

НИЗКАЯ ЦЕНА ЗЕМЛИ И РАБОЧЕЙ СИЛЫ – ПРЕПЯТСТВИЕ АГРАРНОМУ РАЗВИТИЮ

*Г.В. Долгов, к.социол.н., Н.М. Светлов, д.э.н., С.А. Кудряшов, ассистент
(РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева)*

Экономическая реформа не добилась повышения уровня эффективности производства и качества жизни сельского населения по сравнению с советским периодом. Многие предприятия фактически прекратили существование в качестве товаропроизводителей. Ныне они в лучшем случае обеспечивают лишь выживание населения окрестных сёл. Цель настоящей статьи — указать факторы, создающие препятствия развитию сельского хозяйства России, и выявить причины их возникновения.

Среди препятствий развитию рыночной системы хозяйствования на селе существенное значение имеют особенности использования в аграрном секторе российской экономики двух важнейших ресурсов — земли и рабочей силы, определяемые их сравнительно низкой ценой.

Сложившийся уровень цены земельных ресурсов определяется приносимой ими низкой земельной рентой. Так, средний уровень земельной ренты, оценённый с помощью непараметрической эконометрической модели сельскохозяйственных организаций по методике, изложенной в [7], составляет в Московской области порядка тысяч рублей с гектара для пашни и порядка десятков тысяч — с кормовых угодий (табл. 1). То, что рента с пашни, как правило, меньше ренты, приносимой непахотными сельскохозяйственными угодьями, свидетельствует о невыгодности даже того невысокого, в сравнении с развитыми странами, уровня интенсификации сельскохозяйственного производства, который достигнут ныне. Пока нет оснований считать, что резкий рост земельной ренты с пашни в 2007 г., отличавшемся благоприятными погодными условиями, говорит о долгосрочном изменении данной ситуации.

Таблица 1

Средний уровень земельной ренты с пашни и кормовых угодий Московской области, достижимый при использовании технологий наиболее успешных сельскохозяйственных организаций

Годы	Доля хозяйств, в которых сельхозугодья приносят земельную ренту, %		Средний размер земельной ренты, тыс.руб./га	
	пашня	кормовые угодья	с пашни	с кормовых угодий
2000	39,5	52,6	6,2	14,5
2001	43,4	43,4	6,2	13,0
2002	50,0	17,1	9,2	4,2
2003	31,6	82,9	2,7	8,0
2004	42,1	76,3	3,7	25,0
2005	6,6	42,1	0,2	21,6
2006	19,7	64,5	3,9	14,7
2007	38,2	11,8	26,4	8,3

Причины низкой земельной ренты кроются в природных, географических и экономических факторах.

К природным относятся суровый климат, непродолжительный тёплый период, пригодный для вегетации сельскохозяйственных растений, и снежные зимы. Эта группа факторов является иницирующей. Остальные образуют контур обратной связи, поддерживающий ренту на низком уровне. Климат предопределяет низкую плотность населения и значительный размер земельных угодий, обрабатываемых каждым сельским поселением. Эти факторы, в свою очередь, не благоприятствуют развитию сельской инфраструктуры, тормозя индустриализацию сельского хозяйства и замедляя рост ренты. Низкая рента снижает ценность земли как залога, препятствуя накоплению капитала и интенсификации производства. Известно [6], что помещичьи хозяйства в России часто разорялись именно тогда, когда пытались воспользоваться достижениями аграрной науки и техники: в условиях низкой земель-

ной ренты себестоимость получаемой продукции оказывалась выше в сравнении с произведённой по патриархальным технологиям.

Сельхозпредприятия, функционирующие в условиях низкой земельной ренты, формируют систему ведения хозяйства, компенсирующую недостатки данного положения дел и использующую её преимущества. При низкой цене земли возникают следующие особенности её применения в сельскохозяйственном производстве:

- ♦ уровень интенсивности её использования сравнительно низкий;
- ♦ мотивация к обладанию земельной собственностью низка: бремя имущественных прав на землю *сельскохозяйственного назначения* представляется юридическим и особенно физическим лицам весьма значительным на фоне выгод обладания ею;
- ♦ банкам невыгодно брать сельскохозяйственные угодья в залог;
- ♦ доля оборотного капитала в структуре активов при прочих равных условиях оказывается выше из-за недостаточных стимулов к капиталоемкому земледелию и к распространению инноваций;
- ♦ слабее стимулы к использованию удобрений и химических средств защиты растений, что создаёт предпосылки (ныне почти не используемые) к конкурентоспособному производству экологически чистой продукции при низкой урожайности за счёт высоких затрат живого труда;
- ♦ больше оптимальный размер сельхозпредприятия.

Вместо залога земли распространяется залог основного стада и незавершённого производства, возрастает значение государственной поддержки агробизнеса. Необходимость «выбивания» кредитных ресурсов и их государственных гарантий, достижения конкурентных преимуществ в борьбе за ограниченные бюджетные средства обуславливает высокую ценность личных связей, которую выявляют социологические исследования [4].

Факторами трудовой мотивации в этих условиях выступают земля и услуги по её обработке, предоставляемые сельскохозяйственной организацией

владельцам личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Имея несомненные преимущества в эффективности использования земли и труда перед крупными сельхозтоваропроизводителями, ЛПХ, однако, не содействуют преодолению препятствий аграрному развитию, связанных с этими ресурсами. Напротив, существование ЛПХ позволяет менеджерам поддерживать низкий уровень оплаты труда и привлекать труд на нерыночных условиях. Кроме того, ЛПХ являются по преимуществу низкотоварными и, как следствие, малочувствительными к ценовым сигналам. Это препятствует оптимальному использованию ресурсов, характерному для рыночной экономики, а значит, и проявлению преимуществ рыночной системы хозяйствования на селе.

Один из авторов в ходе экспертного опроса, проведённого в 2005 г. в Волгоградской области, задавал респондентам вопрос: в том случае, когда сельхозпредприятие получает достаточную прибыль, каким образом, на Ваш взгляд, тратят её руководители хозяйств? Как видно из ответов (табл. 2), руководители на вызовы рынка дают технологический ответ. Влияние человеческого фактора, как и прежде, недооценивается. Рост заработной платы не входит в число первоочередных приоритетов, занимая третью позицию среди направлений финансирования, а развитие человеческого капитала путём обучения работников не признаётся в качестве эффективной инвестиционной возможности.

Таблица 2

Мнения экспертов о способе использования прибыли
руководителями хозяйств

№ п/п	Варианты ответов	Доля ответов
1	На приобретение новой техники	97%
2	На улучшение технологии (удобрения, гербициды, семена, обработка земли)	83%
3	На повышение зарплаты работникам	63%
4	На увеличение площади обрабатываемой земли	20%
5	На увеличение натуроплаты и на расширение социальных функций	13%
6	На обучение персонала	0%

Несмотря на проводимые рыночные преобразования, материальные стимулы не вышли на первый план в формировании трудовой мотивации. Наоборот, более 2/3 работников сельхозпредприятий имеют заработную плату на уровне или ниже прожиточного минимума трудоспособного населения [3]. Другой важный индикатор перераспределения доходов – падение доли заработной платы в себестоимости продукции или валовой выручке сельхозпредприятий. По данным Росстата, в 2008 г. в структуре затрат в сельском и лесном хозяйстве на зарплату приходилось 18,3% против 19,3% в 2005 г., тогда как в странах Запада её доля достигает 50-60% [5]. Снижение ценности человеческих ресурсов в аграрном секторе оказывает обратное воздействие на экономику сельского хозяйства: низкая зарплата предопределяет экстенсивное использование рабочей силы и низкую производительность труда.

В транзитивной экономике с рыночными правилами игры для увеличения экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий необходимо значительное сокращение персонала, но при существенном падении объёма производства практически не было случаев массового увольнения работников. Типичная стратегия западных менеджеров в такой ситуации — сокращение низкоэффективного персонала → увеличение оставшим-

ся высокоэффективным работникам вознаграждения → увеличение мотивации → повышение производительности труда → увеличение экономической эффективности предприятия — почти никогда не применяется на российских сельхозпредприятиях. Руководители предпочитают «естественное» сокращение работников: выход на пенсию, переезд, увольнение по состоянию здоровья и по собственному желанию.

Между тем возможности для обновления кадрового потенциала имеются. Например, в Московской области, как показало эконометрическое исследование по методике, изложенной в [7], для сельхозорганизаций зачастую целесообразно привлекать квалифицированные и дисциплинированные кадры зарплатами, измеряемыми десятками тысяч рублей в месяц (табл. 3). Для этого требуется выполнение ряда условий:

- ♦ повсеместное распространение технологий и организационных подходов, применяемых в наиболее передовых хозяйствах;
- ♦ постепенная замена имеющихся трудовых ресурсов кадрами, обладающими высоким профессиональным уровнем и деловыми качествами, на началах равноправной конкуренции за работника на рынке труда;
- ♦ наличие платёжеспособного спроса на прибавку продукции сельскохозяйственного производства, обеспечиваемую трудом вновь принятых работников.

Данные табл. 3 согласуются с результатами В.А. Богдановского, согласно которым в настоящее время заработная плата — самый важный фактор роста производства сельхозпродукции. По его расчётам, увеличение заработной платы на 1% даёт прирост валовой сельскохозяйственной продукции на 0,53% [1].

Таблица 3

Потенциал привлечения работников сельхозорганизациями Московской области в целях использования технологий наиболее успешных хозяйств

Годы	Доля хозяйств, которым требуется привлечение работников, %	Возможная заработная плата привлекаемых работников (верхняя граница), тыс. руб./мес.
2000	84,2	25,2
2001	90,8	34,1
2002	94,7	39,9
2003	94,7	41,9
2004	97,4	46,1
2005	97,4	44,3
2006	97,4	40,4
2007	94,7	82,9

Верхняя граница возможной заработной платы не является равновесной ценой труда. Она соответствует точке кривой спроса на труд, соответствующей нынешнему объёму его привлечения, который ниже равновесного. Как следствие, наём работника в 2007 г., например, за 15 тыс. руб. в месяц *при его последующем оптимальном использовании* в сельскохозяйственном производстве обеспечил бы прибавку годовой налогооблагаемой прибыли организации-нанимателя в размере $(82,9 - 15,0) \times 12 = 814,8$ тыс. руб. Между тем менеджеры сельскохозяйственных организаций предпочитают недоиспользовать экономический потенциал остальных ресурсов сельскохозяйственного производства — земли, основного и оборотного капитала, но избегают привлекать трудовые ресурсы по ценам, сопоставимым с их потенциальной отдачей.

Структурный характер проблемы трудовых ресурсов проявляется в том, что возможность повышения эффективности сельскохозяйственного производства за счёт привлечения новых работников сочетается с наличием на сельхозпредприятиях России более 1 млн. чел. избыточной рабочей силы, фактически не задействованной в производственном процессе. Их одно-

ментное увольнение практически не осуществимо, так как приведёт к массовой безработице. Это обстоятельство сдерживает реорганизацию предприятий и оказывает давление на заработную плату в сторону снижения. Как отмечает Л.В. Бондаренко, многие сельхозпредприятия сейчас в скрытой форме выплачивают пособия по безработице [2]. В аграрном секторе экономики России возникла парадоксальная ситуация: при явном избытке сельской рабочей силы во многих регионах страны менеджерам модернизирующихся предприятий непросто найти мотивированный, компетентный персонал с достаточным уровнем знаний и умений.

Таким образом, отказ руководителей сокращать неэффективных работников, увеличивая оставшимся работникам заработную плату и создавая тем самым мотивацию для прихода на предприятие новых кадров, отличающихся трудолюбием и желанием зарабатывать – один из факторов экономической неэффективности сельхозпредприятий.

Общий вывод из вышеизложенного состоит в том, что низкая цена сельскохозяйственных земель и рабочей силы являются ключевыми факторами, сдерживающими аграрное развитие в период рыночных преобразований. Низкий уровень земельной ренты создаёт начальные условия институционального развития, определяющие:

- ♦ низкий уровень оплаты труда на фоне низкой капиталоемкости производства;
- ♦ отсутствие мотивации к распространению инноваций;
- ♦ относительно высокую ценность личных связей;
- ♦ второстепенность образования и знаний как фактора конкурентных преимуществ.

Совместный эффект низкой цены на землю и низкой цены рабочей силы приводит к ряду негативных последствий:

- ♦ менеджмент большинства предприятий АПК ориентируется на экстенсивные стратегии, интенсификация сельскохозяйственного производства сдерживается;
- ♦ у потенциальных частных инвесторов отсутствуют или слабы стимулы для инвестиций в сельское хозяйство;
- ♦ государственные чиновники не видят перспектив продвижения и поддержки проектов развития инфраструктуры в сельской местности.

Учёт этих обстоятельств приводит к двум взаимодополняющим возможностям корректировки стратегии аграрных реформ. Первая состоит в искоренении глубинных причин низкой земельной ренты — первопричины препятствий аграрному развитию. Вторая связана с формированием такой стратегии использования конкурентных преимуществ, проистекающих из низкой земельной ренты, которая была бы в состоянии обеспечить развитие сельского хозяйства на низкорентных угодьях по инновационной наукоёмкой траектории.

Первую возможность следует использовать в зонах пригородного и высокоинтенсивного сельского хозяйства, где уровень конкуренции за землю достаточно велик, чтобы обусловить выживание только сельскохозяйственного производства, приносящего высокую ренту. Здесь государству следует активно продвигать и поддерживать медленно окупающиеся инфраструктурные проекты, которые в будущем создадут основу устойчивого расширенного воспроизводства на основе залога земли. В этот процесс следует активно вовлекать предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности, заинтересованные в создании и развитии сырьевой базы, страхующей их бизнес от неустойчивой конъюнктуры мировых рынков сельскохозяйственного сырья. Повышению земельной ренты в данных зонах будут содействовать также меры по сохранению и увеличению площади лесных угодий там, где это возможно и целесообразно. Помимо неоспоримого экологического зна-

чения, это приведёт к усилению конкуренции за сельскохозяйственные угодья и, следовательно, к росту земельной ренты.

Вторая возможность должна реализовываться в хозяйствах, где земельная рента низка и останется таковой в длительной перспективе. Здесь следует:

- ♦ ориентироваться на производство экологически чистой продукции растениеводства и животноводства с минимальным (но обеспечивающим воспроизводство плодородия почвы) применением удобрений, по преимуществу органических;
- ♦ избегать использования химических средств защиты растений и тяжёлой техники, опираясь на трудоинтенсивные технологии, но привлекая работников на началах конкурентоспособной оплаты труда;
- ♦ развивать систему сертификации получаемой продукции, которая должна гарантировать её проникновение на рынки экологически чистого продовольствия России и зарубежных стран, обеспечивая выручку, достаточную для нужд расширенного воспроизводства.

В качестве первого шага считаем целесообразным принять программу субсидирования закупок продукции данной категории качества детскими дошкольными учреждениями и школами, больницами, санаторно-курортными учреждениями, а также (при условии строгого контроля целевого использования) производителями продуктов для детского питания. В перспективе, по мере укрепления доходной базы бюджетов Российской Федерации, стратегия на сохранение здоровья населения страны потребует субсидирования экологически чистой продукции для массового потребителя.

Литература

1. Богдановский В.А. Занятость в сельском хозяйстве в условиях трансформационной экономики // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – №6. – С. 37-49.

2. Бондаренко Л.В. Концептуальные подходы к снижению сельской бедности и методологические вопросы её измерения // Роль и место агропромышленного комплекса в удвоении валового внутреннего продукта России. – М., 2005. – С. 240-242.
3. Бондаренко Л.В. Сельская Россия в начале XXI века // Социологические исследования. – 2005. – №11. – С. 69-77.
4. Долгов Г.В. Экономика связей // Сельский механизатор, 2008. - №9. – С. 16-17.
5. Козенко Ю.А. Формирование механизма антикризисного управления предприятиями АПК. Волгоград, 2002. – 318 с.
6. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII-XX вв.) М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.
7. Svetlov N. and Hockmann H. Long-term efficiency of the Moscow region corporate farms during transition (evidence from dynamic DEA) // Chinese Economists Society European conference in Slovenia 'Economic transition in midlife: lessons from the development of markets and institutions', May 11-14, 2007. Portorož, Slovenia, 2007.

Аннотация

В статье раскрывается генетическая связь низкой цены земли и рабочей силы в сельском хозяйстве России с трудностями, возникающими в процессе его рыночной трансформации и, в частности, с невосприимчивостью сельской экономики к инновационному типу развития. Предлагается дифференцировать направленность аграрных преобразований с учётом уровня земельной ренты, сложившегося на конкретных территориях.

Ключевые слова

Цена земли, стоимость рабочей силы, рыночная трансформация, институциональное развитие.

LOW VALUE OF LAND AND OF LABOUR AS AN OBSTACLE OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT

G. Dolgov, N. Svetlov, S. Kudriashov

Russian state agricultural university – Moscow Timiryazev agricultural academy

Abstract

The paper reveals the casual relation of low land and labour values in Russian agriculture to the difficulties of its market transformation. In particular, the consequence is low capability of rural economy to innovative development. The suggestion is to differentiate the directions of agricultural transformation considering actual land rent level on specific territories.

Keywords

Land value, value of labour, market transformation, institutional development.