного производства. Тенденция сокращения этой категории хозяйств уже наметилась в 1999–2000 гг. и по мере развития экономики страны и вовлечения населения в более доходное рыночное производство будет усиливаться. Это убедительно подтверждает и опыт развитых стран, в которых вторичная занятость в сельском хозяйстве экономически неэффективна.

При общей бесперспективности данного сектора производства сегодня он нуждается во всесторонней поддержке со стороны государства, местных органов власти, крупных сельскохозяйственных и других предприятий и организаций. С ним связано, учитывая работников и членов их семей, не менее половины населения страны, это существенный, а часто основной, источник доходов населения. Для личных подсобных хозяйств особенно актуальными являются их кооперация и налаживание экономически обоснованных отношений с крупными предприятиями, развитие кооперации в разных формах по обработке земли, содержанию животных, реализации продукции и кредитованию, расширение производства малогабаритной дешевой техники, кормов, удобрений, средств защиты растений и т.п. Учитывая низкий уровень доходов сельского населения, необходимы сохранение льготного режима налогообложения, а также реализация комплекса целевых программ по социальному обустройству села.

Для всестороннего экономико-статистического исследования состояния хозяйств населения, а также оценки перспектив их развития следует обеспечить дифференцированный подход к их изучению по территориям, социальным группам, местоположению, экономическому потенциалу, размерам производства, эффективности, характеру взаимосвязей с крупными предприятиями, степени развития кооперации и т.п. Особого внимания заслуживает изучение влияния рыночных отношений на дифференциацию личных подсобных хозяйств по уровню экономического развития, товарности и доходности. В будущем некоторые из них превратятся в крестьянские (фермерские) хозяйства, без которых невозможно эффективное использование громадных территорий России.

Для разработки эффективной аграрной политики в центре и на местах необходима типизация не только крестьянских (фермерских), но и личных подсобных и других хозяйств населения, состояние которых быстро изменяется по мере развития в стране многоукладной экономики и рыночных отношений. Основой для этого должна послужить предстоящая в 2004–2005 г. Всероссийская сельскохозяйственная перепись всех предприятий и хозяйств страны. Сейчас необходимо тщательно подготовить и апробировать программу этой переписи, чтобы успешно решать вопросы развития важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли государства.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	5
1.1. Основные понятия	5
1.2. Классификация предприятий	9
Глава 2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	15
2.1. Виды показателей	15
2.2. Показатели численности и состава предприятий	22
2.3. Показатели размеров, концентрации и централизации производства	24
2.4. Показатели специализации, интенсификации и результатов производства	32
2.5. Показатели эффективности и финансового состояния предприятий	37
Глава 3. СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	51
3.1. Государственное федеральное статистическое наблюдение	51
3.2. Сельскохозяйственные переписи и проблемы организации статистического наблюдения	59
Глава 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКО- СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ	66
4.1. Анализ динамики и выявление тенденций развития	66
4.2. Оценка структурных сдвигов	73
4.3. Сравнительный анализ предприятий	78
4.4. Статистическое изучение взаимосвязей между признаками	83
Глава 5. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	96
5.1. Общие условия деятельности предприятий	96
5.2. Крупные и средние сельскохозяйственные предприятия ..	101
5.3. Крестьянские (фермерские) хозяйства	127
5.4. Хозяйства населения	146

Научно-практическое издание

Зинченко Алексей Павлович

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Заведующая редакцией *Л.А. Табакова*

Редактор *Н.А. Кузнецова*

Младший редактор *Н.А. Федорова*

Художественный редактор *Ю.И. Артюхов*

Технический редактор *И.В. Завгородняя*

Корректор *Г.В. Хлопцева*

Компьютерная верстка *И.В. Витте*

Обложка художника *О.В. Толмачева*

ИБ № 4533

Сдано в набор 14.08.2002. Подписано в печать 03.12. 2002
Формат 60х88/16. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная

Усл.п.л. 9,8. Уч.-изд. л. 9,69

Тираж 3000 экз. Заказ 4154. «С» 244

Издательство «Финансы и статистика»

101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефоны: (095) 925-35-02, 925-47-08

Факс (095) 925-09-57

E-mail: mail@finstat.ru http://www.finstat.ru

ГУП «Великолукская городская типография»

Комитета по средствам массовой информации

Псковской области

182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12

Тел./факс: (811-53) 3-62-95

E-mail: VTL@MART.RU