

ББК 65.9(2)-1

УДК 338.92

Ф 152

Ф 152 **Фадеева О.П. Сельские сообщества и хозяйственные уклады: от выживания к развитию** / под ред. З.И. Калугиной. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2015. – 264 с.

ISBN 978-5-89665-289-2

Научный редактор: д.с.н., профессор З.И. Калугина

В монографии представлены результаты многолетних эмпирических исследований в разных регионах России, обобщённых в виде авторской концепции формирования и трансформации сельских хозяйственных укладов. Особый акцент сделан на роли последних в самоорганизации сельских сообществ в период постсоветских аграрных реформ. Исследуются процессы разрушения старых и появления новых форм организации хозяйственной жизни, обеспечивающих устойчивость локальных сельских сообществ в условиях разнообразных внешних вызовов. Рассмотрен генезис подходов к пониманию механизмов устойчивого сельского развития. Формулируются принципы государственной аграрной политики, дифференцированной с учётом особенностей многоукладных хозяйственных систем.

Книга рассчитана на широкий круг читателей: социологов, экономистов, историков, учёных-аграрников, специалистов-практиков, студентов и аспирантов, специализирующихся в области сельской социологии, а также всех тех, кому небезразличны прошлое, настоящее и будущее российской деревни.

ISBN 978-5-89665-289-2

© ИЭОПП СО РАН, 2015 г.

© Фадеева О.П., 2015 г.

Глава 3. ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕЛЬСКИХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УКЛАДОВ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Как уже отмечалось, в советский период лидирующее место в производстве сельхозпродукции занимал корпоративный сектор, состоящий из колхозов и совхозов. Несмотря на осуществление описанных выше «рыночных» преобразований в сельском хозяйстве, длительное время сохранялись рудименты коллективных форм хозяйствования, имевшие, согласно нашей классификации, черты «корпоративно-патерналистского уклада». В то же время реформы запустили механизм образования предприятий рыночного типа со специфицированными отношениями собственности, нацеленных на максимизацию дохода и эффективное использование ресурсов. В нашей классификации эти формы хозяйствования объединены под названием «корпоративно-предпринимательский уклад».

3.1. Корпоративно-патерналистский уклад

На протяжении 1990-х годов ведущая роль в аграрном секторе оставалась за старыми коллективными формами хозяйствования. Этот уклад долгое время сохранял родовые признаки крупных коллективных хозяйств, среди которых – неделимая собственность на средства производства, несменяемый даже под влиянием экономической конъюнктуры профиль производства, избыток рабочей силы, низкий уровень конкурентоспособности и неэффективный в рыночных условиях менеджмент. Вместо ожидаемого в качестве результата реформ бурного развития фермерских хозяйств и превращения бывших коллективных предприятий в новые частные под измененными вывесками преобладали старые модели хозяйствования. Методы работы на «новых старых» предприятиях практически не менялись даже в тех случаях, когда производство систематически приносило убытки и требовало серьёзной реорганизации и инвестиций для технического переоснащения. Содержание избыточного штата работников вело к сокращению и невыплатам зарплат, к воспроизводству порочного принципа «уравниловки», прогрессирующей деморализации тру-

довых коллективов и, в конечном счёте, подрывало экономические основы подобного «бизнеса» [Великий, 2007].

Достаточно долго данный хозяйственный уклад смог существовать благодаря специфической аграрной политике федеральных и региональных властей, сдерживающей массовое банкротство и ликвидацию финансово несостоятельных сельхозпредприятий. Для этого ежегодно проводились кампании по товарному кредитованию хозяйств, не имевших оборотных средств для проведения посевных и уборочных работ, осуществлялись малоэффективные программы финансового оздоровления и реорганизации проблемных предприятий, которые завершались образованием на базе старых предприятий новых юридических лиц, «очищенных» от бремени безнадёжных долгов [Фадеева, 2007, с. 64–69]. По сути, эти мероприятия лишь продлевали агонию остатков корпоративно-патерналистского уклада. Региональные руководители прекрасно понимали, что мгновенный уход со сцены основных работодателей неминуемо приведёт к социальному коллапсу. Местное население в этом случае осталось бы не только без работы, но и без шансов производить в тех же объёмах продукцию на своих подворьях. Предложить другие формы занятости локальные рынки труда были не способны, а оставлять людей без «куска хлеба» никто бы не рискнул. Распад хозяйств ещё больше обострил бы проблемы поселковых систем жизнеобеспечения и социальной инфраструктуры, полную ответственность за работу которых сельские администрации далеко не везде были готовы взять на себя.

Живучесть «корпоративно-патерналистского» уклада объясняется и задержкой с проведением земельной реформы, о которой речь шла выше. Несмотря на принятые изменения в Конституции России, руководство страны так и не решилось на полную коммерциализацию земельных отношений, по-видимому, опасаясь непредсказуемых социальных и экономических последствий радикальных преобразований в этой сфере.

Первоначально доминирующие цели хозяйственной деятельности в рамках корпоративно-патерналистского уклада были связаны со стремлением руководства и работников к сохранению трудовых коллективов и традиционного производства, к обеспечению занятости большинства жителей поселений даже ценой сохранения убыточных видов деятельности (например, молочного животноводства – для обеспечения стабильных источников дохо-

дов, независимо от сезонного полевого цикла). Крупные предприятия продолжали поддерживать эксплуатацию объектов инженерной и социально-бытовой инфраструктуры. В частности, долгое время на балансе сельхозпредприятий оставались сельские водопроводные сети и котельные.

Глубокий финансовый кризис, охвативший аграрную отрасль в 1990-х годах, привёл к тому, что денежная оплата труда на сельхозпредприятиях почти на целое десятилетие стала скорее исключением, чем правилом. Например, в одном из обследованных нами в конце 1990-х годов хозяйств полноценная выплата заработной платы последний раз производилась более 7 лет назад.

Из интервью с работником предприятия (Новосибирская область, 1999 г.): *«Мы уже отвыкли от зарплаты. Первые месяцы, когда перестали зарплату выплачивать, была ругань, а потом мы как-то успокоились. Раз нет денег в хозяйстве, то где их взять? Не хочется, чтобы колхоз полностью развалился. Вот продаст председатель последнюю корову, раздаст нам наши долги. Но как мы будем потом-то жить?»* [Фадеева, 2003, с. 228].

Зарплата заменялась натуральными выплатами в виде ресурсов и услуг для ведения ЛПХ (корма, молодняк животных, машинотракторные услуги), продуктов первой необходимости, производимых на сельхозпредприятии. Осуществлялись взаимозачёты в счёт оплаты ведомственного жилья, коммунальных услуг и содержания детей в дошкольных учреждениях. Многие сельхозпредприятия открывали свои пекарни, цеха по переработке мяса (где изготавливались пельмени и полуфабрикаты) и магазины, в которых работники не покупали, а получали товары «под зарплату» [Фадеева, 1999а]. Как показала наша недавняя экспедиция по Новосибирской области (лето 2011 г.), подобная практика натуральной оплаты труда работников продуктами собственного производства наблюдалась на некоторых сельхозпредприятиях и в последние годы. В этой ситуации показываемый в статистической отчётности уровень зарплат не отражает фактические денежные доходы, так как работник зачастую получает не «всеобщий эквивалент», а его продуктовый аналог.

При этом нередко на оплате труда сказывается профессиональная специфика работника. Механизаторы, кроме стандартного для всех набора благ, как правило, получают за свой труд ещё добавочную норму зерна, сена и всего того, что производят их бригады. Животноводы могут выписать в счёт зарплаты молодняк

животных (телёнка, поросёнка, цыплят) или же корову. К списку видов натуроплаты добавляются разного рода услуги: заготовка сена и дров, снабжение углём, предоставление техники и осуществление перевозки грузов. Получение наличных денег, как правило, происходило и происходит по распоряжению непосредственно директора в чрезвычайных семейных обстоятельствах (кто-то заболел, умер) или в других особых случаях (к празднику, на оплату обучения детей, для стимулирования труда передовиков или привилегированных сотрудников). Дефицит ликвидности вынуждал сельхозпредприятия натуральным образом выплачивать также налоги в местный бюджет, например, посредством процедур «взаимозачётов» поставлять продукты в школьную столовую, за свой счёт содержать системы жизнеобеспечения села и пр. [Никулин, 2009а].

Резкое сокращение денежных выплат, а также отсутствие реальной связи между производительностью и оплатой труда провоцировало отток наиболее эффективных и квалифицированных работников, способствовало ослаблению исполнительской дисциплины (пьянство на рабочем месте перешло в разряд обычных нарушений) и разрушению трудовой мотивации. Сельхозпредприятия такого типа перестали привлекать молодёжь в качестве потенциального места работы, а дефицит кадров стал ощущаться повсеместно [Калугина, 2006].

В ряде случаев, помимо легальных натуральных выплат, распространённым способом привлечения ресурсов для ведения личных хозяйств стали массовые хищения продукции сельхозпредприятия, несанкционированное использование его техники и горючего. Нелегальный переток ресурсов из корпоративно-патерналистского в семейно-потребительский или мелкотоварный (семейно-предпринимательский) уклады зачастую происходил с молчаливого согласия тех руководителей, которые таким нестандартным образом компенсировали работникам отсутствие возможности получать трудовые доходы законным образом. В то же время подобные практики позволяли руководству «держаться на крючке» тех, кто попался на воровстве, и тем самым иметь возможность манипулировать такими работниками и обеспечивать их лояльность руководству.

Выгодность такой казалось бы неэффективной модели взаимодействия коллективного хозяйства и семейных подворий разъяснил в своём интервью руководитель одного из предприятий

Кубани в ответ на вопрос о возможности конструирования взаимовыгодных кооперационных связей между крупным предприятием и мелкими семейными хозяйствами: *«Ведь при такой кооперативной организации я должен буду делиться здесь с остальными властью. А я хочу сам над всем здесь властвовать..., а кооперация единоличному господству кладёт пределы... Так что пускай продолжают приворовывать. Я содержу хозяйство таким богатым, что и на них будет хватать. Но ворую, они меж собой становятся разобщёнными, они друг другу не доверяют. А среди них, разобщённых, я хозяин»* [Никулин, 2004, с. 118–119]. Подобные практики и механизмы симбиотического сосуществования сельхозпредприятий и сельских сообществ описывал также П. Линднер [Линднер, 2002, с. 386–406].

Данную модель взаимоотношений корпоративно-патерналистского и семейно-потребительского (семейно-предпринимательского) укладов мы называем *«паразитический симбиоз»*.

Экономическая неэквивалентность отношений «предприятие – работник» привела к существенным изменениям трудового поведения работников тех предприятий, чьё финансовое положение стремительно ухудшалось. Закономерно, что в условиях существования хронически убыточных предприятий, которые, впрочем, никто не стремился быстро ликвидировать, экономический интерес работников, не получающих адекватной оплаты труда, достаточно быстро трансформировался в сторону узкой личной выгоды. Из интервью со специалистом птицефабрики (Новосибирская область, обследование 1998 г.): *«Отношение людей к работе ещё хуже стало. Работники ходят на работу только за тем, чтобы где-то что-то стащить. Тащат всё, что можно использовать. Растаскиваются здания, которые не функционируют, корма, оборудование. Воруют всё, что можно»*. Подобные практики установления контроля работника над ситуацией можно интерпретировать в рамках концепции «Оружия слабых» [Скот Дж., 1992] и других действий «пассивного сопротивления» [Радаев, 1997, с. 169–179; Предприятие и рынок..., 1997].

Со временем сельяне переставали реагировать на низкие ставки оплаты своего труда, свыкались с несвоевременностью денежных выплат и в той или иной мере стали оправдывать эту ситуацию, ссылаясь на низкие закупочные цены на пшеницу, молоко и другую сельхозпродукцию, уход государства из сферы регулирования экономики или обман со стороны заготовителей и пере-

купщиков продукции. Людей стали больше волновать другие вопросы: смогут ли они в достаточном количестве заготовить корма для своих домашних животных, выгодно реализовать произведённую на подворье продукцию или «обернуть в наличность» выданное в качестве оплаты за труд зерно. В такой ситуации для многих работников единственным стимулом занятости в коллективном хозяйстве стал прямой доступ к нужным для ЛПХ материальным благам (фураж, молодняк, хлеб, молоко и молочные продукты, мука, сахар, растительное масло, солярка и пр.) [Линднер, 2011, с. 128]. Не всякое руководство предприятий было готово противодействовать процессам хищения, в том числе и по морально-этическим соображениям, о которых речь шла выше.

Пользуясь ослаблением контроля, работники всё в большей степени специализировались на нелегальном использовании принадлежащих предприятию кормов и других ресурсов для собственных нужд, «раскулачивании» брошенных или даже действующих построек и механизмов и всего того, что может пригодиться в семейном хозяйстве. Хотя точных оценок объёмов нелегальных потоков продукции с «колхозных» полей в «закрома» семейных подворий не производилось, но, по мнению опрошенных нами экспертов, они доходили в некоторых хозяйствах до 30–50% выращенного урожая. Конечно, в таких условиях неизбежная ликвидация сельхозпредприятий оставалась лишь вопросом времени.

Модель паразитически-симбиотического сосуществования коллективных и семейных хозяйств подразумевала бесконтрольный переток ресурсов от первых ко вторым из-за вырождения нормальной системы оплаты наёмного труда. Она не могла существовать вечно и зависела от того, в какой мере семейно-потребительский и семейно-предпринимательский уклады могли обходиться без внешней помощи: «Именно сектор хозяйствования населения – повсеместный и пока ключевой в нашей деревне – становится порой самым надёжным гарантом сохранения коллективных предприятий. Но он же первым подписывает им приговор, если может выжить без колхоза» [Нефёдова, Пэллот, 2006, с. 302].

Нельзя сказать, что «паразитический симбиоз» был единственной формой взаимодействия корпоративно-патерналистского уклада с сельскими сообществами. В это же кризисное десятилетие мы наблюдали сельхозпредприятия, чье руководство смогло

адаптироваться к нестабильной и враждебно настроенной внешней среде и проводить политику, направленную не только на выживание хозяйства, но и на его развитие. Можно говорить о двух возможных моделях развития, которые управляющие могли использовать в разных комбинациях.

В первом случае речь идёт о сохранении за менеджментом контроля над производственным процессом и установлении жестких барьеров на пути присвоения работниками собственности предприятия в сочетании с использованием механизмов материального стимулирования труда. В отдельных поселениях установка руководителя на сохранность имущественного комплекса предприятия сдерживала процесс образования фермерских хозяйств. В тех сёлах, где хозяйство возглавлял сильный и волевой администратор, количество вновь образованных фермерских хозяйств, как правило, было невелико, что способствовало сохранению технической базы и земельных площадей предприятия почти в прежних масштабах. В начале реформ отношения между коллективными и фермерскими хозяйствами были достаточно напряжены из-за их неравной материально-технической оснащённости. Фермер, пользуясь тяжёлой финансовой ситуацией «колхоза», зачастую нелегально приобретал у «колхозников» по заниженным расценкам топливо, запчасти, ремонтные услуги. Эта разновидность «паразитического симбиоза» была сопряжена с возможностью значительных экономических потерь для предприятия.

Вторая модель ориентирована на диверсификацию производства и развитие внутренней переработки молочной или мясной продукции с целью выхода на рынок уже с готовым продуктом. Как правило, подобные изменения были бы невозможны без административной поддержки и получения особых преференций от региональных органов власти. Подробно особенности хозяйственных стратегий предприятий и семейных хозяйств, приведших к их либо позитивной, либо деструктивной адаптации к резко меняющимся социально-экономическим условиям, описаны З.И. Калугиной [Калугина, 2001, с. 92]. Начавшееся в тот момент расхождение траекторий развития сельхозпредприятий в дальнейшем привело к усугублению неравенства в положении субъектов хозяйствования внутри корпоративного сектора. Уже в 2004 г. В. Узун констатировал нарастающее усиление дифференциации сельскохозяйственных организаций (СХО) по финансовому состоянию [Узун, 2004, с. 6]. По данным Всероссийской

сельскохозяйственной переписи, в 2006 г. только 68,6% включённых в неё СХО осуществляли хозяйственную деятельность, остальные были вынуждены прекратить работу из-за отсутствия необходимых ресурсов [Предварительные итоги..., 2007, с. 8].

Преодолеть конфликт интересов наёмных работников и их работодателей удавалось за счёт возникновения своего рода контрактных (но необязательно формализованных) отношений между сельхозпредприятием и семейным хозяйством, а впоследствии и их специализации в соответствии со сравнительной эффективностью производства разных видов продукции. Модель взаимодействия, основанная на учёте интересов субъектов хозяйствования в рамках корпоративно-патерналистского, семейно-потребительского и семейно-предпринимательского укладов, мы обозначили как *«паритетный симбиоз»*. Она характеризуется частичным переходом от раздаточных механизмов [Бессонова, 2006] к рыночным. В качестве примера подобных отношений можно отнестись процесс откорма скота, основанный на кооперации усилий крупных и малых хозяйств. Цикл производства животноводческой продукции делился таким образом, что сельхозпредприятие специализировалось на производстве молодняка и кормов, а семейный сектор – на содержании и откорме животных. Взаиморасчёты между ними регулировались с помощью своеобразных трансфертных цен (как правило, ниже рыночных) и соотношений натурального обмена, при этом сельхозпредприятие брало на себя функции заготовителя и обеспечивало сбыт продукции, а в ряде случаев организовало их дополнительную переработку. Таким образом, отчасти смягчался диктат заготовитель-монополистов, а производство в семейных хозяйствах получало устойчивый внутренний рынок сбыта.

Примером неформального контракта можно, на наш взгляд, считать и такую практику, которую мы зафиксировали в одном из обследуемых сёл Новосибирской области в 1999 г. Для сохранности машинного парка руководство хозяйства поощряло хранение техники при домах и усадьбах механизаторов, чтобы последние попутно осуществляли её ремонт и техническое обслуживание. Взамен они негласно получали трактор или машину в бессрочное пользование (особого рода аренду) и могли работать на ней не только на предприятии, но и использовать её в личных целях. В качестве другого примера «специфического» соблюдения интересов предприятия и семейных хозяйств можно привести практику,

отмеченную нами в этот же период времени в одной из кубанских станиц. Работники местного акционерного общества, занятые в полеводстве, тайно вывозили с «колхозных» полей тонны семечек, которые сдавали на переработку в «колхозный» цех по производству подсолнечного масла. Сами станичники подсолнечник в промышленных объёмах не выращивали, так что поступающее от них сырьё имело в основном нелегальное происхождение. Однако руководство колхоза не стремилось полностью перекрыть этот поток, понимая бессмысленность такой акции. Был выбран другой, более тонкий способ: при выработке подсолнечного масла одна пятая полученного продукта изымалась в пользу предприятия, что позволяло хотя бы частично компенсировать потери.

В реальной жизни существовало и существует множество схем взаимодействия семейных и корпоративных хозяйств на паритетной основе. Их общей чертой является постепенный переход к экономически эквивалентным отношениям, позволяющий полностью либо частично устранить искусственный разрыв рентабельности, характерный для модели «паразитического симбиоза». Так, для борьбы с нелегальной распродажей ресурсов предприятия и усиления заинтересованности работников в результатах своего труда в конце 1990-х годов в одном из хозяйств Новосибирской области была разработана система внутривладельческого расчёта с расширением экономических полномочий каждого подразделения. При помощи чековых книжек они могли оказывать услуги и вести расчёты с любыми контрагентами внутри хозяйства. В этой системе не были забыты и местные фермеры. Председатель, сам несколько лет проработавший фермером, постарался закрыть «щели», через которые ресурсы сельхозпредприятия могли бы просачиваться в «закрома» фермерских хозяйств. Для этого фермеры были включены в систему чековых расчётов – и наделялись правом покупки услуг всех служб акционерного общества по фиксированному тарифу.

Тем не менее экономический потенциал существования корпоративно-патерналистского уклада в его «идеальном» воплощении достаточно ограничен. При подобной модели хозяйствования, не позволяющей возмещать затраты в полной мере и своевременно оплачивать труд работников, сельхозпредприятия сохраняли устойчивость и продолжали деятельность в основном за счёт внешней финансовой и ресурсной подпитки. Естественным завершением подобных практик хозяйствования становилось

банкротство сельхозпредприятий или же его поглощение (присоединение) конкурентами. Однако сценарии развития негативных событий всё же различались.

В ряде случаев развал предприятия был вызван необдуманым и скоропалительным процессом реорганизации в ситуации крайней экономической нестабильности. Руководство предприятий, ввиду невозможности использовать все посевные площади и содержать все подразделения, стало выводить из обработки «лишние» земли, расформировывать производственные участки (фермы, отделения, бригады) в удалённых поселениях и концентрировать ресурсы на центральных усадьбах. Первыми жертвами кризиса в сельском хозяйстве стали жители малых и периферийных сёл, лишившиеся работы в результате упадка коллективных предприятий, которые не смогли трудоустроиться в других местах в силу неразвитости транспортной инфраструктуры.

Однако подобная централизация мощностей не могла остановить процесс накопления долгов предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами, кредиторами и работниками. Для поддержания ликвидности хозяйства всё чаще стали прибегать к продаже машин и оборудования, внеплановому забою скота и разбору производственных зданий на стройматериалы с их последующей реализацией. В крайних случаях финансовые претензии кредиторов становились предметом разбирательства в судебных инстанциях – и окончательная ликвидация хозяйства следовала за описью и распродажей оставшегося имущества судебными приставами.

В новых экономических реалиях довольно быстро сошло на нет аграрное производство в тех местах, где оно исторически было неэффективным из-за сложных природно-климатических условий, нехватки плодородных земель, удалённости от рынков сбыта и отсутствия доступных транспортных магистралей. Прекращение масштабного дотирования отрасли обнажило региональные различия в условиях производства, которые в советское время нивелировались за счёт территориальной дифференциации закупочных цен и других рычагов. Это предопределило неизбежность распада хозяйств, оказавшихся в худших условиях: «дикий рынок выявил переизбыток обрабатываемых земель и коллективных сельхозпредприятий на фоне малой плотности населения и слабой инфраструктуры, типичных для периферии» [Нефёдова, 2003, с. 156].

Продолжающийся экономический кризис привёл к тому, что в конце 1990-х годов и в начале нового тысячелетия в массовом порядке стали ликвидироваться не отдельные бригады и цеха, а целые сельхозпредприятия, ещё недавно казавшиеся благополучными. В этот же момент был зафиксирован массовый приход в аграрный сектор новой когорты инвесторов. Новыми владельцами сельхозпредприятий становились частные лица или непрофильные компании, к тому же весьма активно проблемные сельскохозяйственные организации «брались на поруки» (присоединялись) более успешными предприятиями, работающими по соседству, или же стремительно развивающимися фермерскими хозяйствами. При этом работники выкупленных или присоединенных сельхозпредприятий окончательно лишались своих имущественных долей, а зачастую и работы [Фадеева, 2006].

Другой причиной возникновения проблем почти во всех наблюдаемых случаях стала кадровая чехарда в руководстве предприятий, порождавшая грубые ошибки в управлении и корыстные действия руководителей-временщиков. Более половины респондентов, проживающих в селах, где обанкротилось сельхозпредприятие, возложили вину в распаде хозяйства именно на руководство: *«Предприятие перестало существовать, потому что не было настоящих, сильных руководителей», «Председатель колхоза все продал и уехал», «Не было хозяина, руководству было выгодно самим обогатиться, о людях никто не думал»* (Новосибирская область, обследование 2004–2005 гг.).

На волне выборной демократии, в условиях слома номенклатурного механизма подготовки управляющих кадров, всё чаще к власти в бывших колхозах и совхозах стали приходиться случайные или неподготовленные люди. Юридическая безграмотность рядовых акционеров, привыкших безмолвно повиноваться решениям свыше, отсутствие у них опыта в отстаивании своих прав развязывали руки руководству, позволяя ему совершать сделки, в узкокорыстных интересах аффилированных лиц и подрывающие потенциал развития предприятия. Управленческий непрофессионализм и нестабильность макроэкономических процессов не позволяли менеджменту хозяйств выстраивать рациональную систему связей с переработчиками и покупателями, разрабатывать и воплощать в жизнь стратегии развития хотя бы на среднесрочную перспективу.

Финансовая нечистоплотность, деловая несостоятельность руководителей и, как следствие, долговременные невыплаты зар-

платы провоцировали начало массового «растаскивания» оставшегося имущества. Как только после забоя скота или распродажи техники и оборудования закрывалась ферма или мастерская, рядовые работники тут же брались за разбор опустевших помещений, приспособивая строительный материал для нужд своего подворья, а цветной и чёрный металл сдавали в пункты приема. В такой ситуации замена незадавшегося руководителя другим, более честным и амбициозным, уже не могла исправить положения дел. Для восстановления разрушенной производственной базы требовались большие средства, несколько лет не обрабатываемые земли нуждались в рекультивации. И чем дольше предприятие оставалось «бесхозным», тем выше была вероятность необратимой деградации. В сёлах, которые остались без крупных хозяйств, ликвидировались и достаточно быстро приходили в упадок и семейные подворья, и социальная инфраструктура села. Вот наиболее характерные высказывания наших респондентов на этот счет: *«Всё развалили. Раньше можно было возродить – какая ферма была! Сейчас нет ни одного кирпича. Какое масло было! Начальству всё пошло в карман!»*, *«Бесполезно, гаражи да фермы разобрали, распродали»*, *«Уже последний металлолом сдаём»*, *«Поздно, никому это не нужно. Нет людей, которые бы взялись за это»*, *«Люди уже отвыкли работать»*.

Права собственности в рамках корпоративно-патерналистского уклада носили преимущественно номинальный (размытый) характер. Попытки воспитания в бывших колхозниках хозяйского отношения к делу за счёт формального закрепления за ними имущества бывших колхозов и совхозов в виде паёв, раздачи свидетельств о собственности на «виртуальную» земельную долю, в большинстве случаев потерпели неудачу. Сельчане передавали свои имущественные паи в уставный капитал, а земельные доли в аренду тех же предприятий, где они и работали, и не только не вмешивались в текущее управление своей собственностью, но и не требовали адекватного их статусу вознаграждения. По сути, «распылённость» собственности оказалась на руку директорскому корпусу, получившему право устанавливать собственные правила распоряжения «чужим» имуществом, выплаты арендных платежей за землю или её выкупа.

Например, в обследованной нами в 1998–1999 гг. кубанской станции владелец земельного пая, сданного в аренду местному акционерному обществу (АО), имел право купить по себестоимо-

сти 1 т зерна (в виде муки или комбикормов), 50 кг сахара, 20 л растительного и 12 кг сливочного масла. Парадокс ситуации состоял в том, что предприятие заставляло «выкупать» работника-землевладельца, которому оно не доплачивало за его труд, полагающийся ему за аренду земли «продуктовый набор» по таким расценкам, что он ещё и оставался в должниках. Денежный эквивалент этой «льготной» покупки составлял порядка 1,5 тыс. руб. или три среднемесячных зарплаты работника полеводства. Тому, кому это бремя собственности оказывалось не под силу, руководство хозяйство «милостиво» предлагало избавиться от этих проблем. В АО действовала внутренняя биржа, на которой можно было продать земельный пай (4,56 га) по сильно заниженному курсу – всего за 3,5 тыс. руб., а также имущественные пай [Фадеева, 2002, с. 169]. В последующем эти земли и имущество были выкуплены директором и главными специалистами хозяйства, а на месте бывшего колхоза-миллионера возникло пять самостоятельных частных агропредприятий [Виноградская, 2011].

В связи с резким оттоком активной части работников из проблемных сельхозпредприятий уже через 7–10 лет с момента начала земельной реформы в ряде обследуемых нами хозяйств от 60 до 80% земельных долей оказались в руках пенсионеров и лиц, покинувших село, или же их наследников (в первую очередь детей первых владельцев долей), никогда не работавших в сельском хозяйстве. Новые работники, поступавшие на работу после приватизации колхозно-совхозного имущества и государственной земли, не имели прав на коллективную собственность. В связи с появлением внушительного слоя «рантье» отношение к их правам у руководителей сельхозпредприятий, в большинстве случаев приверженцев советской идеологии, было неоднозначным. Нередко они воспринимали «сельских рантье» как неполноценных земельных собственников и намеренно устанавливали для них заниженные нормы арендных выплат или вообще отказывались им платить, особенно если речь шла об «киногородниках». В понимании руководителей претендовать на часть произведенной продукции должны, прежде всего, те, кто работает или когда-то работал в хозяйстве. Из интервью с директором сельхозпредприятия: *«Я считаю справедливым то, как было раньше при колхозах. Трудись ты на земле, пользуешься всеми благами, которые здесь производятся, – можешь всё здесь купить по дешёвке (и сено, и зерно, и другие продукты). Но если ты ушёл, бросил работать на*

земле, – тогда уж извини, ни на что не претендуй» (Новосибирская область, обследование 2003 г.). Подобная дискриминация отдельных групп земельных собственников позволяла фермерам брать в аренду землю у недовольных владельцев долей и увеличивать масштабы своей деятельности.

Эксперты отмечают, что в течение 1990-х годов в сельскохозяйственном производстве происходила концентрация собственности. Если в начале аграрной реформы капиталы были распределены между физическими лицами (работниками и пенсионерами бывших колхозов и совхозов), то уже через 10 лет ситуация значительным образом поменялась. В соответствии с данными сводного годового отчёта сельскохозяйственных организаций России на 1 января 2003 г., у физических лиц осталось только 26,5% уставного капитала сельскохозяйственных организаций. Остальными капиталами уже владели юридические лица [Узун, 2004, с. 26]. Таким образом, незаметно для себя крестьяне потеряли основную часть голосов на собраниях учредителей, а контроль над капиталом «де-юре» перешёл к новым собственникам – бывшему руководству предприятий или к «внешним» инвесторам.

Потенциал корпоративно-патерналистского уклада, помимо отмеченной выше симбиотической связи крупных и малых форм хозяйствования, долгое время базировался на советском технико-технологическом базисе. Однако уже через 7–10 пореформенных лет интенсивной эксплуатации и морального износа оставшихся со времён перестройки машин, оборудования, зданий, технологий (в том числе основанных на высокой доле ручного труда) основные фонды предприятий, избежавших банкротства, нуждались в срочной модернизации. Однако конъюнктура отечественного продовольственного рынка и сложившиеся институциональные рамки, в которых находилась сельскохозяйственная отрасль в целом, не позволяли даже относительно благополучным предприятиям инвестировать достаточные средства в развитие материально-технической базы. Сохранение хозяйств в таких условиях было возможным только благодаря высокой эксплуатации оставшихся человеческих ресурсов, которая всё же не могла полностью компенсировать снижение производительности труда и качества продукции.

Например, в обследованном нами в 2006 г. сельскохозяйственном производственном кооперативе (СПК) животноводом приходилось работать в требующих ремонта коровниках и летних базах, лишённых элементарных бытовых условий, чинить регу-

лярно выходящий из строя компрессор молокопровода и другую технику, ежедневно подвергать риску своё здоровье, работая на сквозняке и вручную перетаскивая мешки с комбикормом, терпеть убытки из-за недостаточно высокого качества молока и продуктивности животных, вызванных техническими проблемами. В подобных условиях не срабатывала система материального стимулирования труда. Хотя зарплата каждой доярки и скотника зависела от объёмов надоенного молока и его качества, расценки за эту продукцию были столь малы, что не шли ни в какое сравнение с тем, сколько стоила эта продукция на потребительском рынке. Даже самый сноровистый работник был не в состоянии обеспечить себе зарплату выше прожиточного минимума. О сверхэксплуатации труда работников этого СПК свидетельствуют следующие данные: за 1 ц надоенного молока в 2006 г. доярка получала 13 руб., а скотник – 6 руб. СПК продавал молокозаводу молоко уже по цене 5–7 руб. за 1 л, а в розничной торговле его стоимость увеличивалась до 15–20 руб. Таким образом, доля оплаты труда доярки и скотника в закупочной цене молока составила 3–4%, а в розничной – всего 1%. Среднемесячная зарплата доярок, скотников, телятниц была на уровне 2000–3000 руб.

Прекращение технического обновления и отсутствие стимулов к росту производительности труда, характерные для корпоративно-патерналистского уклада, создали порочный круг. Чтобы удержаться на «плаву», предприятие всё больше нуждалось в работниках, готовых к высокой степени эксплуатации, и в то же время не имело возможности укомплектовать свой штат эффективными сотрудниками. Руководство не спешило избавиться от работников с «подмоченной» трудовой репутацией (пьяниц, прогульщиков) или же принимало на работу приезжих людей с низкой квалификацией, трудовых мигрантов, согласных на низкую зарплату и тяжёлые условия труда. Бригадиры, не имея замены ненадёжному работнику, не рисковали полностью «оголять» рабочие места и прибегали к спорной «патерналистской» практике в отношении с про штрафованным работником. Зачастую уволенный за серьёзный проступок работник почти незамедлительно восстанавливался на своём рабочем месте при предъявлении справки «о кодировании» и устном обещании впредь не нарушать дисциплину.

Из интервью с одним из главных специалистов хозяйства, где подобная практика была широко распространена: *«Так уж повелось в нашем СПК – люди уходили, уходили, уходили. Конечно, ухо-*

дили работяги, с мозгами в голове. А здесь остался вот такой уж шлейф. А нам ведь нужно вести хозяйство! Приходится работать с тем, кто есть. Люди пьют. Поэтому увольняем, кого-то маленько наказываем, опять принимаем. Уволенные сами идут к нам, просят, чтобы восстановили. Мы не имеем такой возможности, чтобы их не принять. У нас много таких людей, которые у нас находятся на временной, срочной работе». Из интервью с главным инженером СПК: «Маленько лишние есть у нас ещё люди – везде, во всех подразделениях. Из 30 механизаторов можно выделить только 10 ответственных: остальные могут сегодня на работу не прийти, могут завтра не прийти. Причина – пьянство. Но чтобы убрать этих людей, нужна другая техника». Из интервью с главным зоотехником: «Доярок обычно не хватает. Если заболела доярка, у нас уже в запасе другой доярки нет, я не могу за неё ничего поставить. Также и телятницы. В принципе, замены нет, потому что нет молодёжи. На такую зарплату молодёжь сейчас не прельщается» (Новосибирская область, обследование 2006 г.).

Следует отметить, что повсеместная процедура «кодирования» работников, осуществляемая, как правило, за счёт либо работодателя, либо службы социальной защиты в случае, если семья работника была отнесена к категории малообеспеченных, многодетных и прочих нуждающихся групп, стала одним из самых распространённых способов подготовки трудового коллектива к полевому сезону. Подобный «патернализм» в рамках трудовых отношений привёл к появлению особой группы работников-летунов, которые стали сами регулировать свой трудовой режим и устанавливать себе добавочные дни (или сезоны) отдыха, уходя в загул или отказываясь выходить на «надоевшую» работу, будучи уверенными в том, что при необходимости их обязательно возьмут назад. Из интервью с инспектором по охране труда: «Раньше была дисциплина: нужно было на работу идти, вот камни с неба будут падать, а всё равно нужно на работу выходить. А сегодня многие думают так: «Да попозже я пойду, эту корову накормлю, да что она там, развалится, лопнет что ли? – а я полежу. Сегодня полежу, завтра полежу. Ой, да ладно, куда бежать-то, перед кем отчитываться – сам себе хозяин!»» (Новосибирская область, обследование 2006 г.).

Для того чтобы разорвать этот порочный круг, от руководства требовалось наряду с модернизацией технической базы серьёзно усилить материальные стимулы для эффективного труда, кото-

рые бы включали систему жёстких наказаний за дисциплинарные проступки и воровство вплоть до увольнения работника (без учёта его семейной ситуации и других социальных факторов). Формализация правил взаимоотношения работников и работодателей, спецификация прав собственности и контроль за их соблюдением, паритет во взаимодействии корпоративных предприятий и семейных хозяйств – это далеко не полный перечень способов выхода из описанных «институциональных ловушек», характерных для корпоративно-патерналистского уклада. Преобразования, приведшие к усилению другого – корпоративно-предпринимательского – уклада, стали возможны благодаря изменившимся экономическим условиям, повороту вектора государственной политики, а также появлению в аграрной среде настоящих частных собственников – организаторов рыночно ориентированных предприятий.

Подытоживая описание специфики корпоративно-патерналистского уклада, сформулируем его отличительные признаки:

- «субстантивные» цели хозяйствования, направленные на выживание сельхозпредприятий и их работников, обеспечение автономности их существования;

- номинальный, «размытый» характер прав собственности на имущество сельхозпредприятий, систематическое игнорирование прав владельцев земельных долей;

- многопрофильный характер производства, высокий внутренний оборот ресурсов, морально устаревшие и физически изношенные технологические комплексы, препятствующие росту производительности труда;

- хронический дефицит инвестиций на модернизацию материально-технической базы производства, возможность частичной замены изношенной техники только за счёт государственных программ поддержки сельского хозяйства;

- снисходительно-покровительственный (патерналистский) принцип отношения к работнику со стороны работодателя, низкие требования к профессионализму и исполнительности работника, гарантированное трудоустройство работника в обмен на лояльность и низкий уровень оплаты труда;

- отсутствие у работников стимулов к эффективному труду, повышению отдачи используемой техники, к обеспечению сохранности имущества предприятия; попытки воздействия на их дисциплину через декларативные призывы к порядку, мнимые

угрозы увольнения и наказания («лояльность через компромат») с сохранением возможности повторного трудоустройства;

- сочетание формальной и неформальной занятости работников на предприятии и в семейных хозяйствах как механизм стабилизации материального положения сельских домохозяйств, замена системы материального стимулирования легальным и нелегальным (несанкционированным) доступом к ресурсам и продукции предприятий (модели паразитического и паритетного симбиоза) и получение существенной доли доходов семьи от реализации продукции ЛПХ¹;

- существенная роль государственной поддержки в виде льготных кредитов на пополнение оборотных средств, специальных программ товарного кредитования (целевого снабжения материально-техническими ресурсами в счёт будущего урожая) и финансового оздоровления, различных компенсаций неблагоприятных природно-климатических условий хозяйствования и дотирования нерентабельных видов производства;

- «территориальный патернализм» – воспроизводство советского принципа неразрывности производственных и социальных функций градообразующего предприятия, значительные масштабы помощи селу со стороны хозяйствующих субъектов (софинансирование эксплуатации системы жизнеобеспечения и ресурсная поддержка объектов социальной инфраструктуры).

Корпоративно-патерналистский уклад представляет собой естественную эволюцию колхозно-совхозных форм хозяйствования в условиях неэквивалентного обмена между аграрной отраслью и другими народно-хозяйственными отраслями, разрушения устойчивых связей производителей и переработчиков и диктата последних, недостаточной защиты интересов отечественного сельхозпроизводителя при либерализации внешней торговли.

При переходе от плановой к рыночной модели хозяйствования данный уклад выполнил миссию смягчения последствий «шоковой терапии» для сельского населения – способствовал

¹ Подробный анализ институционализации неформальных (в том числе неправовых) трудовых практик, результатом которой стала адаптация российского рынка труда без соответствующей реструктуризации (т.е. закрытия нерентабельных предприятий) был проведён Р. Капелюшниковым [Капелюшников, 2001]. Модель симбиотической связи сельхозпредприятий и семейных хозяйств обладает большим потенциалом выживаемости, так как обеспечивает производство продовольствия и снижает потребность семьи в денежных транзакциях.

удержанию избыточной трудовой массы в сельских поселениях, предотвратил социальные взрывы и обеспечил контроль над селом за счёт предоставления возможностей для выживания основным социальным группам. Проводимая в подобных условиях государственная поддержка убыточных предприятий, построенная на отсутствии жёсткого режима исполнения обязательств должников перед кредиторами (реструктуризация задолженности и списание долгов, перерегистрация предприятий с переводом ликвидных активов на вновь создаваемое юридическое лицо и оставлением основных долгов на старом предприятии – «оболочке», мораторий на процедуры банкротства предприятий), была нацелена на преимущественно социальную функцию. Но экономические и социальные издержки длительного проявления подобного многоуровневого «патернализма» (государства в отношении предприятий, предприятий – в отношении работников и сельских территорий) без корректировки регуляторов продовольственных рынков и системы ценообразования оказались весьма велики.

В последние 10–15 лет значение данного уклада существенно уменьшилось, хотя некоторые его элементы сохраняются и на ныне действующих предприятиях (из-за сохраняющихся ценовых диспропорций и проблем сбыта продукции). Особенно это ощущается в тех регионах, где власти искусственно поддерживают существование убыточных предприятий, чтобы сохранить сельские поселения и реализовать планы по перепрофилированию и диверсификации сельской экономики.

Распад корпоративно-патерналистского уклада, на наш взгляд, сопровождался следующими последствиями:

- массовое появление «брошенных» сёл, оставшихся без основного работодателя. По нашим оценкам, в 2005–2006 гг. в Новосибирской области доля таких сёл среди всех сельских поселений составляла около 35% [Калугина, Фадеева, 2006, с. 79–96]. В некоторых обследованных нами сельских районах из 15–20 советских колхозов и совхозов устойчиво работали не более 3–5 предприятий;

- изменение состава землепользователей и вывод из оборота больших массивов сельскохозяйственных угодий, в том числе низкопродуктивных;

- массовое появление на рынке ещё работающей, но недорогой сельскохозяйственной техники, пригодной для эксплуатации в небольших семейных, фермерских хозяйствах;
- формирование нескольких групп «сельских рантье», включающих владельцев земельных долей, а также бывших руководителей и главных специалистов разорившихся предприятий, приватизировавших технику с целью последующей сдачи её в аренду.

3.2. Корпоративно-предпринимательский уклад

Параллельно с медленным, но необратимым разрушением коллективно-патерналистского уклада с начала 1990-х годов происходило становление, а к концу десятилетия – и активное развитие корпоративно-предпринимательского уклада, использующего потенциал созидания, самоорганизации и экономического интереса. Этому в немалой степени способствовали внешние факторы: серьёзно возросли объёмы кредитования сельхозпроизводителей, были сняты таможенные ограничения на импорт отдельных видов сельскохозяйственной техники и агротехнологий, а программы модернизации сельского хозяйства получили статус государственных. В середине 2000-х годов государству наконец-то удалось выработать внятную аграрную политику, направленную на стимулирование инвестиций в сельское хозяйство. В большинстве регионов бюджетные приоритеты были сдвинуты от финансирования оборотных средств сельхозпредприятий, испытывающих дефицит ликвидности, в сторону софинансирования инвестиционных затрат хозяйств, доказавших свою финансовую состоятельность. Подобные селективные преференции и специализированный Национальный проект в целом способствовали «точечной» модернизации сельхозпредприятий. В результате частичного технического перевооружения произошла ещё большая дифференциация сельхозпроизводителей, сельских территорий и даже крупных регионов страны. Тем не менее даже отдельные технико-технологические изменения стали мощным стимулом для изменения моделей хозяйствования на земле, повлекли за собой организационно-структурные преобразования, реформацию трудовых и земельных отношений. Стало очевидным, что для осуществления инноваций требуются специальные механизмы государственной поддержки в виде особых режимов кредитования

и инвестиций, льготных адресных программ, способных защитить и стабилизировать внутренние продовольственные рынки, обеспечить условия для окупаемости инвестиционных проектов.

Корпоративно-предпринимательский уклад формировался разными способами. Его основу составили реально реорганизованные *коллективные хозяйства* и вновь созданные вертикально-интегрированные структуры – *агрохолдинги*¹, а также выдержавшие конкуренцию *фермерские хозяйства* (которые сменили свой первоначальный юридический статус и стали акционерными обществами, артелями или кооперативами). Хотя эти субъекты хозяйствования достаточно сильно различаются между собой, прежде всего, с позиций масштабов производства, организационного устройства и «социальной» укоренённости в сельских сообществах, мы считаем возможным объединять их в рамках одного уклада в силу схожей целевой направленности экономической деятельности и общих принципов ведения бизнеса. Представители данного уклада нацелены не на выживание, а на развитие, подразумевающее получение прибыли, расширение и повышение эффективности и продуктивности производства с целью завоевания рынка. В то же время распад колхозно-совхозной системы хозяйствования и «сворачивание» корпоративно-патерналистского уклада во многом подорвали материальные основы сельской инфраструктуры и социального обустройства. «Новые капиталисты» постарались избавиться от передаваемых по наследству социально-бытовых обязательств перед жителями поселений, но сельские администрации в силу финансовой недостаточности своих бюджетов не смогли их полностью заменить. Частичную компенсацию обеспечил институт местного спонсорства и неформально возникающие отношения сотрудничества между главами поселений и хозяйствующими субъектами². Подробнее об этом речь пойдет в следующей главе.

¹ Понятие «холдинг» отсутствует в действующем Гражданском Кодексе. В литературе агрохолдинг часто определяется как «группа юридически самостоятельных сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих организаций, контрольные (наибольшие) пакеты уставных капиталов которых принадлежат одному лицу (головной организации, собственнику), управляющему (организующему управлению) деятельностью группы».

² О том, как ради установления дружественных отношений с сельским обществом и закрепления трудовых кадров, крупное частное агропредприятие взяло на себя финансирование объектов сельской инфраструктуры (в частности, реконструкцию школьного здания, организацию газоснабжения, ремонт дорог и

Отличительной чертой *реорганизованных коллективных хозяйств* является то, что их руководители (среди которых было немало «крепких хозяйственников» советской поры, опирающихся на прежние связи с региональными властями) осуществили акционирование предприятий и во избежание захвата извне закрепили за собой «контрольный пакет». Переход «красных директоров» в «капиталисты» серьёзно изменил подходы к ведению дел – «патернализм» как базовый принцип хозяйствования был отвергнут. Во главу угла были поставлены проблемы перепрофилирования и технической модернизации хозяйств, создания надёжной системы сбыта производимой продукции. Решение этих проблем позволяло сократить текущие затраты и чутко реагировать на рыночную конъюнктуру, уменьшить риски, связанные с резкими колебаниями закупочных цен. Проводилась серьёзная работа по освобождению предприятий от «трудового балласта» и введению принципа ответственности работника за результат труда. Это, впрочем, не мешало новым собственникам, пользуясь монопольным положением предприятия, всячески экономить на оплате труда.

В конце 1990-х – начале 2000-х годов реальную конкуренцию преобразованным сельхозпредприятиям в борьбе за привлечение эффективных работников и за расширение обрабатываемых земель стали составлять *фермерские хозяйства* [Смирнов, 2011, с. 72–75], устоявшие благодаря удачной стратегии развития и выбранной специализации, осторожной политике найма работников и приобретения технических средств, постоянной работе по совершенствованию технологий и улучшению качества используемых ресурсов (семян, удобрений, средств химической защиты, молодняка сельскохозяйственных животных). Профессиональный и прагматичный подход к делу усиливался готовностью сильных фермеров идти на риск и брать кредиты в банках для перевооружения своих хозяйств, несмотря на высокие проценты и слабое желание финансовых учреждений кредитовать аграрный сектор. За последние годы многие небольшие хозяйства смогли совершить настоящий прорыв и из незаметного «малого семейного бизнеса» превратиться в высокотехнологичные частные предприятия. Возможностей небольших предприятий хватало для возделывания крупных земельных наделов, чьи размеры варьировались от 5 до 10 тыс. га. Ранее такие площади обрабатывались

«реанимацию» автобусного сообщения) и постепенно приобрело черты советского колхоза, подробно см.: [Никулин, 2010].

одним или даже несколькими сельхозпредприятиями при многократно большем количестве привлекаемых работников и специализированной техники. При этом ряд таких фермерских хозяйств стали пионерами в возведении технически совершенных животноводческих комплексов. Естественным образом эта группа товаропроизводителей стала вовлекать в обработку земли, освободившиеся после распада сельхозпредприятий старого (патерналистского) типа. Зачастую замещение одних экономических субъектов другими происходило по инициативе местных властей, стремившихся избежать запустения полей, роста безработицы и прекращения хозяйственной деятельности на подведомственной им территории.

Наконец, в результате финансового кризиса 1998 г., приведшего к девальвации национальной валюты и укреплению конкурентных позиций отечественных агропроизводителей, в сельскую местность устремился крупный капитал. Усилились процессы концентрации и интеграции производства на базе множества разрозненных хозяйств с неустойчивым экономическим положением. При этом можно говорить о разнообразии мотивов образования *крупных агрофирм и холдинговых структур*, имеющих местную, а чаще всего – иногороднюю «прописку» (регистрацию головной компании в столице или же других крупных городах – финансовых центрах). В одних случаях инициаторами объединения товаропроизводителей под контролем одной управляющей компании становились крупные перерабатывающие заводы, элеваторы или же птицефабрики, заинтересованные в стабилизации и расширении своей сырьевой базы [Нефёдова, 2011, с. 8–21]. В других – интерес к получению доступа к обширным земельным активам проявляли непрофильные компании (среди них – нефте- и газодобывающие компании, горно-обогатительные комбинаты, финансовые группы и др.), рассматривающие сельское хозяйство с учётом прогнозируемого дефицита продовольствия в качестве перспективного направления для диверсификации основного бизнеса. Подобных инвесторов интересовали лучшие по плодородию и размещению земли, отличающиеся хорошим потенциалом роста рыночной стоимости [Крупный сельскохозяйственный бизнес, 2008; Никулин, 2005b].

Неслучайно, что в первую очередь инвесторы устремили свой взор на земли плодородного юга и чернозёмной зоны. Нередко их наступление шло по нескольким фронтам, когда в орби-

ту влияния одной бизнес-группы включались участки нескольких областей или краёв (суммарные площади контролируемых земель одной компанией могли достигать колоссальных размеров – от 100 до 500 тыс. га). Благодаря этому вновь образованные «бизнес-империи» уже выходили за пределы административных границ. В силу своей «экстерриториальности» они слабо поддавались управлению со стороны региональных властей. Последние испытывали недостаток инструментов для сглаживания негативных последствий разворачивающихся процессов. Например, они не могли противодействовать планам гигантских структур радикально сократить занятость сельских жителей или же заменить их городскими вахтовиками, избавиться от производственной базы приобретённых ими предприятий или отказаться от хозяйственной деятельности вообще, заняться распродажей земельных наделов или же осуществить переброску средств производства и урожая за пределы области или, не считаясь с интересами территории, оптимизировать свою налоговую нагрузку.

Приходящие в перспективные для крупного бизнеса регионы компании, как правило, лояльно встречались областными и районными органами власти. Чиновников всех уровней привлекала сама идея создания масштабных вертикально интегрированных структур с замкнутым циклом производства и сбыта продукции, позволяющая рассчитывать на перевод технически отсталого производства на индустриальные технологии, стремительный рост производимого продовольствия, переход на иной уровень качества продукции, создание новых рабочих мест. В качестве встречных мер региональные власти шли на софинансирование предлагаемых инвесторами бизнес-проектов¹, помогали с привле-

¹ Например, в последние 5 лет усилия властей сибирских регионов направлены на восстановление животноводческой отрасли, в том числе с целью импортозамещения мясной и молочной отечественной продукции. Для этого преимущественной поддержкой пользуются проекты строительства крупных животноводческих комплексов, в том числе с беспривязным содержанием скота. В Новосибирской области на 2011–2012 гг. было запланировано введение в эксплуатацию не менее 15 новых комплексов в основном в пригородных сельских районах с учётом поставки их продукции на крупные предприятия переработки, расположенные в областном центре. В каждом из этих комплексов планировалось содержание от 600 до 3400 голов высокопродуктивного крупного рогатого скота. Для стимулирования развития животноводства в областном бюджете были запланированы выплаты 50%-ных субсидий на приобретение технических средств

чением банковских кредитов (в том числе оформляли поручительские (гарантийные) обязательства), обеспечивали режимы льготного налогообложения. Ещё одной мерой поддержки была организация совместного выбора районов дислокации будущего производства, выделение и закрепление земельных участков. Но в пылу обсуждения заманчивых для «периферии» экономических предложений долгосрочные последствия экспансии агрофирм и холдинговых структур, как правило, оставались без внимания. Далеко не всегда местная власть была способна противодействовать растущим аппетитам подобных инвесторов и защищать интересы местной экономики, в том числе укоренённых предпринимателей и жителей территории, а также умело выстраивать с «варягами» отношения взаимовыгодного партнёрства¹.

До сих пор объёмы производства в агрохолдингах не в полной мере регистрируются отечественной статистикой сельского хозяйства, оперирующей показателями деятельности отдельных региональных организаций (самостоятельных юридических лиц)

и оборудования сельхозпроизводителям, развивающим молочное и мясное скотоводство.

¹ Как показывает опыт Белгородской, Кемеровской и других областей с «авторитарным руководством», одним из эффективных рычагов системы сдержек и противовесов в этой ситуации могло бы стать сохранение в компетенции региональных администраторов контроля за оборотом весомой доли земельных ресурсов. Такое воздействие возможно в том числе через арендные механизмы предоставления «областных земель» разным агропроизводителям. Процедура принятия решения о пролонгации договоров аренды должна учитывать характер воздействия деятельности землепользователей на экономико-социальную и экологическую ситуацию на местах. Проблема, как всегда, сводится к тому, каким образом обеспечить «золотую середину» в реализации выгодной для территории политики развития и «обуздания» возникающих желаний местного чиновничества по извлечению коррупционной «административной ренты». К слову, только через 20 лет после наделения крестьян правами на землю впервые стал вопрос об оценке эффективности землевладения и землепользования. Так, в 2011 г. Губернатор Новосибирской области принял решение о необходимости ежегодной инвентаризации использования всех земель сельскохозяйственного назначения и лишения прав на землю недобросовестных собственников, не обрабатывающих землю от трех и более лет. Речь шла лишь о возвращении в областной «нераспределенный фонд» небольших земельных наделов фермерских хозяйств, прекративших свою деятельность. Бесхозяйственность крупных землепользователей, как правило, остается без должного внимания. Заставить их расстаться с необрабатываемыми земельными участками не способны также и весьма заниженные ставки земельного налога, который компании готовы выплачивать, не получая доход от этих активов.

без их привязки ко всей совокупности бизнесов в рамках вертикально интегрированных компаний, поставляющих продовольствие на рынок. По оценке Т.Г. Нефёдовой, сегодня крупные и крупнейшие агрофирмы производят до 40% продукции сельскохозяйственных организаций, при этом концентрация агропроизводства в России имеет ярко выраженную региональную специфику [Нефёдова, 2014, с. 64–82]. Холдинги доминируют в южных регионах России, где благодаря природной ренте наиболее развиты рыночные отношения в сельском хозяйстве и сохранился достаточный трудовой потенциал (Ставрополье, Кубань, Ростовская область). Помимо природно-климатических факторов особую роль в становлении и развитии данного сегмента сыграли политика региональных властей и наличие региональных доноров в виде ресурсодобывающих компаний и перерабатывающих промышленных предприятий, доходы от которых перераспределялись в качестве дополнительных инвестиций в аграрный сектор (республика Татарстан и Белгородская область). Другой стимул развития крупных вертикально интегрированных структур – наличие обширного рынка сбыта продукции сельского хозяйства. Благодаря этому возникли холдинги внутри Московской агломерации и в староосвоенных регионах Нечерноземья, куда для обеспечения продовольствием Москвы и Санкт-Петербурга столичные агрофирмы вынесли часть своих мощностей, используя преимущества межрегионального разделения труда и производства сырья, а также развитую сеть транспортных магистралей.

Как отмечает Нефёдова, «холдинговое строительство» наряду с позитивными моментами, связанными с бурным ростом инвестиций и переходом аграрного сектора на следующий технологический уровень вкупе с ростом производительности труда, урожайности, продуктивности скота, – способствует и появлению негативных тенденций. Со временем выясняется, что успехи некоторых крупных компаний неустойчивы во времени и в немалой степени базируются на созданных системах предпочтений в привлечении ими бюджетных и кредитных средств, что увеличивает риски окупаемости созданных производств и ресурсов, вложенных в огромные «латифундии», которыми управляет одна интегрированная бизнес-компания. Это также способствует усилению степени монополизации региональных рынков и ещё больше усугубляет проблемы занятости населения в сельской местности в связи с вытеснением (разорением) мелких производителей,

не способных составить конкуренцию политически влиятельным и экономически мощным компаниям. Велики и социальные издержки – сельский работник благодаря конвейерным технологиям всё больше утрачивает связь с землей и биологическими (живыми) объектами, что может вызвать его отчуждение от конечных результатов труда и, как результат, безразличие и снижение мотивации к эффективному и качественному труду. Концентрация земельной собственности и рост площади участков, вовлекаемых в хозяйственный оборот в рамках крупных холдингов, может способствовать потере управляемости процессами землепользования.

В одном из сельских районов Новосибирской области, где мы проводили исследование в 2009 и 2013 гг., один из крупнейших в России животноводческих холдингов с иностранным участием, присутствующий в 8 регионах страны, за пять последних лет увеличил свою долю в обрабатываемой пашне с 40 до 70%. В орбиту своей хозяйственной деятельности холдинг включил 10 бывших колхозов и совхозов и превратился в основного работодателя и налогоплательщика района. Это «завоевание» района ускорило после крайне неудачного для сибирских аграриев сезона 2009 г., когда из-за хорошего урожая произошёл обвал цен и хозяйства, взявшие для закупки техники крупные кредиты, оказались «банкротами».

На отстроенных холдингом животноводческих комплексах бесстойлового (беспривязного) содержания скота и в обслуживающих их полеводческих бригадах и в инфраструктурных службах в 2013 г. было занято порядка 700 работников (с учётом сезонной пиковой нагрузки), что составило две трети занятых в сельском хозяйстве района. При этом аграрная занятость в районе за последние 20 лет сократилось в 6 раз. Дальнейшей экспансии холдинга в рамках района препятствует деятельность другой действующей в районе крупной структуры – льноводческой корпорации. Скрытая борьба между двумя «гигантами» идёт за земли трёх сохранивших самостоятельность сельскохозяйственных предприятия, два из которых находятся в сложном финансово-экономическом положении, а также за квалифицированных работников, спрос на которых особенно обострился благодаря модернизации аграрного производства.

Приход холдинговых структур в район серьёзно изменил систему занятости и оплаты труда (стимулирования) в сельском хозяйстве. Рабочее место сельского работника перестало быть при-

вязанным к его месту жительства, селянин «обрёл» мобильность – и в этом отношении его образ жизни приблизился к городскому. Территориальное расположение молочных комплексов и цехов по выращиванию молодняка оптимизировано с учётом затрат технологического цикла и вывоза продукции, а земельные участки, на которых работают механизаторы, «разбросаны» по всему району. В результате часть работников вынуждены тратить по несколько часов в день на поездки к месту работы и обратно: *«С дальнего села микроавтобус едет каждый день с доярками примерно час в один конец. Час ещё уходит на доставку домой. То есть получается, что это уже 10-часовой рабочий день»* (Новосибирская область, обследование 2013 г.).

Из-за нехватки времени работники комплексов отказываются от ведения собственного хозяйства. К тому же им, в отличие от времён колхозного патернализма, уже негде запастись дешёвыми кормами и получить доступ к техническим услугам. Технологии выращивания скота в мелких хозяйствах и на высокотехнологичных комплексах кардинально расходятся: если крестьянину для своей коровы нужно сено, то холдинг отдаёт предпочтение зеленой массе или сенажу, к тому же его услуги стоят очень дорого. Крупное предприятие также полностью перешло на денежные формы вознаграждения, а натуральные выплаты (преимущественно зерно) сохранились исключительно в виде оплаты аренды земельных долей.

Конечно, подобные потери работникам комплекса компенсируются более высоким уровнем оплаты их труда – от 17 тыс. руб. в месяц и выше, но здесь понижающее воздействие на величину конечного вознаграждения могут оказать новые для сельского работника элементы организации индустриального труда – система коллективной ответственности и штрафных санкций. Конвейерная дойка молока помимо механизации серьёзно интенсифицирует труд доярок – в молочных цехах на специальных «каруселях» одновременно доится 36 коров (а есть карусели, рассчитанные и на 54, и на 72 животных), их обслуживают 3 работницы. Дойка организована круглосуточно, работают три смены по 8 часов каждая, с тремя небольшими техническими перерывами. Подобная технология не позволяет оценить трудовой вклад каждого работника, зарплата доярки-оператора «карусели» в молочном цехе зависит от её стажа и квалификации («классности»). Однако если в течение смены происходит какое-то чрезвычайное проис-

шествие, снижаются объёмы или страдает качество партии надоенного молока (например, не был вовремя выявлен мастит у одного или нескольких животных), наказанию подвергаются все работники. Установление высоких норм выработки для механизаторов «не щадит» ни технику, ни людей: *«Человека заставляют работать быстрее, интенсивнее – ведь платят за гектары. А гектары кто и как может сделать? Скорость нужно выше делать, нагрузка на технику выше становится. При максимальной производительности техника быстрее изнашивается»* (Новосибирская область, обследование 2013 г.).

Подобный режим и организация труда естественным образом требуют выносливости и хорошего здоровья для желающих работать в компании. Неудивительно, что компания рассчитывает на потенциал молодых людей. Из работников старше 40 лет, по оценке экспертов, здесь мало кто остаётся. К тому же механизмы «круговой поруки» и многочисленные штрафные санкции зачастую негативно воспринимаются зрелыми работниками – они видят в них умаление их личностных заслуг и профессиональных умений. Если говорить в целом, то район с точки зрения производственных параметров и перспектив экономического развития, технической оснащённости и культуры производства, несомненно, выиграл от прихода новых инвесторов, но от социальной напряжённости на сельском рынке труда он не избавился. К тому же возник новый параметр неравенства в доступности рабочих мест – усилилась не только профессионально-квалификационная дифференциация, но и появилась возрастная дискриминация работников. Очевидно, что агрохолдинги без внешнего принуждения не будут решать перечисленные проблемы. Без развития иных, альтернативных по масштабу и специализации производств и сферы услуг проблемы сельского развития будут только обостряться.

Основные этапы и особенности становления и развития корпоративно-предпринимательского уклада в фермерском сегменте далее проиллюстрируем на примере материалов 15 глубинных интервью с главами крупных и средних фермерских хозяйств (Кемеровская область, 2007–2008 гг.). Обследованные нами фермерские хозяйства в основном были образованы в 1991–1993 гг. В большинстве случаев их возглавляли люди с высшим образованием, бывшие специалисты колхозов и совхозов, а иногда на руководящие посты попадали и те, кто не имел прежде к сельскому

хозяйству никакого отношения. На первых порах работать им приходилась на небольших земельных участках (до 50 гектаров), сформированных за счёт земельных долей членов семьи, а также наделов, выделенных из районных фондов перераспределения. В качестве имущественных паёв фермеры первой волны получили от акционирующихся колхозов и совхозов очень ограниченный набор техники (подержанные тракторы или грузовые автомобили), производственных помещений им, как правило, не выделялось. Однако мощная государственная поддержка фермерского движения в этот период позволила фермерам-первооткрывателям обзаводиться техникой, строить склады, гаражи и другие инфраструктурные объекты, быстро вставать на ноги даже в сложнейших условиях гиперинфляции. Из интервью с главой фермерского хозяйства: *«Кредитование фермерских хозяйств шло по упрощённой схеме, без залога. Это правительство залог за нас сделало, а мы просто договора кредитные подписывали и получали деньги»* (Кемеровская область, 2007 г.).

На протяжении 1990-х годов фермеры действовали очень осторожно. Они остерегались брать в аренду большое количество земельных долей. Как правило, главы фермерских хозяйств и члены их семей сами обрабатывали поля, не полагаясь полностью на наёмных работников. В первые пять-семь лет самостоятельного хозяйствования часть фермеров были вынуждены совмещать аграрный бизнес с закупочно-торговой деятельностью, производить строительные материалы, оказывать различные услуги населению и заниматься другими видами работ, приносящими дополнительные доходы. Распространённым побочным промыслом стали выпечка и продажа хлеба: *«Мы взяли пекарню в соседней деревне, в подсобном хозяйстве завода «Красный Октябрь». Мы у них просто выкупили помещение. Нас было четыре учредителя, все фермеры. И в течение двух лет за счёт реализации хлеба неплохо прожили»*. Подобная стихийная диверсификация была нацелена на выживание фермерского хозяйства и получение «живых денег» в отсутствие надёжного рынка сбыта зерна и другой продукции при регулярных задержках расчётов за поставленный товар.

Вырученные за счёт непрофильной деятельности средства направлялись на укрепление технической базы и увеличение объёмов сельхозпроизводства. Стимулом для этого послужил описанный выше и начавшийся в конце 1990-х – начале 2000-х годов процесс массового банкротства бывших колхозов и совхозов. В это время

фермеры обследованного района начали «на равных» конкурировать за землю с бывшими колхозами-совхозами – и всё чаще одерживали победу. Получение контроля над землёй осуществлялось двумя разными способами. При первом способе фермерские хозяйства сами проявляли инициативу, чтобы взять в аренду земельные доли сельчан там, где крупное сельхозпредприятие либо сокращало свою деятельность, либо вообще переставало функционировать. При втором способе инициатива принадлежала местным властям, обращавшимся к фермерам с просьбой выкупить имущество разорившихся хозяйств и продолжить возделывать имеющиеся здесь сельхозугодия¹ на условиях аренды.

Приведём несколько показательных примеров. В *одном случае* речь идёт о развитии многопрофильного фермерского хозяйства, в котором в 2008 г. обрабатывалось около 7000 га пашни, содержалось 600 голов свиней и 1600 голов крупного рогатого скота, в том числе 530 коров. На постоянной основе было занято 42 человека. Хозяйство было зарегистрировано в 1993 г. и началось с обработки всего 18 гектаров пашни. Диверсификация бизнеса происходила постепенно. Начало свиноводству положила покупка свинофермы подсобного хозяйства камвольно-суконного комбината в 1993 г. В 2004 г. к фермеру перешли земли и имущество двух разорившихся колхозов. Сначала он выкупил молочные фермы, которые впоследствии были серьёзно модернизированы и превратились в компьютеризированный молочный комплекс для беспривязного содержания животных и выращивания молодняка. На момент обследования комплекс обслуживали всего 11 человек, в том числе четыре доярки, работающие посменно. Фермер, по образованию зоотехник, сам разрабатывал план реконструкции животноводческих помещений и доильного цеха, скрупулёзно подходил к выбору оборудования, отбору животных и разработке рациона их кормления. В 2008 г. к нему перешла треть земель ещё одного колхоза, который был «мирно» поделён между ним и дву-

¹ Для стимулирования ввода в оборот залежных земель в 2007–2008 гг. кузбасские власти разработали специальную программу, предполагающую поощрение вспашки каждой тысячи гектаров необрабатываемых земель бесплатным комбайном «Дон». Помимо этого власти заботились о повышении сбора зерновых культур и награждали тем же комбайном «Дон» те хозяйства, которые намолачивали за сезон более 10 тыс. т зерна. Областные программы включали также частичную компенсацию стоимости покупки отдельных видов машин и оборудования.

мя другими фермерскими хозяйствами. Таким образом, за 15 лет развития рассматриваемое фермерское хозяйство унаследовало земли трёх предприятий и сумело наладить эффективное и оснащённое по последнему слову техники производство зерна, мяса и молока.

Другой пример – это организованное по соседству с предыдущим хозяйством картофелеводческое производство с площадью обрабатываемой земли – 4000 га. Помимо основной культуры (картофеля) там выращивалась пшеница, а в последние два года началось освоение новой для этих мест культуры – рапса. Глава хозяйства, завершивший советскую карьеру в должности главного агронома колхоза, сделал ставку на импортные технологии и оборудование и отказался от использования отечественной техники. Он приобрёл норвежские машины для выращивания картофеля, по голландским проектам были построены пять овощехранилищ и куплено специальное оборудование для расфасовки овощей. Это позволило сократить в два раза количество задействованных в полевых работах машин, а также число работников.

Как видно из приведённых примеров, выбор специализации фермерских хозяйств зависел от нескольких факторов, в том числе случайных. Немалую роль играло базовое образование главы фермерского хозяйства: выбор растениеводческой или животноводческой специализации определялся его профессиональными знаниями и интересами, а также уровнем квалификации работающих у него специалистов. Также многое зависело от того, на чьи земли и в какое хозяйство приходил фермер – какое «наследство» он там получал. Реконструкция имеющейся базы, встраивание в неё новой технологической линии позволяли экономить на первоначальных вложениях и адаптировать старые технические условия под современные требования. Нельзя сказать, что все опрошенные нами фермеры связывали будущее своего хозяйства именно с диверсификацией – многие из них делали ставку на углублённую специализацию. Процесс укрупнения частных хозяйств повысил спрос на земли сельхозназначения, которые ещё недавно имели статус залежных и не возделывались. Свободных земель в рассматриваемом районе практически не осталось. Из интервью с фермером, который занимался зерновым производством на площади более 4000 гектар: *«Я бы ещё мог взять 2–3 тысячи гектаров земли, но её уже просто нет. Коллективные хозяй-*

ства разваливаются, а фермеры их подбирают. Где-то фермеры просто инвесторами пришли в небольшие хозяйства».

Хозяйства с чётко намеченной программой действий имели столь же чёткие приоритеты в выборе техники и технологий. В средних по масштабам зерновых хозяйствах (до 800–1000 га), владельцы которых опасались пользоваться банковскими кредитами, машинный парк расширялся либо обновлялся за счёт покупки недорогой подержанной техники, появившейся на свободном рынке после начала распада коллективных хозяйств.

Хозяйства, имевшие возможность приобретать дорогостоящую технику, в основном делали выбор в пользу зарубежных машин и навесного оборудования. Главы крупных фермерских хозяйств, будучи осведомлённые о немалых затратах на их обслуживание и возможный ремонт, стремились быстрее провести «upgrade» своего машинного парка и планировали конкретные сроки полного переоснащения хозяйства импортным оборудованием. К тому же высокая мощность, производительность и надёжность эксплуатации зарубежных машин позволяли крестьянам обходиться гораздо меньшим количеством техники. В качестве обоснования преимуществ «антипатриотичного» выбора фермеры-прагматики приводили следующие аргументы: один американский (немецкий и т.п.) комбайн, чья стоимость составляла порядка 5–8 млн руб., способен заменить четыре «Дона» или «Енисея», он потребляет меньше горючего, при сборе урожая практически обходится без потерь, обеспечивает проведение всех запланированных полевых работ точно в срок и создаёт комфортные условия работы для механизаторов. И хотя не всегда сельхозпроизводители могли точно назвать сроки окупаемости подобных вложений (слишком много было задействовано неподвластных им рыночных факторов), но желание соответствовать новым агротехническим стандартам заставляло их рисковать: *«Мы бизнес-планы делаем, прикидываем кое-что. Вот купил я трактор, 6 миллионов потратил, но как быстро он окупится? У меня «Кировец» работал, мог бы работать ещё, но всё ведь меняется – это касается и условий труда, ремонта, психологической нагрузки. Конечно, новый трактор окупится, ведь я посеял в лучшие сроки, нервы не тратил. Ведь техника ломается не тогда, когда у гаража стоит, а когда в поле выходит, в самое горячее время. Западные комбайны реально окупаются – они экономят на потерях по 3–5 центнеров по сравнению с тем же «Енисеем». Импортный ком-*

байн всё собирает, полеглые колосья в том числе, потерь у него нет, сзади зерно не вылетает, молотит очень качественно. Зерно выходит чистым – и подработки практически не требуется».

Приобретение дорогостоящей техники потянуло за собой и особое внимание производителей к выполнению технологических нормативов, к работе с посевным материалом, другим способам повышения урожайности и качества продукции. Если на протяжении целого десятилетия 1990-х годов озабоченные выживанием крестьяне практически забыли о научных методах возделывания земли, то уже в 2000-х годах, когда ситуация относительно стабилизировалась, потребность в агротехнических знаниях актуализировалась. В борьбе за урожайность российские аграрии всё чаще стали брать на вооружение западные стандарты, в том числе базирующиеся на химизации производства.

Все опрошенные нами главы крупных фермерских хозяйств ставили инновационное развитие своего предприятия на первое место. Этим вопросам они всегда уделяли личное внимание, не передавая их в компетенцию своим подчинённым. В практику вошли целевые поездки по другим хозяйствам для изучения передового опыта, регулярное участие во всевозможных сельскохозяйственных выставках и ярмарках, проходящих как в России, так и за рубежом. Фермеры знакомились с образцами новой техники, новыми сортами сельскохозяйственных культур и породами животных, новейшими удобрениями, средствами химической защиты, вступали в контакт с представителями сельскохозяйственной науки.

В одном из сёл экспериментальной площадкой для апробирования разных технологий посева зерновых культур стала местная школа. Кузбасские учёные предложили нескольким фермерам засеять школьный участок экспериментальными семенами, применив имеющиеся у них разные виды сеялок. Школьникам и учёным надлежало вести наблюдение за развитием растений и делиться результатами с фермерским сообществом. Союз фермеров, которых насчитывалось в данном селе около 20, и школьников имеет давние традиции. Для обработки школьных полей, площадь которых составляет 150 гектар, некоторые фермеры выделяли дизельное топливо, сами проводили химическую обработку посевов, помогали реализовывать урожай. Подобное шефство помимо благотворительной функции имело и другой подтекст: достойную трудовую смену нужно готовить со школьной скамьи.

У активно модернизирующихся фермерских хозяйств из нашей выборки кредитные портфели на момент обследования суммарно доходили до 150–200 млн руб., при том что годовые инвестиции могли составлять около 15 млн. Практику кредитования фермеры освоили давно. Быстро учиться тому, как нужно и можно работать с банковскими ресурсами им пришлось в самом начале их деятельности – в 1992–1994 гг., когда годовая процентная ставка достигала 200–240%. После свёртывания федеральных программ кредитования фермеров многие банки надолго потеряли интерес к сотрудничеству с сельхозпроизводителями.

Решить проблему доступных кредитных ресурсов помогли вводимые федеральными и региональными властями программы льготного кредитования сельского хозяйства, основной элемент которых – субсидирование процентной ставки выдаваемых займов – в 2006–2007 гг. стал главным механизмом реализации национального проекта «Развитие АПК», впоследствии преобразованного в Государственную программу развития сельского хозяйства. Но ещё в начале 2000-х годов российским правительством был принят ряд решений о поддержке аграрного сектора. На основе средств федерального и региональных бюджетов для сельхозпроизводителей стали действовать программы субсидирования банковских процентных ставок, при которых 2/3 ставки рефинансирования Центробанка субсидировал федеральный бюджет и 1/3 – региональный. Это позволяло удешевлять заёмные ресурсы и сделать их более доступными для стабильно работающих хозяйств. Благодаря вышечисленным мерам стоимость льготного кредита снизилась в 2007–2008 гг. до 5–9% годовых. Это стимулировало интерес сельхозпроизводителей к замене изношенной техники и переходу на более эффективные, но в то же время и дорогостоящие аграрные технологии.

Однако срок кредитования, на который мог рассчитывать заёмщик, решивший потратить значительные средства на покупку трактора или комбайна, не превышал 5 лет. Наши респонденты отметили, что эффект от инноваций в аграрном секторе стал бы ещё заметнее при более активном участии государства в техническом обновлении отрасли через пролонгацию инвестиционных льгот. Пока же достигнутые результаты в аграрной сфере обеспечивались главным образом инициативой и предприимчивостью самих сельхозпроизводителей. Из интервью с фермером: *«В сельском хозяйстве ситуация намного улучшилась, а почему? Потому что люди*

сами начали шевелиться. Если бы ещё помощь государства была, тогда бы дело пошло быстрее. Дайте мне, допустим, на развитие хозяйства 10 миллионов рублей, скажем, на 10 лет, при этом пять лет я бы только проценты платил, а уже потом стал бы гасить основной долг. Вот тогда я бы смог на ноги подняться и работать дальше. Сбербанк давал деньги на 5 лет, а сейчас даёт уже только на 3 года, да ещё процентную ставку поднял».

Жёсткие критерии к качеству заёмщиков, установленные банками, вкупе с нестабильностью на финансовых и продовольственных рынках, вынуждали фермеров оценивать последствия своих финансовых решений, выводить приблизительные нормативы окупаемости приобретаемой техники и сопоставлять свои риски с возможными выгодами. Философия рискованного хозяйствования в обязательном порядке учитывала высокую вероятность наступления форс-мажорных событий и включала набор правил реагирования на них, подразумевая необходимый запас прочности бизнеса, обеспечиваемый разными источниками доходов. Включение в систему банковского кредитования усилило зависимость фермеров от российской глубинки от пертурбаций мирового финансового рынка. Стремясь оперативно осуществить техническое перевооружение своих хозяйств, опрошенные нами фермеры стали регулярно пользоваться заёмными средствами и освоили практику сезонного перекредитования, при которой развитие хозяйства осуществлялось в основном за счёт заёмных ресурсов, а значительная доля получаемых доходов направлялась на погашение процентов и «тела» кредита. Из интервью с фермером: *«Средства предприятия мы все тратим на обслуживание кредитов, а покупаем всё в кредит. В начале года мы кредитуемся – технику покупаем, дизтопливо, удобрения. А потом осенью гасим. Весной опять берём. Вот такая круговерть у нас. Раньше использовали лизинг, сейчас нет. Кредиты получают выгоднее».*

Подобная модель «опережающего потребления», привязанная к сезонным циклам получения и погашения кредитов, просуществовала весьма ограниченный отрезок времени. Она была доступна только тем хозяйствам, которые смогли стабилизировать свою платёжеспособность и решили проблемы сбыта. Модернизированные производственные мощности гарантировали им выпуск качественной продукции, которая была востребована крупными перерабатывающими предприятиями и торговыми структурами. Без налаженного сбыта и достаточных мощностей для хранения урожая, позво-

ляющего хозяйства не торопиться с продажей продукции и дожидаться лучшей цены на рынке, использование подобных стратегий заимствования было бы невозможно – ценовые потрясения «свободного рынка» нивелировали бы все преимущества технического перевооружения. Уязвимость финансового положения сельхозпредприятий, активно привлекавших кредитные ресурсы, стала ощутимой через год после нашего обследования. Мировой финансовый кризис 2008–2010 гг. привел к удорожанию заёмных средств и, ограничив сложившуюся практику перекредитования, вызвал рост просроченных корпоративных долгов. Ввод таможенных барьеров на ввоз импортного сельскохозяйственного оборудования также затормозил успешно стартовавший в начале века процесс технического обновления АПК России.

В основе успешности и жизнеспособности хозяйств, олицетворяющих корпоративно-предпринимательский уклад, нередко лежали активно используемые связи их глав с региональным / муниципальным руководством, получение экономических дивидендов от наработанного «политического» капитала в виде доступа к «освоению» бюджетных денег. Это также способствовало усилению разрыва между «слабыми» и «сильными» хозяйствами, привело к реинкарнации советского принципа «назначения» хозяйств-маяков, получающих статус «передовиков капиталистического труда». Растущие объёмы производства и расширение сфер деятельности таких предприятий при, как правило, высокой «закредитованности» и невысоких показателях фондоотдачи, были призваны демонстрировать успехи региона перед федеральным центром. Именно сохранением идеологии властной вертикали, функционирующей в условиях «внедрения/насаждения» частной собственности и экономической свободы, можно объяснить появление приписок и фальсификацию отчётности, систематическое завышение показателей, докладываемых наверх. Как следствие – формирование искажённого представления о состоянии дел в сельском хозяйстве. Подробно феномен появления «лукавых» цифр в новых условиях был описан нами в монографии «Российская деревня в лабиринте реформ: социологические зарисовки» [Калугина, Фадеева, 2009, с. 313–315].

Отсутствие надёжных коалиций с административной элитой или же разрыв «деловых отношений» с покровителями из властных кругов могли серьёзно повлиять на развитие пред-

приятия. Естественным ответом на возрастающие политические риски стало движение фермеров во власть, понимаемое ими как необходимый элемент успешного хозяйствования. Для получения своего рода «охранной грамоты» для своего бизнеса и в силу активной жизненной позиции 3 из 15 опрошенных нами фермеров вошли в депутатский корпус районного уровня. Высвободить своё рабочее время для активного участия в общественно-политической жизни района фермерам позволила хорошо подобранная ими команда исполнителей и компактная структура хозяйства, не требующая ежеминутного присутствия на работе «первого лица»¹.

Техническое перевооружение аграрного сектора обострило проблему регламентации земельных отношений. Предприниматели, вложив большие средства в перевооружение своих предприятий и повышение качества обрабатываемых земель, стали активно выступать за наведение порядка в вопросах юридического закрепления прав земельной собственности, законодательного оформления отношений аренды и купли-продажи, защиты интересов разных агентов рынка земли. Инновационное развитие естественным образом натолкнулось на нерешённость многих вопросов оборота земли сельскохозяйственного назначения.

Фермеры обследуемого нами района преимущественно работали на арендуемой земле. В частной собственности у них находилась в основном их собственная «долевая земля», включающая и доли других членов семьи. Из нашей выборки землю целенаправленно скупали только три фермера, да и то не все из них смогли юридически оформить сделки должным образом из-за бюрократических барьеров. Даже заключить долговременную аренду сроком от 25 лет и более сельхозпроизводителям не удавалось, в том числе из-за потенциально высокой стоимости земли и её недр, богатых углями. Вследствие этого фермерским хозяйствам пришлось конкурировать за землю не только с другими сельхозпроизводителями, но и с владельцами шахт. Последние, чтобы получить контроль над участками потенциальной угледобычи, стали заниматься сельским хозяйством, скупая обанкротившиеся сельхозпредприятия, расположенные там, где пролегли угольные

¹ На отчуждение исполнительских функций в пользу исключительно вопросов стратегии развития и управления в деятельности крупного фермера указывает также П.П. Великий [Великий, 2007].

пласты, а также массово выкупать у селян их земельные доли. В 2008 г. «шахтеры» предлагали несколько вариантов приобретения интересующих их земельных долей (размер одной доли составлял примерно 8–10 га). «Безвозвратно» земельная доля выкупалась за 50 тыс. руб. Отдавая свою землю за 35 тыс. руб., дольщик имел право на пожизненную ренту в виде урезанной арендной платы. За 15 тыс. руб. доля переходила в собственность новых владельцев только в случае смерти прежнего владельца, а до этого он имел право сдавать её в аренду. Респонденты поведали нам немало забавных, но в то же время и грустных историй о том, как крестьяне бездумно отдавали сначала свои земельные «розовые свидетельства» за большие, по их меркам, деньги. Затем быстро спускали деньги на ветер (*«ребятишки с 500-рублевыми купюрами бегали в магазин за мороженым»*), а по осени приходили за положенным в качестве арендной платы зерном и никак не могли взять в толк, что они уже лишились своей собственности навсегда и ни на что больше претендовать не могут. Подробно механизмы конкурентной борьбы субъектов разных укладов за земельные доли будут рассмотрены нами в следующей главе.

Отметим, что в тех регионах, где возникла реальная конкуренция за землю (к которым относится и Кузбасс), владельцы долей изначально могли диктовать свою волю. На первых порах многие дольщики стремились торговаться с фермерами и другими сельхозпроизводителями за условия аренды земли и были готовы к смене арендаторов. Краткосрочность арендных договоров повышала риски и серьёзно мешала работе производителей. В результате в фермерском сообществе созрела идея «сговора» – установления общих, хотя и неформальных запретительных правил смены арендатора. Было принято совместное решение о недопустимости переманивания дольщиков с помощью более выгодных предложений. Кроме того, было достигнуто соглашение и с оставшимися коллективными хозяйствами о неприменении агрессивных методов борьбы за землю.

Общей отличительной чертой обследованных крупных кузбасских фермерских хозяйств являлось ограниченное число занятых здесь работников. В каждом из них прошла серьёзная работа по оптимизации численности трудового коллектива, в том числе с учётом сезонности работ и необходимости совмещения одним человеком нескольких специальностей (механизатор широкого профиля, водитель, автослесарь). Фермеры не просто стремились

избавиться от лишних людей – для повышения производительности труда ими разрабатывались собственные системы оплаты наёмного труда. В одном из зерновых фермерских хозяйств, посевные площади которого составляли более 4000 га, на постоянной основе работали всего 9 механизаторов. При этом глава хозяйства планировал сократить число работников до 7 человек, рассчитывая на заинтересованность оставшихся в снижении затрат и росте производительности: *«7 человек с 4,5 тыс. гектарами земли справятся легко, без напряжения: за 15 дней посеяли, за 20 дней убрали, всё подготовили. И механизаторы с этим согласны – на меньшее число будет делиться их фонд зарплаты (сейчас каждый из них за год зарабатывает 120–130 тыс. рублей). У меня оплата труда так построена: в течение года работники получают в основном сдельную зарплату по введённым мною расценкам, а когда находятся на ремонте – я им плачу по временному. В конце года фонд стимулирования распределяется на весь коллектив в зависимости от урожая и от валового сбора. Также учитывается снижение затрат, на которые работники могут повлиять»*. В другом сходном по размерам хозяйстве (в обработке – 3400 га) по мере увеличения земельных площадей количество механизаторов не увеличилось, а наоборот, сократилось в два раза – с 20 до 10 человек. Это стало возможным благодаря опять же агротехнике нового поколения, которую глава хозяйства стал целенаправленно приобретать с 2004 г., а к 2008 г. полностью укомплектовал ею всю технологическую линейку.

Переход на новые технологии сократил спрос на труд и в «старых», но активно модернизирующихся коллективных хозяйствах, превратившихся в реальных субъектов рынка и освободившихся от многочисленных социальных обязательств. В одном из обследованных нами закрытом акционерном обществе (бывший совхоз) из Новосибирской области, занимающимся помимо производства зерна, молока ещё и выращиванием льна и его переработкой, за пореформенный период численность работающих уменьшилась радикально – с 508 до 180 человек. При увеличении обрабатываемых площадей на 20–25%, в том числе за счёт присоединения нескольких участков из соседнего Алтайского края, количество механизаторов снизилось – с 65 до 15 человек, т.е. более чем в 4 раза. Если фермерские хозяйства изначально стремились не брать к себе лишних людей, то сокращение механизаторов в коллективном хозяйстве началось в период, когда из-за

экономических неурядиц работники стали массово покидать хозяйство. В 2000-х годах предприятие смогло закупить новые машины и пересадить на них только самых лучших работников, с которыми заключались специальные контракты, увязывающие их трудовое вознаграждение с выработкой. Таким образом, формировалась «элитная армия труда», в которую не попали недостаточно дисциплинированные и профессиональные работники. На вооружение был взят важнейший принцип сохранности дорогостоящей техники – её стали закреплять за конкретным работником, который был заинтересован в её работоспособном состоянии. Новая техника также заставила хозяйство освоить принципы «портфельной занятости» – не держать в штате тех, в чьих услугах предприятие не нуждалось постоянно. Так как потребность в технических специалистах резко сократилась, их стали переводить на укороченный рабочий день.

В сильных фермерских хозяйствах обследуемого района Кузбасса нехватка знающих и надёжных работников, характерная для сельской местности, практически не ощущалась благодаря формированию особой модели трудовых отношений, которую можно условно назвать «партнёрской». Изначально фермеры не были ориентированы на то, чтобы брать к себе лучших работников со стороны. Для этого на первых порах у них элементарно не было средств. Лишь в особых случаях они приглашали к себе работников с семьями из других поселений или даже регионов, предоставляя им жильё и «стартовый» капитал, но в большинстве случаев им приходилось создавать команду единомышленников из тех, что были рядом. «Штучный» отбор вёлся среди односельчан, профессиональные и человеческие качества которых были хорошо известны.

Особым спросом пользовалась способность кандидата полностью отдаваться работе. Даже наличие вредных привычек не оказывалось веским аргументом против такого кандидата. Работодатели намеренно шли на риск и затрачивали немало усилий, чтобы избавить своих работников от алкогольной зависимости, искоренить усвоенные с колхозной поры привычные нормы коллективного труда: разгильдяйство и воровство с общественного поля. Из интервью с фермером: *«Первое время дико было. Сейчас я уже забыл, чтобы в поле, в гараже где-то пили. А раньше я и увольнял пьющих, и опять их принимал. Ведь жалко было – хорошие мужики, и семьи у них хорошие. Жёны приходили ко мне, плакали. Выгонял проитрафившегося, для него это был стресс.*

Он пойдёт закодируется, придёт ко мне опять. Потом увидит, что есть другая жизнь – без пьянки – и втянется». Причём лучшего результата, по словам работодателей, добивались не самые юные механизаторы, вроде наиболее способные к адаптации ко всему новому, а те, у кого за плечами был богатый опыт работы на отечественных машинах в трудных, нередко экстремальных условиях: *«Сейчас средний возраст моих механизаторов – 30 с небольшим лет. Коллектив обновился за последние 2 года. Но самым работающим – 40 лет, они уже все перешли на импортную технику, на импортные комбайны. У них хороший опыт работы на нашей технике, помучились они, принципы работы знают. А на хорошей технике работать легче».* Готовить специалистов для работы на импортной технике фермерам помогали компании-поставщики. Они организовывали бесплатные курсы переобучения, на которые фермеры направляли своих работников.

Новая техника радикально изменила режим работы. Причём был сделан не просто шаг к повышению комфортности труда – произошла своего рода социальная революция, направленная на гуманизацию трудовых отношений. С одной стороны, работники смогли повысить не только комфортность, но и производительность своего труда, что отразилось и на величине их зарплаток¹. С другой стороны, серьёзно усилилась зависимость самого хозяйства и его владельцев от уровня квалификации и дисциплинированности работников, которым доверены дорогостоящие средства производства. В связи с этим заметным фактором повышения эффективности работы стали не просто квалификационно-образовательные характеристики членов трудового коллектива, но и лояльность каждого сотрудника общему делу, уровень его трудовой отдачи. В этом смысле переговорные позиции работодате-

¹ Ещё одно свидетельство «гуманизации» сельскохозяйственного труда выражается в том, что создание благоприятных условий работы поменяло не только отношение селян к своему здоровью и быту, но и внесло свою лепту в преодоление тяги к алкоголю, как к способу примирения с неприглядными реалиями жизни: *«У нас тут механизаторы до пенсии не доживают. Хотя они и водку пьют как лошади, но и работают сутками как кони, в исключительно адских условиях – в мазуте, пыли, вибрации, шуме. В современном же комбайне или тракторе есть кондиционер, нет пыли, есть холодильник. Раньше в «Кировце» тракторист 5 литров воды выпивал и не мог напиться, а сейчас ему и половины бутылки хватает. Неудивительно, что для работы в старых нечеловеческих условиях и кадров не осталось, поэтому и нет их в селе. Там же такая убогость, отсталость и низкие зарплаты!».*

лей и наёмных работников стали более сбалансированными за счёт роста ценности последних. В то же время новые технологии обеспечили руководителям фермерских хозяйств и сельхозпредприятий принципиально иные способы контроля над производственным процессом и реальные рычаги в борьбе с хищениями (навигационные системы слежения, безотходное производство с отсутствием запланированных потерь).

Было бы неправильным утверждать, что отношения между представителями сельского капитала и наёмного труда утратили конфликтность. Конфликт интересов проявлялся в стремлении фермеров искоренить практику воровства среди своих работников за счёт немедленного увольнения любого сотрудника, пойманного с поличным, независимо от его прежних заслуг. Другим рычагом воздействия фермерского сообщества на локальный рынок труда стали неформальные договорённости работодателей и негласные правила установления цены труда. Распространённой стала практика, когда работающие по соседству фермеры договаривались не принимать к себе на работу уволенных или уволившихся по собственному желанию экс-работников другого фермерского хозяйства. Такое ограничение свободы действий работников позволяло им «назначать», а не согласовывать цену местной рабочей силы, сдерживая таким образом «чрезмерные» требования со стороны вновь принимаемых работников. Однако в целом фермерское сообщество в большей степени, чем, например, владельцы и менеджеры агрохолдингов¹, было настроено на поиск компромиссов и предпочитало договариваться по-хорошему с теми, кто на них работает. Сложилось понимание, что работник должен иметь нормированный рабочий день (переработки возможны только в пиковые несколько недель), горячий обед и условия для полноценного отдыха и оздоровления.

Одной из проблем занятости в селе, которая напрямую затрагивает деятельность сельхозпредприятий, является сезонность производственного цикла. Хотя зимой работы у механизаторов практически нет, в ряде хозяйств им всё равно выплачивалась не-

¹ По свидетельству селян, управляющие и владельцы крупных агропредприятий не терпят выступлений местных работников за свои права, предпочитая сразу же находить им замену. В качестве главного аргумента применения широко распространённого вахтового способа на таких предприятиях используется тезис о том, что в селе не с кем работать, люди окончательно деградировали – и проще возить сюда работников из других мест.

большая зарплата. Если в летний сезон, при максимальной нагрузке, механизатор зарабатывал в месяц 25–30 тыс. руб., то в другое время его зарплата могла колебаться от 6 до 8 тыс. руб. В ряде случаев работодатели, чтобы отправить работников в длительные (часто неоплачиваемые) зимние отпуска и гарантировать их выход на работу к себе весной, намеренно обеспечивали их безвозмездно или по льготной цене необходимым количеством кормов для откорма сельскохозяйственных животных на личных подворьях. Эта практика позволяла компенсировать работникам сезонное снижение их доходов за счёт роста товарной продукции ЛПХ. В одном из фермерских хозяйств нам привели такие расчёты: работнику выдавалось 5 т зерна (денежный эквивалент – порядка 20–22 тыс. руб.). Этого хватало для выращивания 6 поросят, что в сумме могло принести чистый доход до 60 тыс. руб. Однако фермер следил за тем, чтобы его зерно было израсходовано по назначению. Он был настроен наказывать тех, кто, пользуясь расположением хозяина, продавал бы выданные корма на сторону.

Отмеченные выше мотивы способствовали воспроизводству модели «паритетного симбиоза» крупного (фермерского) и малого семейного хозяйств. Своих работников фермеры просили предъявить справку о составе их личного подворья, заверенную в сельской администрации, – и, сообразно с потребностями, продавали или раздавали сено, зерно, выделяли технику для хозяйственных нужд. Поддержка ЛПХ являлась вынужденной мерой, так как в противном случае работник стремился бы взять нужное ему количество кормов без спроса. Чтобы такого соблазна не возникало и воровство перестало быть «нормой жизни», фермер был заинтересован в соблюдении честных правил игры: *«Лишнего работник у меня не возьмёт. Зачем он будет лишнее тащить, когда в любое время может взять у меня?!»*

Однако в рамках всего корпоративно-предпринимательского уклада масштабы подобной кооперации «крупного» и «мелкого» заметно сократились в сравнении с корпоративно-патерналистским укладом. С одной стороны, это связано с сокращением количества занятых на сельхозпредприятиях и затруднением несанкционированного доступа к корпоративной собственности. Источником ресурсов для ведения семейных хозяйств в большей мере стали арендные отношения между предприятиями-землепользователями и владельцами земельных долей или участков. С другой стороны, большинство крупных предприятий пе-

решло исключительно на денежные формы вознаграждения труда, отказываясь от натуральной оплаты и льготного снабжения личных подворий своих сотрудников кормами, молодняком животных и пр. Подобно колхозам в известный период борьбы с «частной инициативой», новые капиталистические предприятия намеренно ограничивали производственные возможности семейных хозяйств своих сотрудников, видя в этих «подсобных» формах хозяйствования своих прямых конкурентов, отнимающих силы, внимание и время работников в ущерб работе на компанию.

Ещё одним эффективным, но затратным способом удержания перспективного работника у себя многие фермеры называли помощь в решении жилищных проблем. Для этого в некоторых случаях применялась практика служебного кредитования строительства жилья, когда построенная за счёт средств хозяйства недвижимость переходила в собственность работника по истечении определённого срока его работы на фермера. В других случаях фермеры активно использовали возможности бюджетных программ софинансирования жилищного строительства на селе и в качестве работодателей выполняли установленные в этих программах требования. Показательно, что в ряде хозяйств стал возрождаться известный ещё с советских времен принцип формирования семейных династий. Фермеры были готовы частично профинансировать обучение сельскохозяйственным специальностям детей своих проверенных работников, резонно полагая, что из них получится достойная трудовая смена. Интуитивно они постигли простую истину: без вложений в человеческий капитал и человеческое развитие могут оказаться бесполезными инвестиции в «железо» и передовые технологии.

Наши более поздние наблюдения за развитием фермерского движения в одном из районов Алтайского края (обследование 2013–2014 гг.) обнаружили сходный с кузбасским «арсенал» инновационных стратегий развития фермерских хозяйств. Речь идёт о постоянном экспериментировании фермеров с выбором специализации производства, приобретении новой техники и апробировании новых технологий, сортов и гибридов, их заинтересованности в упорядочивании земельных отношений и добровольном социальном обременении в пользу своих арендодателей и сёл в целом¹, партнёрстве со своими работниками и нацеленности на со-

¹ Нарративы сибирских фермеров о взаимоотношениях со своими дольщиками и помощи селу удивительно схожи, как будто записаны они были в одном

трудничество с главами других хозяйств. В исследуемом нами районе из 60 фермерских хозяйств (в том числе индивидуальных предпринимателей) только каждое десятое может быть отнесено к числу сильных и устойчивых производителей, имеющих от 2 до 6 тыс. га пашни в обработке и от 10 до 26 наёмных работников на постоянной основе. Фермерские хозяйства этой группы отличают диверсифицированное производство (в том числе более широкий ассортимент выращиваемых культур), использование новых технологий земледелия и отчасти животноводства, модернизация технической базы, с помощью которой фермеры преодолевают дефицит рабочих рук. Из интервью с руководителем районного комитета сельского хозяйства: *«Фермеры постепенно начинают понимать, что сельскохозяйственное производство и сельскохозяйственный бизнес невозможно построить на одной монокультуре. Начиналось только с одной культуры: пшеница, гречка. Сегодня они выращивают и сою, и гречиху, и пшеницу, и овес, и горох, и подсолнечник, и рапс, и лён. В растениеводстве они ушли от монокультур, также начали поднимать животноводство»*.

В числе подобных новаций в районе развивается коневодство и мясное скотоводство, чему, с одной стороны, способствует наличие в округе свободных пастбищ, а с другой стороны, заинтересованность заготовителей соседнего Казахстана в устойчивых поставках конины. Из интервью с фермером: *«Пока из животноводства выращивание лошадей – это самое малозатратное производство. В землях поселений у нас просто много свободной земли. Оформляем, арендуем, платим. Благо ещё арендная плата за пастбища небольшая. Ну и, наверное, самое основное это сбыт. Рядом Казахстан, а их не накормить кониной никогда, они её*

месте и в одно и то же время, а не с перерывом в 5 лет. Из интервью с алтайскими фермерами (весна 2013 г.): *«Мы берём на себя все выплаты по земле, все налоги. Можем платить дольщику земельную аренду деньгами, зерном, мукой. Ставка аренды составляет 2 тонны зерна за долю. Помимо этого оказываем разные услуги – мы и солому дольщику по себестоимости продаем, и вспашку огородов делаем»; «За землю плачу 7000 рублей или 2 тонны бункерного веса на зерно. У нас это везде здесь так. Плюс огороды бесплатно пашем. Но это мелочь, конечно. У нас в селе вот 7 таких нормальных хозяйств. Ну, там еще 3 икрушечных хозяйства, они так копошатся. У нас договор есть негласный с местной администрацией об оказании им помощи. Ну, а куда деваться? Кто это будет делать? И гласные есть договора, конечно. Ну, например, свалку расчищаем. Администрация перечисляет нам сколько-то денег или это идёт как взаиморасчёт за землю, которую мы арендуем у поселения»*.

едят утром, вечером и ночью». Этот фермер, не имея возможности сразу обзавестись хорошим молодняком, был вынужден поштучно формировать свой табун и попутно осваивать «азбуку» ветеринарии и ухода за лошадьми: «Сначала лошадей я в горах (в горном Алтае) покупал, везде. Но теперь буду только своих разводить. Животноводство – это большой риск. Можно такие болезни привезти, что загубишь весь табун. Вот там, в горах лошади пасутся непонятно где, непонятно как. Там нет ветеринарного сопровождения, там прививок не ставят, ничего. Я работал в совхозе механизатором, поэтому с бывшим совхозным ветеринаром – уже пенсионером договор заключил, он мне помогает. Приходится познавать всё самому – и ветеринарию, и зоотехнию, и агрономию».

Этот пример наглядно показывает, каким отзывчивым и быстро адаптирующимся к запросам рынка бывает российский сельхозпроизводитель, измученный за все годы реформ неопределённостью своего положения – что производить, кому продать, чтобы «не остаться в накладе» и иметь средства на следующий сезон. В своих поездках по сибирским регионам в разных аудиториях мы не раз слышали требования крестьян возродить государственный заказ (выделять квоты) на сельскохозяйственную продукцию, тем самым обозначив хоть какие-то ориентиры для их деятельности. Действующие механизмы государственных интервенций и новые формы государственной поддержки, принятые в связи с вступлением России в ВТО («несвязанное погектарное финансирование» и доплаты за качество молока), таких гарантий не дают.

Для придания устойчивости развитию аграрного бизнеса собственники и менеджеры предприятий, фермеры всё в большей степени стремятся управлять затратами, чтобы справиться с чрезвычайной турбулентностью институциональной и рыночной среды и планировать производство, не имея достаточных инструментов для прогноза будущих цен на свою продукцию¹. Активная

¹ В течение года производители зерна сталкиваются с резкими колебаниями закупочных цен на свою продукцию. В преддверии нового урожая цены устремляются вверх. Начало обмолота, как правило, сопровождается их резким падением. Причины подобной динамики объяснимы: на рынке появляются большие партии зерна, что заставляет цены снижаться. Но осень – это и время погашения кредитов, взятых хозяйствами весной для проведения посевных работ. Заготовители об этом хорошо осведомлены – и, пользуясь безвыходным положением ряда производителей, еще больше играют на понижении цен. Из

работа с новыми культурами, которая увязывается как с требованиями севооборота, так и с изменениями рыночной конъюнктуры, стала отличительной характеристикой динамично развивающихся хозяйств – будь то акционерные общества, кооперативы или же фермерские хозяйства¹. Владельцы инновационных хозяйств, реализуя научный подход в земледелии, чётко осознают, что лю-

интервью с руководителем сельхозпредприятия (начало августа 2013 г.): «7000 руб. за тонну зерна дают сейчас, это еще цены старого урожая. За 7-8 тысяч руб. я вот недавно продавал зерно, остатки с посевной по 8000 руб. продавал. Но через три недели, когда у нас пойдёт свежее зерно, говорят, будет вроде бы 6000, а то и 5000 рублей за тонну. Пока никто не знает, сколько будет. Все боятся дать цену побольше. Но звонят-то сейчас, скажем так, черные перекупщики, они как бы ситуацию пытаются прощупывать». В сентябре в момент активной уборки урожая в чрезвычайно сложных погодных условиях в сибирских регионах произошел обвал закупочных цен на зерно: в исследуемом районе Алтайского края цена за 1 т пшеницы 3 класса упала до 4000 руб. (без НДС и транспортных расходов). Но и интервенция на зерновом рынке не решила проблем. Государство заявило цену на 1 т продовольственного зерна 3 класса в размере 6200 руб., что с учётом НДС, транспортных расходов и затрат на сушку зерна было не намного выше уже названных 4000 руб. В подобных условиях выиграли хозяйства, которые смогли вовремя собрать, просушить и заложить на хранение у себя новый урожай, а потом дожидаться повышения цен на рынке (Алтайский край. Обследование 2013 г.).

¹ Если раньше связь сельхозпроизводителей с наукой нередко осуществлялась по указке сверху, то сейчас потребность в новых знаниях возникает в самой предпринимательской среде: консультации учёных-аграрников и научное сопровождение деятельности хозяйств стали приметами времени. Именно благодаря многолетнему сотрудничеству с докторами сельскохозяйственных наук один из опрошенных нами фермер первым в районе 10 лет назад начал выращивать масличный лён, который за эти годы приобрёл хороший спрос и растущие рыночные цены. Несмотря на сложности возделывания этой культуры и невысокую урожайность, этот свой выбор фермер считает правильным: «Почему перешли на лен? Потому что на него цена более-менее стабильная. Вот мы в 2003 году, когда семена льна закупили и начали с ним работать, на него цена закупочная была, по-моему, 6000 руб. за тонну. И он за эти годы ни разу не упал в цене, а потихоньку рос, рос, рос. В эту весну цена на него ужень была 19 000 руб. А пшеница у нас вот так скачет, скачет, скачет. И попробуй угадать. Но когда на пшеницу цена приемлемая, то пшеница экономически выгоднее получается. Мы первые семена льна взяли в 2002 г. на сельскохозяйственной выставке в Барнауле. Их продавец вывел нас на супружескую пару ученых, которые давно занимались изучением производства льна, технологии разработки. Три года мы с ними плотно работали, они приезжали к нам, анализы почвы брали на тяжелые металлы. Сейчас я им тоже звоню, консультируюсь, когда есть необходимость» (Алтайский край. Обследование 2013 г.).

бая ошибка в агротехнологиях имеет свою цену, что привносит в рутину крестьянского труда особую атмосферу творчества и азарта. Из интервью с фермером: *«Меньше народу у меня занято. Только работать стало сложнее. С гербицидами, с химией много работать надо. По простой (классической) технологии особо не ошибёшься: паши, борони да сей. Тут срок упустил – уже больше доза препаратов, больше денег. Но так веселей!»*

Важно отметить, что доводить до оптимального состава трудовой коллектив данный фермер не спешит, хотя технологически такая возможность у него появилась. Сокращать ради экономии работников, вместе с ним прошедших весь путь обучения новым хозяйственным практикам, на его взгляд, стратегически недальновидно и неприемлемо этически. Кадровая проблема на селе сегодня относится к числу наиболее острых – и не всегда её можно решить только за счёт использования современной техники. Наоборот, внедрение новых технологий повышает спрос на квалификацию и непрерывное повышение знаний всех лиц, задействованных в трудовом процессе, – от специалистов до рядовых исполнителей. Сложившийся трудовой коллектив такой фермер ценит высоко – и стремится удержать у себя надёжных работников всеми доступными способами [Фадеева, 2014, с. 144–149].

Одна из проблем состоит в том, что, как показало наше исследование, инновационную траекторию развития осуществляют не более четверти сельхозпроизводителей, относящихся к разным организационно-правовым формам. Секреты их успеха связаны не только и не столько с целенаправленной инвестиционной политикой, а с формированием у лиц, принимающих решения, инновационной культуры, подпитываемой особым любопытством, увлечённостью и стремлением к движению вперед, а также появлению на локальном уровне сообществ единомышленников, воплощающих в своих хозяйствах смелые решения, в частности – при взаимной поддержке осваивающих новую технологическую парадигму «no-till» (беспашенная обработка земли). Это сотрудничество также проявляется в процессе совместного приобретения новых знаний – главы сильных хозяйств нередко советуются друг с другом по разным вопросам, не воспринимая себя в качестве конкурентов, вместе работают с поставщиками, общаются на семинарах, региональные «Дни поля», совершают познавательные выезды за рубеж.

Рост технической оснащённости аграрного производства в исследуемых нами сибирских регионах требует перехода к следующему шагу в развитии сельскохозяйственных рынков. Сельхозпроизводители сегодня остро нуждаются в появлении «инфраструктуры инноваций», в которой задействованные в инновационном процессе агенты могли бы делить между собой ответственность (в том числе участвовали бы в доходах) за конечный результат. Речь идёт об адресном сопровождении полевого цикла со стороны фирм-поставщиков техники, семян, гербицидов, удобрений и пр., а также научно-консультационных фирм, что позволит рассредоточить риски между хозяйствами и их партнёрами. Пока же на такие формы сотрудничества фирмы, обслуживающие аграрный рынок, идут неохотно, что заставляет часть сельхозпроизводителей кооперироваться друг другом, чтобы выступать в сделках с дилерами в качестве сплочённых и крупных покупателей, имеющих право на определённые преференции и уступки: *«Есть такие сейчас компании крупные. Они диктуют свои условия. А мы же тоже не хотим быть идиотами. И мы собираемся, допустим, 3–4 каких-то хозяйства и вызываем их на встречу»*. Как показывает практика, для внедрения инноваций современным земледельцам нужны не только знания их сути и специальные навыки, но и профессиональная работа с рынком – умение совершать осознанный выбор, вступать в коалиции, использовать разные способы для защиты своих интересов.

Подводя черту описанию реальных практик хозяйствования, перечислим отличительные характеристики корпоративно-предпринимательского уклада, которые демонстрируют представляющие его владельцы, менеджеры и работники агропредприятий и фермерских хозяйств:

- ◆ инструментальный мотив хозяйственной деятельности, который подразумевает получение прибыли, нацеленность на экономию издержек и эффективное использование ресурсов;

- ◆ специфицированные права собственности, стремление к легализации прав собственности на землю, приверженность идеям частной собственности не только на землю, но и на другие природные ресурсы (водоёмы, лесные угодья и пр.), нацеленность на их коммерческое использование;

- ◆ базирующиеся на современных технологических комплексах устойчивая производственная специализация или модель вертикально интегрированного бизнеса, объединяющая процесс

производства, хранения, переработки и реализации готовой продукции;

- ◆ заинтересованность в инновациях и активная инвестиционная политика, позволяющая модернизировать техническую базу, повысить производительность труда и существенно сократить спрос на труд, ограничить возможность нелегального изъятия ресурсов предприятия;

- ◆ активное привлечение заёмных средств, участие в федеральных и региональных программах модернизации агропромышленного комплекса, использование механизмов частногосударственного партнёрства в качестве важного условия для успешной инвестиционной деятельности сельхозпредприятий;

- ◆ оптимизация численности работников, высокие требования к их квалификации и исполнительности, контроль за производительностью каждого работника, разные формы (в том числе неформальные) стимулирования труда, «гуманизация» условий производства, расширенный «социальный пакет»;

- ◆ возможность перехода на «вахтовый» или «маятниковый» способ привлечения рабочей силы;

- ◆ установление паритетных, партнёрских отношений работодателя с работником как следствие удорожания средств производства и повышения зависимости результатов деятельности предприятия от «человеческого капитала»;

- ◆ паритетный характер связей между сельхозпредприятием и семейными хозяйствами работников, который реализуется через нейтрализацию влияния ЛПХ на поведение работника с помощью льготного предоставления ресурсов для ведения ЛПХ или же льготной продажи готовой продукции, снимающей потребность в семейном производстве; либо посредством кооперационных и интеграционных связей крупного и мелкого (семейного) производства;

- ◆ спонсорское отношение к нуждам сельских поселений и их жителей, обеспечение лояльности сельского сообщества на основе принципов «социальной ответственности бизнеса» и трёхстороннего партнёрства, реконструкция и поддержка объектов социальной инфраструктуры как способ привлечения и удержания квалифицированных работников.

Вместе с тем закрепление в аграрной сфере рыночных моделей хозяйствования и крупномасштабные инвестиции ради получения быстрого финансового результата обострили известное

противоречие между требованиями экономической эффективности и необходимостью минимизации социальных и экологических издержек. Потенциально распространение корпоративно-предпринимательского уклада несёт в себе целый ряд угроз стабильному существованию сельских сообществ, среди которых:

◆ угрозы возрастания сельской безработицы и разрушения целостности сельских сообществ вследствие масштабного сокращения количества занятых в сельском хозяйстве, усиления неравенства и взаимного непонимания между новой элитарной высокопрофессиональной прослойкой наёмных работников и остальными жителями села, не имеющими ясных перспектив в новой системе разделения труда в силу локализации и слабой диверсификации сельской экономики¹;

◆ пространственная «очаговость» опережающего сельского развития, обусловленная точечными инвестициями в аграрный сектор, приводящая к продолжению сокращения ареалов хозяйственной деятельности в сельской местности и усилению территориального неравенства²;

◆ усиление концентрации и интенсификации сельскохозяйственного производства как дополнительная экологическая нагрузка на сельские территории и фактор потенциального снижения биологической ценности и качества продовольствия;

◆ опасность монополизации продовольственных рынков и экономического «обесценения» целых поселений и их жителей как следствие политики аграрной гигантомании;

◆ угрозы финансовой состоятельности сельхозпредприятий в силу их большой кредиторской задолженности, высокой стоимости заёмных средств, отсутствия эффективных механизмов стабилизации ситуации на продовольственных рынках;

◆ угрозы отчуждения сельских жителей от прав на землю и капитализации других природных ресурсов сельских территорий,

¹ Подробное описание того, как «аграрный капитализм» привёл к примитивизации производственной структуры на Кубани (рост производства зерна взамен «невыгодного» овощеводства и садоводства), а также разрушил социальный порядок и целостность станичного сообщества, содержится в статье В. Виноградского [Виноградский, 2011].

² Обстоятельный анализ объективности неравномерного сельского развития и процессов физического сокращения освоенных и заселённых территорий представлен в монографии Т.Г. Нефёдовой «Десять актуальных вопросов о сельской России: Ответы географа» [Нефёдова, 2013, с. 154–192].

снижающих потенциал выживаемости местного населения как результат отказа от ведения ЛПХ, утраты навыков хозяйствования на земле и организации иной хозяйственной деятельности с использованием местных природных богатств [Орловская, 2009, с. 117].

Перечисленные угрозы необходимо учитывать при разработке государственной аграрной политики, в которой важно заложить инструменты соблюдения баланса между экономическими интересами крупного бизнеса и социальными гарантиями местным сельским сообществам. Выбор часто лежит между предпочтениями приходящему в село крупному городскому капиталу, не делающему скидки на сельскую специфику, и поддержкой местных сельхозпроизводителей, которые, в силу своей укоренённости, готовы идти на компромисс и искать способы согласования интересов.

Доминирование одного уклада – будь то корпоративно-патерналистский или же корпоративно-предпринимательский – одинаково губительно с точки зрения устойчивого сельского развития. Локальная хозяйственная система, базирующаяся на корпоративно-патерналистском укладе, объективно нуждается в дотраивании его натурально-потребительским и мелкотоварным (семейно-предпринимательским) укладами из-за неспособности базового уклада обеспечить приемлемый уровень жизни населения. В локальной хозяйственной системе, где лидирующую роль играет корпоративно-предпринимательский уклад, потребность в многоукладности возникает вследствие масштабного сокращения спроса на труд в высокотехнологичных производствах и появлении особых ниш и сфер деятельности, нерентабельных с точки зрения крупного производства.

3.3. Семейно-потребительский уклад

Семейно-потребительский уклад базируется на семейных формах хозяйствования, общесемейной (общей неделимой) собственности и разделении труда между членами семьи. Субъекты, действующие в рамках данного уклада, нацелены на удовлетворение потребностей и обеспечение условий жизнедеятельности семьи. В рамках данного уклада происходит обучение способам ведения домашнего хозяйства¹, передача традиций и опыта хозяйствования на микроуровне, навыков трудовой деятельности и нравственных устоев, ценностных ориентаций новым поколениям [Иванова, 2009, с. 185].

Для сельской семьи наиболее характерным видом экономической деятельности в рамках данного уклада является ведение личного подсобного хозяйства (семейного подворья) без привлечения наёмного труда, которое многими исследователями признаётся наиболее гибкой, достаточно устойчивой и самонастраивающейся формой хозяйствования.

Высокая гибкость и устойчивость семейного хозяйствования обеспечивается особой мотивацией и специфическим представлением о выгодности семейного труда, на которую указывал автор теории крестьянского хозяйства А.В. Чаянов [Чаянов, 1989]. В крестьянском хозяйстве отсутствует категория «заработная плата», семья получает общий трудовой доход, который формируется путём вычета из всех полученных доходов материальных издержек. Если трудовой доход от ведения хозяйства не равен нулю и у семьи нет альтернативного способа получения доходов, то эта деятельность выгодна крестьянской семье, какие бы затраты времени и трудового напряжения она не потребовала. Этим объясняется тот факт, что порог убыточности функционирования

¹ Согласно положениям новой экономической теории домашнего производства, семейные хозяйства используют купленные на рынке товары или полученные другим образом ресурсы и тратят время для того, чтобы обеспечить их готовность для конечного потребления [Беккер, 2003; Поллак, 1994, с. 51–76]. Значительная часть занятости в домашнем хозяйстве представляет собой неоплачиваемый труд, затраты которого, тем не менее, поддаются оценке с помощью вычисления альтернативных издержек покупки аналогичных товаров и услуг на рынке или же вменения рыночной стоимости потраченному на домашний труд времени [Гершуни, 2004; Барсукова, Радаев, 2000, с. 65–102].

крестьянского хозяйства достигается позднее, чем в хозяйстве с наёмными работниками, где, кроме материальных издержек, есть затраты на оплату наёмного труда. Крестьянин не оценивает рыночную стоимость труда, затраченного в своём хозяйстве. Его главная задача – прокормить семью, поэтому он готов выращивать на своём участке низкопродуктивные культуры и заниматься разведением малопродуктивного скота, т.е. делать то, от чего отказываются ориентированные на максимизацию дохода предпринимательские структуры. Таким образом, сельская семья, чтобы не остаться без источника доходов, может занять те ниши производства сельскохозяйственной продукции, которые кажутся малопривлекательными и невыгодными для более крепких и технически подготовленных субъектов хозяйствования.

Преимущество семейных (крестьянских) хозяйств в первую очередь проявляется там, где неустраним ручной труд, требуется высокая личная ответственность и самоконтроль работника за качеством. По оценке Р. Прауста, только 10–11% территории России благоприятны для земледелия – и именно здесь наибольший эффект получают крупные формы хозяйствования. Малые, семейные формы становятся альтернативами землепользования и сельскохозяйственного производства в менее благоприятных условиях, на депрессивных территориях [Прауст, 2008, с. 5]. Эти особенности мотивации и способы функционирования крестьянских трудовых хозяйств, наблюдаемые ещё в дореволюционной России, подтвердили свою универсальность в период трансформации колхозно-совхозного строя 1990-х годов, лишившей жителей села стабильных источников доходов и устоявшегося образа жизни.

Вместе с тем следует обратить внимание на коренное отличие жизни подворья советского крестьянина от практик существования единоличных крестьянских хозяйств прошлого века. Несмотря на коллективизацию и повторяющиеся попытки советско-партийного аппарата жёстко регламентировать масштабы занятости крестьян вне общественного производства, подворье сохранило функцию источника дополнительного заработка или способа экономии текущих доходов сельской семьи и, что самое главное, перестало функционировать изолированно, без связи с колхозом или совхозом [Калугина, 1991, с. 62–95]. За годы советской

власти мелкое крестьянское хозяйство, не утратив свою частную сущность, превратилось в своего рода филиал крупного сельскохозяйственного предприятия. Размер, специализация, продуктивность и товарность ЛПХ стали во многом определяться способами стимулирования работников коллективного хозяйства и зависеть от отношения начальства к идее реализации частного интереса за счёт ресурсов социалистического предприятия. В 1970–1980 гг., параллельно с «легитимизацией» ЛПХ, в сельской местности создавалась целая инфраструктура обслуживания «частника»: начиная от предоставления земли под покосы и выпасы частного стада и ветеринарных услуг и заканчивая организацией закупок продукции ЛПХ, в том числе через каналы сельскохозяйственных предприятий и сеть потребительской кооперации (механизм «встречной торговли»). Таким образом, была найдена модель учёта взаимных интересов субъектов разных укладов, которая стала ещё более значимой в период «рыночной» трансформации колхозов и совхозов в 1990-х годах.

Экономические проблемы, возникшие в этот период у сельскохозяйственных предприятий, перебои с финансированием бюджетных отраслей и социальной инфраструктуры села заставили сельских жителей использовать производство в ЛПХ как своеобразный способ монетизации доходов с помощью описанных выше симбиотических связей корпоративных и семейных хозяйств. Однако хозяйственная деятельность в рамках ЛПХ, базирующаяся на неденежном привлечении необходимых ресурсов (в том числе трудовых), носила скорее «квазирыночный» характер, так как её рентабельность во многом определялась не ценами свободного рынка на факторы производства, а возможностями работника обеспечить необходимую ресурсную базу, пользуясь своей занятостью на предприятии. Судя по опросам, проведённым в Новосибирской области в конце 1990-х годов, возможности получения дополнительных доходов для работников предприятий были весьма ограничены. Причина – уязвимость рыночных позиций владельцев разрозненных мелких ЛПХ и их неготовность к ведению полноценного торга по поводу закупочных цен с заготовителями. Почти 70% опрошенных селян реализовали продукцию семейных подворий через «перекупщиков» – формальных и неформальных предпринимателей, ведущих закупки

непосредственно в сёлах. Крестьяне сдавали (но не продавали) молоко, мясо, картофель по назначенной (и уже не оговариваемой никоим образом) цене, соглашаясь и с другими дополнительными (зачастую невыгодными для них) условиями [Фадеева, 2003, с. 248–251]. В связи с этим колебания цен на продовольственные товары в розничной торговле слабо отражались на ценах «оптового» сбыта продукции ЛПХ. Розничные цены могли кратное превышать цены, по которым заготовители приобретали продукцию ЛПХ.

Анализ натурально-денежных бюджетов кубанских сельских семей, собранных в течение одного годового цикла (1.09.1999–31.08.2000) [Фадеева, 2002b], позволил нам количественно зафиксировать возникновение нового социального неравенства среди сельчан, определяемого их позициями в «симбиотической» структуре [Фадеева, 2002a, с. 171–175]. Даже после того, как к концу 1990-х годов в сильных хозяйствах Кубани определился круг новых собственников, которые начали вводить меры по пресечению масштабных хищений с «колхозных» полей¹, теневые каналы перекачки ресурсов продолжали работать. Хотя доступ станичников к «бесплатным» ресурсам был ограничен, «деловые» связи и взаимовыгодные контакты, которые были доступны, прежде всего, специалистам и управленцам среднего звена, обеспечивали переток колхозного имущества на подворья «полезных» или близких им людей. Так, глава одной из самых обеспеченных семей кубанской выборки, работавший трактористом в АО и обладающий разветвленной сетью знакомств с полезными людьми, смог увеличить годовой семейный доход более чем в 6 раз по сравнению с суммой всей своей зарплаты (11 тыс. руб.). Сделанный им запас комбикормов и сена позволил семье откормить и продать 2 бычков и 17 свиней и получить дополнительно к своему заработку более 62 тыс. руб. Еще 5,6 тыс. руб. семье принесла реализация вывезенных нелегально 2 т зерна и 4 ц семени подсолнечника. В результате семье удалось купить автомобиль и построить дом. Вне этого ресурсного потока оказались семьи, лишённые подобного «блата» и преференций. Среди них было не-

¹ Из интервью с работником акционерного общества: «С кормами стало плохо. Не украдёшь... За водку не выменяешь, как раньше. Сейчас только за деньги тебя обслуживают» (Краснодарский край, 1999 г.).

мало занятых в бюджетной сфере и в других организациях, не связанных с сельским хозяйством.

В результате дефицит «социального капитала» и, как следствие, дефицит дешёвых кормов обусловил вынужденное сокращение поголовья домашних животных, разводимых для нужд семейного потребления. Из интервью с директором картинной галереи, расположенной в кубанской станице: *«Хозяйство у нас маленькое – 20 кур. Муж у меня не ворует – и поэтому мы расширяться не можем, а покупать корма (по 50–70 рублей за мешок) смысла не имеет – не окупится откорм свиней. Да сейчас и корма купить трудно, а раньше их можно было выменять на самогон».* Из интервью с работницей грязелечебницы из той же станицы: *«Если вести своё хозяйство и покупать необходимое не по льготным ценам, то нашей семье это не потянуть. Даже если наш труд на подворье никак не оценивать, а только просчитать затраты денег, то это совершенно невыгодно. Когда-то мы держали гусей, но сейчас уже не можем себе этого позволить, не говоря уже о чём-то более крупном. Своё хозяйство сегодня выгодно только тем, у кого есть возможность корма достать. Вот, соседи наши на ферме работают, поэтому и хозяйство большое держат».*

По мере распада или же рыночного преобразования коллективных хозяйств усиливался процесс расслоения внутри сельских сообществ, связанный с интенсивностью и характером ведения семейных хозяйств.

С одной стороны, в сёлах стал формироваться слой зажиточных семейств, которые смогли адаптироваться к новым условиям и наладить диверсифицированное и расширенное производство даже без массивной «бесплатной» ресурсной поддержки извне. В этих условиях стало важно, чтобы члены семьи могли разнообразить свой труд и по сезонам распределять занятия, приносящие дополнительный доход: *«До осени прокормлю скотину и сдам. Мы ещё сеном занимаемся, косим наши поляны. Папа тюкует сено и продает. Один тюк стоит 300 рублей. До 1000 тюков сена в сезон пакуем. Такой объём заготовок могут делать те, у кого в семье есть два трактора. На один трактор получается 300–400 тюков»* (Из интервью с безработным, Новосибирская область, 2005 г.). Из интервью с сельской жительницей:

«В селе есть не то что зажиточные, а более обеспеченные люди. Но в основном эта обеспеченность достаётся своим горбом. Пока подоишь каждый день четыре или пять коров, и не рад деньгам будешь» (Новосибирская область, 2006 г.). Потенциал неформальных предпринимателей определялся целым рядом сопутствующих объективных и субъективных факторов. Его развитию способствовало наличие у семьи собственной техники (не только легковой, но и грузовой машины, трактора, косилки, прицепа и пр.) и достаточных оборотных средств, мобилизованных за счёт внешних заработков. Немаловажным фактором являлось также хорошее состояние здоровья членов семьи и наличие свободного от других занятий времени для работы на хозяйственном дворе и в огороде («во вторую и третью смену», после основной работы, если таковая имелась). Существенное значение приобретали навыки и склонность к традиционному крестьянскому труду; возможность коммерческого использования близлежащих «бесплатных» или слабо контролируемых «даров природы» (древесины, рыбы, ягод, грибов, кедровых орехов и других дикоросов)¹; доступность городских рынков для реализации продукции, производимой в ЛПХ.

С другой стороны, утратив связь с крупным хозяйством, часть личных подворий в жёстких рыночных условиях сократились до натурально-потребительского «минимума» или же вообще прекратила хозяйственную деятельность. Согласно результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., две трети сельских домохозяйств вообще перестали заниматься животноводством. Они отказались от содержания не только коров,

¹ Как нам поведали жители одного из отдаленных районов Новосибирской области (обследование 2005 г.), доходной заготовкой дров можно заниматься дважды в год – весной и осенью, привлекая на эти работы членов всей семьи. Один кубометр тогда можно было продать за 200 рублей, в день «семейная бригада» могла заготавливать до 12 кубометров. Аренда машины для вывоза дров из леса стоила 400 рублей. Другой обязательный расход – это покупка лесного билета, разрешающего вырубку определённого количества деревьев. Чистая дневная выручка от этой работы составляла порядка 1000–1200 рублей. За десятидневный цикл только на дровах семья могла заработать 12000 рублей. Повтор этой работы осенью удваивал годовой заработок. Приём дров в этом районе вёлся регулярно. Покупали дрова у населения администрации муниципальных образований (для снабжения льготников, пенсионеров), маслозавод, больница, клуб, школа.

коз, овец, свиней, но и намного менее затратных домашних птиц¹. Критерием окончательной деградации сельской семьи в российских сёлах стали считать отказ от посадки картофеля на собственном огороде.

На семейных подворьях в тех сёлах, где жизнь коллективного предприятия угасала, происходил медленный, но верный возврат к временам единоличных крестьянских хозяйств начала прошлого века: появилось расписание «базарных» дней, экономика семьи стала в большей мере подстраиваться под ритм подсобного хозяйства с выраженным зимним спадом и оживлением в летне-осенний период. Необходимость работы вне дома также во многом стала определяться нуждами семейного хозяйства – хозяева временно трудоустраивались на уборочные работы на расположенные поблизости сельхозпредприятия или фермерские хозяйства, чтобы получить ресурсы для откорма нескольких бычков и десятка свиней, содержания не менее двух коров, большого количества домашней птицы. В этой ситуации слабые в физическом и материальном плане семьи оказывались в безвыходной ситуации: чтобы увеличить поголовье домашних животных, был нужен, помимо достаточного количества рабочих рук, солидный стартовый капитал, который они не могли аккумулировать собственными силами. Получение кредитов для многих сельских семей, особенно не имеющих постоянных источников доходов, и сейчас представляет неразрешимую проблему.

Благодаря приватизации части машин, технических средств и другого имущества бывших колхозов и совхозов и переходу их в собственность населения даже в тех сёлах, где обанкротилось сельхозпредприятие, безработные семьи всё же были способны вполне автономно, хотя и в малых объёмах, развивать специализированное товарное производство сельхозпродукции. Их успех во многом базировался на выстраиваемой снизу системе кооперации, связывающей усилия тех, кто занимался заготовкой кормов, откормом скота и птицы, производством продуктов животноводства, вспашкой огородов и транспортировкой грузов. Слабым звеном этой системы был процесс доведения готовой продукции до конечного потребителя, позволяющий мелким

¹ О преимущественно земледельческом характере ЛПХ см.: [Узун, Сарайкин, Гагаулина, 2010, с. 111–112].

производителям избавиться от посредников и получать справедливое вознаграждение за свой труд. Тем не менее подобные зачатки неформальной кооперации и самоорганизации сыграли существенную роль в физическом выживании целого ряда «брошенных сёл», хотя стать полноценной альтернативой ликвидированным предприятиям семейные хозяйства не смогли.

Усиление рыночных позиций мелких сельхозпроизводителей до сих пор сдерживается отсутствием реальной кооперативной системы, гарантирующей устойчивый сбыт продукции хозяйств населения по ценам, окупающим основные затраты на их производство. Действующие сбытовые кооперативы, как правило, берут на себя доставку излишков молока, производимых на личных подворьях, на переработку по самым низким закупочным ценам, которые назначает перерабатывающее предприятие. Кроме того, если сдать оптом мясо или картофель перекупщикам в не самых отдалённых сёлах, как правило, можно без особых затруднений, то сбыть такие скоропортящиеся товары, как молоко, сметану, сливки, творог внутри села достаточно сложно, а везти их самостоятельно на городской рынок – весьма хлопотное и рискованное занятие. Из интервью с сельской жительницей: *«Сейчас держать крупный рогатый скот, если самому не косить сено, а только покупать, невыгодно. Если бы рынок для сбыта молока был очень хороший, тогда скот оказался бы рентабельным и при покупных кормах. Но пока рынок молока очень ограниченный – до Новосибирска далеко, а в райцентре молока много не продашь»* (Новосибирская область, 2006 г.).

Поэтому сельские семьи, занимающиеся регулярной продажей молочной продукции, стремятся сформировать круг своих постоянных покупателей, гарантируя им высокое качество и регулярность поставок. Кто-то практикует реализацию товаров «по заказам» знакомых и сослуживцев, кто-то снабжает своими продуктами приезжающих на лето дачников. Но наиболее успешными продавцами становятся те, кому удаётся создать собственную клиентуру из числа горожан. Если такой клиентской сети нет, то попытки выхода со своим товаром на городской рынок могут привести к напрасно потерянным времени: *«Если на рынок ездить, то надо иметь клиентов, постоянных покупателей».*

Создавать клиентскую сеть среди платёжеспособных покупателей изначально помогали неформальные сбытовые кооперативы. Они стихийно возникали там, где одновременная утрата постоянной работы заставляла сельских жителей срочно искать пути выхода из кризисной ситуации. Это были договорённости между несколькими семьями о совместной продаже, как правило, молочной продукции, на принципах «складчины» и очерёдности. Молочные товары разных производителей складывались в одну партию, а торговать ими в город (на организованные и неорганизованные рынки) выезжали по очереди. Такая кооперация строилась на глубочайшем уровне доверия – и могла давать сбои при возникновении сомнений в эффективности или честности кого-либо из членов «команды». Следующим шагом в развитии такой кооперации в некоторых случаях становилось закрепление функций сбыта за отдельными (по опыту – самыми успешными) членами кооператива, которые затем могли превратить подобную деятельность в самостоятельный бизнес. Вот как рассказывает о своём опыте неформального предпринимательства хозяйка из одного села: *«Мы сами продаём свою сметану, творог, молоко, и у своих знакомых я скупаю эти продукты по сельским ценам. В городе продаю всё это уже подороже и окупаю бензин, который трачу, чтобы продать своё. Знакомые довольны тем, что я у них беру на реализацию молочную продукцию, потому что её очень сложно продать здесь в селе или в районе»* (Новосибирская область, 1999 г.).

В отличие от описанных выше корпоративных укладов границы семейно-потребительского уклада достаточно подвижны. Производство продукции в семейном хозяйстве в одних случаях можно классифицировать как деятельность в рамках семейно-потребительского уклада, в других – рассматривать это как особый вид предпринимательства. При этом наличие продаж (товарность хозяйства) не служит для нас безусловным критерием семейного бизнеса. Если продажи не носят регулярный характер, не приносят в бюджет семьи существенного дохода, а семья осознанно не производит продукцию с ориентацией на рынок, т.е. не оценивает спрос, не меняет структуру и объёмы производства вслед за изменением конъюнктуры, не имеет постоянных каналов сбыта и занимается лишь реализацией излишков, то можно гово-

речь о доминировании потребительской функции семейного производства. Помимо удовлетворения потребности в продуктах питания самой семьи такое хозяйство может оказывать продовольственную помощь членам ближнего круга (родственникам и друзьям) и способствовать развитию разного рода сетевых обменов внутри сельских сообществ, приумножая тем самым потенциал их устойчивости и выживания [Штейнберг, 1999; Фадеева, 1999b].

Сектор «хозяйств населения», несмотря на своё доминирование в производстве аграрной продукции России, долгое время не имел собственного правового статуса. Этот пробел был ликвидирован только в 2003 г. после вступления в силу федерального закона № 112 «О личном подсобном хозяйстве», который признал «непредпринимательский» характер данной хозяйственной деятельности. Законодатели согласились легализовать этот сегмент семейных хозяйств как зону, свободную от налогового обложения результатов экономической деятельности. Единственным взимаемым налогом в этой сфере остался земельный налог (при этом величина земельного участка семьи могла быть увеличена за счёт земельных долей), ставка которого до последнего времени представляла незначительную величину и не оказывала существенного влияния на условия функционирования ЛПХ. Подобный режим регулирования предоставил крупным и высокотоварным семейным хозяйствам экономические преимущества перед сопоставимыми по экономическим параметрам зарегистрированными фермерскими хозяйствами, что, в свою очередь, спровоцировало среди последних всплеск отказов от статуса «юридического лица». Это, в свою очередь, ещё более размывало границы между категориями личных подсобных и фермерских хозяйств.

Освобождение ЛПХ от налогового бремени косвенным образом связано с тем, что в сложившихся условиях «классическим» предпринимательством на приусадебном участке может заниматься лишь небольшая доля сельских семей. Об этом также свидетельствуют результаты сельскохозяйственной переписи 2006 г.: «Среди личных подсобных хозяйств, производивших сельскохозяйственную продукцию, 14,8 млн хозяйств (99,1%) считают целью ведения хозяйства «самообеспечение», более 2 млн (4,7% – рассматривают его как дополнительный источник денежных

средств, 98 тыс. (0,7%) хозяйств – как основной источник денежных средств» [Предварительные итоги..., 2007, с. 3]. Данные исследований сотрудников Всероссийского НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве несколько конкретизируют эту ситуацию: «в настоящее время из 16 млн личных подсобных хозяйств страны как минимум 5–6% являются товарными, 60–70% сельскохозяйственной продукции которых реализуется на рынке. В результате семейный бюджет в таких ЛПХ на 70–80% и более формируется за счёт собственной производственной деятельности» [Кудряшов, Кузьминская, 2007, с. 219].

Данные характеристики семейно-потребительского уклада отражают его неспособность компенсировать негативные последствия массовой сельской безработицы. Наши обследования показали, что появление вокруг оставшихся без крупного работодателя селений большого числа необрабатываемых земель (в том числе пастбищ и покосов) автоматически не привело к росту производства в семейных хозяйствах. Вместо того чтобы наращивать поголовье частного стада и расширять овощные поля, в условиях безденежья и массы свободного времени безработные сельчане не увеличивали, а сокращали своё производство. В 17 «безработных» поселениях Новосибирской области, по которым нами были собраны подробные справочные данные в 2005–2006 гг., показатели состава ЛПХ оказались крайне низкими: корову держали только в каждом втором дворе, на одну семью приходился всего один теленок и поросёнок, лошади имелись лишь в каждой пятой семье.

О причинах подобного сужения производства в рамках семейно-потребительского уклада можно судить по реакции жителей «брошенных» сёл на следующее утверждение: «Принято считать, что в селе нет проблемы безработицы, так как сельские жители имеют личное подсобное хозяйство». Более 80% респондентов подобную точку зрения категорически отвергли. По мнению опрошенных селян, семейное хозяйство способно помочь только в пропитании и выживании, но по-настоящему не занимает и не развивает человека (44% тех, кто считает, что ЛПХ не может спасти от безработицы): *«Хозяйство больших денег не приносит, а людям деньги нужны»; «У людей должна быть оплачиваемая работа, работа по специальности, человеку нужно быть в кол-*

лективе»; *«Работать всегда надо – надо общаться с людьми, стаж зарабатывать»*, *«ЛПХ – чтобы с голоду не умереть»*, *«За ЛПХ сам себе не заплатишь, а детей одевать надо!»* Ведение ЛПХ само требует немалых денежных средств, так как в отсутствии сельхозпредприятия-донора все ресурсы – молодняк, корма, бензин, транспортные услуги – нужно закупать за деньги, которых и так нет (31%): *«Подсобное хозяйство – неблагодарный труд. Всё очень дорого»*; *«АОЗТ не работает, зерно не сеем, комбикормов нет, купить очень дорого»*; *«Чтобы возить сено, нужны трактор и горючка, а денег нет»*; *«Земля зарастает осинником, ельником. Техники у людей нет. Чтобы вспахать одну сотку земли, нужно заплатить 25 рублей за трактор. Какая же тут картошка, кто её будет много сажать?»*; *«На одном хозяйстве не проживешь – ни за что и никогда!»*; *«Чтобы иметь хозяйство, надо работать»*. При низких заготовительных ценах на сельхозпродукцию, которые предлагают не имеющим выбора крестьянам приезжие заготовители, затраты на ЛПХ часто себя не окупают – и то, что ещё недавно, при действующем сельхозпредприятии, приносило доход, стало приносить одни убытки (9%): *«Подсобное хозяйство – тяжёлый труд, а скупают дешево»*; *«Вырастив свинью, сдашь, только немного денег заработаешь. Но корма дорогие, труд бесплатный – очень невыгодно стало держать хозяйство»*; *«Картошку нынче никуда не сдашь, берут за смешную цену – по 1–1,5 рубля за килограмм»*; *«Сено купил на 17 тысяч рублей, остальные затраты и не считал, а доход от двух коров получился всего 15700 рублей»*.

Мы уже перечислили организационно-экономические причины трансформации семейно-потребительского уклада, которые привели, с одной стороны, к появлению рыночно ориентированных и специализированных семейных хозяйств, в том числе занимающихся производством качественной и потому дорогостоящей продукции, а с другой – к сокращению прежних объёмов хозяйственной деятельности сельских семей. Немаловажную роль в этом процессе сегодня играет смена поколений и изменение ценностных ориентаций и представлений о необходимости сохранения крестьянских способов хозяйствования. Можно говорить о росте числа семей, в большинстве случаев молодых, намеренно отказывающихся заимствовать опыт своих родителей в ведении

крупных подсобных хозяйств. Молодых сельчан уже тяготит обязательность слабо механизированного труда на своем подворье, забирающего здоровье и силы, ограничивающего свободу передвижения и мешающего трудоустройству на более выгодную работу за пределами села. Проблемы на локальных рынках труда усиливают подвижность селян, расширяя масштабы и ареалы их маятниковой трудовой мобильности и вахтового трудоустройства, что уменьшает временной ресурс сельских жителей для работы на собственных подворьях [Великий, 2010, с. 44–49].

К числу отличительных характеристик семейно-потребительского уклада можно отнести:

- субстантивный мотив хозяйственной деятельности, проявляющийся в удовлетворении потребностей семьи (и её ближайшего окружения) в продуктах и денежных средствах, в том числе в силу ограниченности других финансовых источников семейных бюджетов;

- общесемейный (коллективный – слабоспецифицированный) характер собственности на средства производства;

- многопрофильность и универсальность производства, применение ручных или слабомеханизированных технологий (в том числе некондиционного и самодельного оборудования);

- слабое использование наёмного труда, высокая самоэксплуатация членов семьи при отсутствии иных альтернатив занятости;

- высокий уровень устойчивости производства при низком уровне его рентабельности;

- рациональное, ответственное отношение членов семьи к животным, растениям и другим природным объектам, воспроизводство продукции «домашнего» качества, в том числе за счёт экологически ориентированного производства (органическое земледелие, отказ от химикатов и добавок для кормления скота и птицы);

- неденежные способы привлечения ресурсов для ведения семейного хозяйства, необходимость включённости (интеграции) семейно-потребительского уклада в ресурсные обмены с другими укладами через отношения занятости, заключение земельных арендных договоров или же социальные (ресурсные) сети;

- ограниченные возможности внешних заимствований и участия в государственных программах поддержки.

Семейно-потребительский уклад стал своеобразным буфером для рабочей силы в условиях трудоизбыточного и депрессивного сельского рынка труда, усиления безработицы (в том числе скрытой). В 2000-е годы, когда корпоративно-патерналистский уклад стал терять свои прежние позиции, жизнеспособные семейные хозяйства сдерживали процесс депопуляции сельской местности, инициированный распадом коллективных хозяйств. Изменение условий жизнедеятельности существенным образом могло повлиять на мотивацию сельских семей к натуральному самообеспечению и продаже продукции собственного производства. Стоит отметить, что эксклюзивное качество продукции может стать в дальнейшем рыночным преимуществом хозяйств данного уклада в сравнении с массовой продукцией крупных высокотехнологичных агропредприятий.

Нельзя предсказать наверняка траектории дальнейшей трансформации семейно-потребительского уклада в разных регионах, на разных сельских территориях, где мы имеем дело с разными композициями укладов, разным демографическим и этническим составом населения. Усиление позиций предприятий и их владельцев, олицетворяющих корпоративно-предпринимательский уклад, заведомо ослабит ресурсный потенциал «свободного» семейного хозяйствования из-за изменения земельных отношений и возможного передела земельной собственности, а также ограничения доступа населения к другим природным ресурсам, запрета на некоторые виды производства на личных подворьях по санитарным требованиям. Как правило, работнику крупной птицефермы или свиноводческого комплекса запрещено держать в ЛПХ птиц или свиней из-за угрозы распространения инфекций. Недавние вспышки заболевания африканской чумы свиней в некоторых регионах России привели к существенному сокращению поголовья свиней в семейных хозяйствах.

Во многом перспективы развития семейно-потребительского уклада будут определяться экономической политикой региональных властей и их заинтересованностью в реальном расширении базы малого предпринимательства и в осуществлении действенных мер, направленных на сокращение сельской безработицы.

Механизмом укрепления рыночных позиций данного уклада и его перерастания в предпринимательский – семейный или индивидуальный – уклад могло бы стать развитие многоуровневой кооперации и интегрального взаимодействия семейных хозяйств с разными субъектами хозяйствования в сферах сбыта и переработки продукции, кредитования производственной деятельности, снабжения, технического и консультационного обслуживания. Это помогло бы разрозненным мелким производителям качественно структурировать свой бизнес за счёт преобразования инфраструктурных условий, добиваться справедливого распределения выгод, солидаризироваться в отстаивании общих интересов и решении общих проблем [Соболев, 2009, с. 151–152].

3.4. Семейно-предпринимательский уклад

Сельский семейно (индивидуальный)-предпринимательский уклад внутренне неоднороден. Он основан на предпринимательской деятельности индивида, с возможным участием членов его семьи и при необходимости – с привлечением наёмного труда. Субъект хозяйствования может действовать легально и иметь юридический статус или же вести хозяйственную деятельность неформально (не иметь необходимой регистрации), нерегулярно и «по совместительству» как дополнение к другим формам занятости [Калугина, 2012]. К субъектам данного уклада можно отнести лиц, занятых в ориентированных на рынок семейных хозяйствах, собственников и работников малых и средних фермерских хозяйств; владельцев и работников сельских магазинов; селян, в частном порядке предоставляющих различные бытовые и транспортные услуги, выполняющих строительные и другие работы, занимающихся традиционными промыслами.

За годы реформ место торговых организаций, относящихся к системе потребительской кооперации, заняли небольшие частные продуктовые магазины и киоски, а также индивидуальные предприниматели-«челноки», организовавшие доставку малых партий товаров народного потребления сельским жителям (в том числе по их заявкам). Одновременно с этим из-за низкого покупательского спроса была практически ликвидирована система мобиль-

ного обслуживания селян городскими предприятиями сферы услуг, а вместо нее возник неформальный локальный рынок услуг.

По мере того как сельхозпредприятия сокращали помощь своим работникам в поддержке ЛПХ и отказывались от поддержки объектов поселенческой инфраструктуры, росло предложение соответствующих услуг со стороны частных лиц, «вооружённых» приватизированной или же «списанной» техникой и необходимым оборудованием. После восстановительного ремонта владельцы технических средств занялись обслуживанием «безлошадных» семейных хозяйств. Если до реорганизации колхоз или совхоз обеспечивал доставку топлива и кормов в дома селян, а также предоставлял технику для хозяйственных нужд, осуществлял своими силами расчистку дорог и пр., то со временем эти услуги были «приватизированы». Из интервью с работницей сельскохозяйственного кооператива: *«Положено ещё и сено выписывать в хозяйстве, но нам сено вообще не дают никогда. Раньше хоть как-то помогали с покосами – технику какую-то давали или погрести, или подкосить. А сейчас вообще для нас ничего не делают... В прошлом году мы ждали-ждали, когда нам притащат зарод сена. Сначала сказали, что не будут вообще эти зароды таскать – то солярки нет, то не на чем. Пришлось нам частного нанимать. Он с нас взял 1300 рублей. Чтобы сгребать сено, мы опять частного нанимали, ему платили»* (Новосибирская область, 2006 г.).

Однако на первых порах далеко не всегда подобные услуги оплачивались исключительно деньгами и в полной мере. Гибкость локального рынка услуг основывалась на неформальных связях предпринимателей, делающих скидку на степень знакомства (родства) и уровень платёжеспособности клиента. В некоторых сельских сообществах до сих пор не всегда уместно брать деньги за помощь в заготовке сена или доставке дров. Более подходящий способ оплаты – это обмен трудом или же бартерные сделки, не всегда эквивалентные с точки зрения существующих тарифов и расценок: *«В хозяйстве если технику дают, то деньги шибко высчитывают за это. Стараешься так, чтоб у кого техника есть, с ними вот договариваешься: им помог, они мне помогли»; «Вот один фермер нам покосил, за это попросил дров попилить ему»; «Там меня просили на уборке помочь – попахать»*.

Поработали днем, а потом поехали мне за дровами», «Моя подружка, если я прошу её что-то сделать, помочь мне, деньги за это никогда не берет. Или продукты возьмёт, потому что она детдомовская, у неё вообще ничего нету, или вещи. Вот раз я кресло ей подарила за то, что она помогла мне картошку прополоть» (Новосибирская область, обследование 2006 г.).

Со временем индивидуально-семейный предпринимательский уклад сегментировался. Первый сегмент объединил предпринимателей, предлагающих узкоспециализированные виды работ, имеющих проработанную схему бизнеса и стабильный «портфель заказов». К таким работам относятся: производство сельскохозяйственных работ, торговля, строительство и ремонт жилых домов, бань и хозяйственных построек, которые выполняются преимущественно в тёплое время года, ветеринарные услуги, выпас и забой сельскохозяйственных животных, ремонт электропроводки, автомобилей и бытовой техники, транспортные услуги и услуги механизации, в том числе с выездом на дальние расстояния.

Обследование 2006 г. в Новосибирской области позволило обнаружить группу сельских дальнобойщиков, которые выкупили подержанные большегрузные автомобили, модернизировали их и стали заключать срочные договора по перевозкам с городскими и сельскими предприятиями. Также большое распространение в сельской местности получили неформальные строительные артели, действующие на принципах сезонного отходничества. Как правило, они укомплектованы небольшим числом универсальных строителей и планируют заказы на год вперед. Конкурентными преимуществами на сельском рынке услуг обладают работники, владеющие разнообразными профессиональными навыками, собственными техническими средствами и оборудованием, а также репутацией дисциплинированных, ответственных и квалифицированных специалистов.

Второй сегмент – это предложение универсального обслуживания без гарантированного спроса. Речь идёт о людях, готовых браться за любые подработки «по вызову» («по случаю» – ad hoc). В качестве примера можно привести разнообразие видов трудовой деятельности неформального сельского предпринимателя, который после развала колхоза ушёл в «свободное плава-

ние: *«Пилю дрова, занимаюсь сваркой, работаю трактористом на сенокосе, ставлю сено, вывожу дрова, крышу крою. Меня всё устраивает, сам себе хозяин, работы хватает»* (Новосибирская область, 2011 г.). Из интервью с «профессиональным» подёнщиком: *«Кто-то дрова ходит колет, кто-то зимой управляется в коровнике. По осени, зимой скот забивают. Люди нас сами просят. На покос, бывает, зовут»* (Новосибирская область, 2006 г.).

Обследование 2011 г. в Новосибирской области позволило выявить особые инновации и технологические приёмы в таких традиционных занятиях, как заготовка дров, вспашка огорода и сенокос. Причём инициаторами распространения новых по качеству услуг становятся сами сельские жители, не скупящиеся на материальную поддержку творческого инженерного подхода: *«У нас мода пошла дрова колоть специальным устройством к трактору «Беларусь». Уже бабушка не хочет, чтобы ей дрова топором кололи. Вот у нас умелец в селе живёт, он нигде не работает. У него личный трактор есть, к нему есть рыхлитель. Весна начинается – он огороды рыхлителем пашет, сенокос начинается – он косит, сгребаёт то, что накопил. А цена везде примерно одна и та же: за сенокос – тысяча рублей, привозка – тысяча, колоть дрова – тоже одна тысяча. Он легко может машину дров расколоть: приехал, чурку поставил, рычагом стукнул – и всю машину расколол. Голь на выдумки горазда»* (из интервью с главой администрации).

Массовыми видами неформальной самозанятости, не требующими специальной квалификации, являются сезонные услуги населению, которые можно также совмещать с постоянным трудоустройством. Летом – это заготовка дров, обработка огородов и уборка урожая с картофельных наделов, сбор дикоросов (грибов, ягод) и ловля рыбы «на заказ»; зимой – уборка снега вокруг домов и с крыш. В силу изменения институциональных условий (например, правил заготовки дров для населения – замены «лесного билета» на право вырубки, распределяемого через аукционы, в соответствии с новой редакцией «Лесного кодекса») всё большее количество работ, выполняемых ранее сельскими домохозяйствами самостоятельно, перешли в разряд «рыночных». Рыночные услуги стали всё больше замещать, вытеснять тяжёлый физический труд, выполняемый членами домашнего хозяйства.

Этот сегмент локального рынка услуг хорошо освоен, здесь сложилась высокая конкуренция за клиента и стабильный преискурант цен. При этом есть ниши и для подростков, и для представителей «социального дна» – лиц без постоянных источников доходов, не имеющих своего подворья и обеспечивающих себя продуктами за счёт отработки на огородах своих соседей. Из интервью с жительницей села, предпочитающей свободный труд: *«Осенью будет уборка урожая. Можно себе картошку не садить, а где-то подработать: там мешок картошки заработал, там – мешок. Бывает, что соседи наймут – кто даст помидоры, кто даст огурцы»*. Даже копать могилы сейчас всё чаще стали доверять людям без постоянных занятий. Эти люди могли быстро переключаться с одной работы на другую, у них многообразные возможности приложения труда, особенно летом, когда «работа их ищет» и заработать 500 рублей за короткий срок – не проблема. Плохо и голодно зимой, когда возможности подработок резко снижаются. Такой «подёнщик», как называли подобных людей ещё в 19 веке, как правило, работает эпизодически по мере возникновения потребности в средствах на текущее весьма скромное пропитание, уклоняясь от постоянного трудового контракта. Он склонен к недобросовестному выполнению своей работы и старается замаскировать её низкое качество хотя бы до момента расплаты.

Спрос в этом сегменте в первую очередь предъявляют сельские пенсионеры, по-прежнему составляющие наиболее платёжеспособную группу села. При этом можно выделить особые практики комплексного обслуживания престарелых и немощных людей, в которых совмещаются возможности основной занятости и неформального предпринимательства. Речь идёт о назначенных Службой соцзащиты опекунах для одиноких стариков, которые, получая скромную зарплату за уход за ними, в частном порядке обрабатывают их огороды и выполняют другие хозяйственные работы за дополнительную оплату.

В селе существует стабильный спрос на парикмахерские услуги. Однако подобный бизнес при организации легального салона сложно сделать доходным, но он вполне окупаем и при домашнем (неформальном) способе обслуживания клиентов. Нашли свою нишу на рынке услуг также не имеющие официального

статуса автослесари, мастера по пошиву (перелицовке) одежды и ремонту бытовой техники. *«Муж кому-то телевизор или магнитофон сделает – какая-то копейка появляется. Не дорого за это берет – всего 100-150 рублей... Людям не выгодно везти технику в райцентр, потому что очень дорого приходится платить, а муж за копейки всё сделает»* (Новосибирская область, 2006 г.). Особый род бизнеса возник у тех, кто профессионально занялся сбором металлолома, укрываясь от регулярных милицейских рейдов, призванных остановить несанкционированный сбор вторсырья. В 2006 г. один из наших респондентов выручал за одну «ходку» в район загруженной чугуном машины от 1,5 до 2 тысяч рублей. Это было эквивалентно месячному заработку его жены, которая работала дояркой на местном предприятии. Когда семья остро нуждалась в средствах, этот свободный предприниматель шёл «калымить» по дворам односельчан – кому-то помогал забить скотину, разгрузить уголь, наколоть дрова (Новосибирская область, 2006 г.).

Покажем сильные и слабые стороны малого сельского предпринимательства на примере одной развивающейся семейной фермы, работающей в Белгородской области (обследование 2011 г.). Эту ферму организовали два брата, один из которых по-сменно работал электромонтёром в районной энергетической компании, второй – возглавлял районную службу водоснабжения. Основная специализация фермы – прудовое хозяйство. Во взятом у муниципалитета в аренду пруду братья несколько лет разводили рыбу, здесь же содержались водоплавающие птицы (гуси и утки), которые были встроены вместе с рыбой в общую пищевую цепочку. Кроме того, в хозяйстве имелись пасека, небольшое количество овец и свиней, пара бычков. На семи гектарах, сформированных единым массивом из земельных долей, принадлежащих разным родственникам, выращивалась пшеница, ячмень, овёс, картофель, севооборот поддерживался за счёт посевов луговых трав. Однако собственной кормовой базы хозяйству обеспечить всё равно не удавалось, на откорм рыбы и птицы в год требовалось порядка 60 т кормов. Зерно и комбикорма братья относительно дешёво закупали в соседней Курской области, где цены традиционно ниже белгородских из-за преобладания небольших фермерских хозяйств. Помогала ферме и близость Украины, где

можно было сэкономить средства на приобретении молодняка птицы. Мониторинг цен с помощью интернета позволял рационально планировать затраты на ведение хозяйства.

На первых порах размещённые объявления на интернет-сайтах помогли владельцам этого хозяйства обзавестись клиентской базой для оптового сбыта гусей и уток. Продажа гусей традиционно приурочена к Новому году: в село приезжают заготовители, в том числе издалека (даже из Ярославля), предварительно сделавшие заказы на определённые объёмы. Также была налажена поставка небольших партий птицы для продажи на центральном рынке Белгорода – их скупали сами торговцы в расчёте 660–700 руб. за одного гуся и гарантированной выручкой почти в 500 руб. при реализации птицы конечному покупателю (по 1300 руб. за штуку). Рыбу удавалось продавать, не выезжая за пределы района. Важно было угадать с масштабом улова – не вылавливать рыбы слишком много, чтобы быстро реализовать 100–130 кг свежей продукции на территории нескольких соседних сёл. Выручали хозяйство также заказы на рыбу, которые поступали на ферму по неформальным каналам – через родственников, сослуживцев, знакомых. Поставку баранины тоже заказывали постоянные клиенты. Конкуренция среди производителей мёда в районе не очень высока, что также помогало сбывать мёд достаточно оперативно. Владельцы ориентировались на модель «клиенто-ориентированного» бизнеса, стремясь сформировать обширный круг постоянных покупателей за счёт гарантий высокого качества и отличного внешнего вида продукции.

Сейчас данное семейное хозяйство находится в стадии становления. Разводить рыбу здесь начали три года назад – и в первый же год ферма понесла серьёзные убытки. Зимой из-за отсутствия в озере аэрации, которую нельзя было обеспечить, поскольку база не была электрифицирована, поголовье рыбы – 3 тонны – погибло. Пользуясь своим служебным положением и связями во властных структурах (нужно было получить разрешение на возведение трансформаторной будки с напряжением 10 тыс. вольт), братья смогли через год провести электричество непосредственно к пруду и снять эту угрозу. Реальные доходы хозяйство начало приносить только на второй год существования – и они были достаточно скромными (80 тыс. руб. на двух хозяев ежегодно). Биз-

нес спасло то, что в этом высоко диверсифицированном хозяйстве были заняты постоянно только члены семьи: в тёплое время года дальние родственники жили непосредственно на базе рядом с прудом, сюда же приезжали на трудовые отработки дети. Для технической обработки земли и уборки урожая наёмный труд не привлекался – обходились своими силами. Краткосрочный найм использовался только для прополки картофеля, а также для оципывания больших партий гусей и уток в преддверии новогодних праздников. Наличие незанятой и малоимущей прослойки сельских жителей, которые не нашли себе работу в крупных агрофирмах и с радостью откликнулись на возможность немного заработать, оказало развитию малого бизнеса серьёзную поддержку.

Другой фактор устойчивости бизнеса был связан с возможностью самостоятельной аккумуляции денежных ресурсов нескольких семей, без привлечения дорогостоящих банковских кредитов. Вместе с тем развитию бизнеса могло бы способствовать внешнее финансирование, в частности, в нашей беседе предприниматели очень сожалели о том, что не смогли получить областной грант на поддержку малого бизнеса в размере 300 тыс. руб. Из-за дефицита собственных средств владельцы фермы были не в состоянии приобрести дополнительное количество овцематок, чтобы за короткий срок получить приплод и быстро окупить часть вложений, заменить старый трактор новым и купить грузовой автомобиль, а также отремонтировать участок дороги через лесной массив. Низкая проходимость этого участка в период поздней осени, когда идёт вывоз птицы, и ранней весной, когда начинается очередной производственный цикл, остаётся пока серьёзной угрозой остановки хозяйственной деятельности.

Можно сказать, что опора на собственные трудовые и финансовые ресурсы оградила этот малый бизнес от части рисков, но в то же время она же и замедляла темпы его развития. Один из учредителей семейной фермы успех малого бизнеса увязывал с подкреплением частной инициативы адресной, но не бесконтрольной государственной поддержкой, которая позволила бы ускорить старт нового дела и усилить его позиции: *«Всё получится – только надо быть упрямым, а просто так рассчитывать на помощь не приходится. Рынок сбыта надо изучать, в интернет заглядывать почаще. В России много земель, много что*

можно делать. Давайте людям деньги на развитие дела, но только спрашивайте, куда они их потратили. Государство должно как-то помогать – хотя бы 100–200 тысяч рублей выдавать безвозмездно, чтобы на первых порах люди могли с чего-то начать. Мы вот так овцематок начали разводить – по 1–2 штуке, от семьи деньги снимали» (Белгородская область, 2011 г.).

Владельцам семейной фермы приходилось экспериментальным путём определять выгодные направления производства, пробуя понемногу заниматься всем подряд, «на глазок» соизмерять затраты и результаты по каждому продукту и использовать схемы «перекрестного субсидирования», просчитывать способы роста продуктивности и снижения издержек – делать соответствующий выбор пород скота, птицы, рыбы. За счёт текущих доходов нескольких семей осуществлялись инвестиции и пополнялись оборотные средства (в сумме – порядка 400 тыс. руб. за три года) в надежде на будущую прибыль. При этом братья не собирались оставлять свою основную трудовую занятость и планировали полностью отдаться своему бизнесу только при условии его самокупаемости и достаточной доходности. Трёхлетний опыт самостоятельного хозяйствования позволил им усомниться в необходимости сохранения рыбоводческой специализации своего бизнеса. Среди причин такого решения респонденты называли разные факторы, среди которых – краткосрочность договора об аренде пруда, который заключался с администрацией на 11 месяцев, и у арендаторов не было стопроцентной уверенности в его продлении, но за этот срок рыба не успевала набрать товарную форму. Другим барьером выступали высокий уровень арендной платы (3 тыс. руб. за 1 га водной поверхности), а также нашествие браконьеров из окрестных сёл, уверенных в правомерности бесплатной ловли рыбы, выращенной предпринимателями¹. У

¹ Реальным препятствием на пути развития прудового хозяйства как сельского бизнеса является стойкое неприятие сельчанами доходного использования природных богатств, в том числе водоёмов. Проблемы несанкционированного доступа к чужому имуществу и отрицание такого способа предпринимательства сельской общиной характерны и для сибирских кейсов. Из интервью с руководителем районного комитета сельского хозяйства: *«У нас в сельской местности люди привыкли, что есть вода, в ней есть рыба. Никаких ограничений – как хочу, как могу, так и ловлю, невзирая на сроки. И вот, допустим, Павел Викторович говорит, что запустит в водоём рыбу. Это значит, что он поедет, ку-*

братьев возникли планы усилить развитие другого менее затратного и контролируемого с меньшими издержками направления – овцеводства.

Дальнейшие перспективы развития подобного бизнеса связаны не только и не столько с экономическими или организационными факторами. Немаловажное значение будет иметь социальный фактор – ресурс долготерпения и солидарности членов всех задействованных в бизнесе семей, готовых жертвовать своим временем и текущим материальным положением. Наличие наследников, готовых перенять эстафету самостоятельного хозяйствования, – ещё один важный мотив продолжения начатого дела.

Подытоживая вышесказанное, можно сказать, что отличительными признаками описанного семейно-предпринимательского уклада являются:

- ◆ инструментальный мотив хозяйствования, направленный на стабилизацию или максимизацию денежного дохода индивида и/или его семьи, в том числе через создание дополнительных источников заработка;

- ◆ специфицированные права собственности, которыми обладают не юридические, а физические лица, возможность ведения бизнеса без образования юридического лица (в том числе намеренный отказ от легализации хозяйственной деятельности);

- ◆ неустойчивая производственная специализация, акцент на многопрофильное производство или предложение комплекса раз-

пит малька, заплатит за это деньги, привезёт, запустит его. И не просто его выпустит – живи, как хочешь, он его ещё кормить будет, чтобы он к осени был соответствующего размера. Пожалуйста, приди, заплати, сядь с удочкой и поймай настоящую рыбу. Вот в одном из сёл предприниматель занялся этим делом. Я как-то с ним встречался, разговаривал. Он от всех этих моментов не в восторге. Мало того что в этом пруду вообще ничего не было, он этот пруд облагородил, обсадил его ивой, посеял камыш для того, чтобы создать базу. Просто была, скажем, грязная лужа. Он его почистил, заполнил водой. Всё привёл в соответствие. Пруд стал пригодным для того, чтобы там водилась рыба. Он говорит: «Заплати небольшие деньги и посиди, сколько тебе надо с этой удочкой». Пенсионеров бесплатно пускал, ребяташек до 12 лет, по моему, тоже бесплатно. Ну, взрослый ты, приди, заплати. Он на эти деньги купит опять малька, выпустит его туда, вновь вырастет рыба. Не надо будет ехать на Кулунду, на Мостовое озеро за тридевять земель, на Обь. Но люди этого не понимают. Проклинают: «А, хапуга! Ворюга!»» (Алтайский край, обследование 2013 г.).

ных (в том числе взаимосвязанных) услуг как фактор снижения риска изменчивости конъюнктуры и падения платёжеспособного спроса;

- ◆ предельная осторожность ведения бизнеса, намеренная автономность хозяйствования с отказом от «закрепошающих» внешних заимствований и привлечения большого количества наёмных работников, «самоограничение области ответственного действия» [Оберемко, 2009, с. 483];

- ◆ ограниченное использование наёмного труда, совмещение функций собственника и работника, неформальное трудовое кооперирование в рамках социальных (родственных, дружеских) сетей, «сетевой» принцип привлечения финансовых и других ресурсов;

- ◆ ориентация на построение клиенто-ориентированного бизнеса и адресное обслуживание, возможность применения гибких расчётных схем.

Мы уже отмечали, что катализатором масштабного роста самозанятости и индивидуального предпринимательства (в том числе неформального) на селе стали не только общие институциональные изменения, но и процессы реформирования аграрного сектора, вытеснившие массу людей из сферы стабильных трудовых отношений, наполнившие рынок доступными техническими средствами, создавшие ниши для предложения частных услуг. Нынешний этап становления и развития высокотехнологичных сельхозпредприятий спровоцировал приток предпринимателей и самозанятых «нового призыва», в числе которых оказались люди, не желающие становиться «индустриальными» сельскохозяйственными работниками.

Потенциал развития семейно-индивидуального предпринимательского сектора во многом связан со стремлением сельского населения к тому, чтобы жить лучше и использовать любые возможности для частной инициативы. В связи с этим особые преимущества имеют те регионы или локальные территории, где сохранился «культ семейного достатка» и потребность в подражании (копировании) образу жизни наиболее трудолюбивых и зажиточных членов сельских сообществ. Экономическая и социальная деградация отдельных территорий могут уничтожить остатки

этой традиции и заставить большинство селян смириться с «недостойными» условиями жизни.

Множественные и гибкие формы малого бизнеса способны наполнить локальные потребительские рынки небольшими партиями местного продовольствия и другими «эксклюзивными» товарами и услугами, которые не способны произвести крупные предприятия с массовым производством и унифицированным ассортиментом, возродить или создать новый имидж сельской территории. Но для этого нужна особая, адаптированная к потенциалу конкретной местности государственная политика, направленная на адресную поддержку и стимулирование самостоятельного предпринимательства, исходящая из условий его функционирования и времени выхода на точку окупаемости, а также возможностей создания локальных экономических кластеров – кооперации и интеграции разномасштабных производств, объединённых в технологические цепочки.

Очевидна необходимость разработки механизмов, увязывающих развитие сельской экономики с учётом интересов местного населения¹, а также преодоления её моноотраслевой специфики за счёт появления новых и возрождения забытых видов экономической деятельности (производство строительных материалов, заготовка дикоросов и переработка сельхозпродукции, рыбоводство и рыболовство, заготовка и переработка древесины, развитие разных видов туризма, экологических услуг, народных промыслов, обустройства мини-гостиниц и придорожных обслуживающих зон и пр.). Важно, чтобы помимо пришлых инвесторов поиском и освоением новых способов заработка активно занимались местные жители или выходцы из этих мест. Для этого людям с предпринимательской жилкой нужно обеспечить доступность первоначального капитала (в виде пособий, субсидий, грантов) и льготные условия функционирования, которые бы помогли орга-

¹ Здесь можно идти по пути наделения селян правами преимущественного доступа к природным ресурсам, созвучными с механизмами особых режимов хозяйствования для коренных малочисленных народов. Важно дифференцировать ставки налогов на землю и недвижимость для разных категорий жителей: тех, кто проживает в селе постоянно, и тех, кто приходит туда в роли сезонных дачников. От этого бы выиграл местный бюджет, получив дополнительные средства на развитие и благоустройство поселений.

низовать доходное дело и перейти на принцип самокупаемости и саморазвития. Можно идти по пути развитых европейских стран, которые борются с депопуляцией на отдельных территориях при помощи финансовой и организационной поддержки мест так называемого «сопротивления». В этих местах, невзирая на сложные природно-климатические условия или же отсутствие рыночной привлекательности, люди продолжают жить, обеспечивая сохранение природного и культурного ландшафта и получая доходы за счёт обслуживания туристов.

3.5. Трансформация многоукладности на локальном и национальном уровне

В рамках нашего подхода каждая конкретная локальная хозяйственная система (на уровне отдельного поселения или района) характеризуется комбинацией доминирующего (базового) уклада и дополняющих его укладов. В роли доминирующего уклада чаще всего оказывается один из корпоративных укладов, в роли дополняющих – семейные уклады. Сочетание разных укладов и их взаимодействие во многом определяют степень устойчивости и перспективы развития отдельной локальной хозяйственной системы. Направления взаимодействия и возможные трансформации разных хозяйственных укладов проиллюстрированы на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Взаимодействие и трансформация сельских хозяйственных укладов

Корпоративно-патерналистский уклад может трансформироваться в корпоративно-предпринимательский при условии реальной реорганизации и приватизации предприятия, спецификации отношений собственности на землю и средства производства и изменения моделей организации труда. Динамичное развитие фермерских хозяйств, основанных на семейной собственности и труде членов семьи, со временем также может привести к образованию акционерного предприятия предпринимательского типа, утратившего «родовые черты» крестьянско-фермерского хозяйства. Наконец, третий вариант появления в селе крупных предприятий, относящихся к корпоративно-предпринимательскому укладу, связан с приходом городских (непрофильных) инвесторов, создающих с «нуля» крупные агрофермы или же объединяющих в один холдинг уже существующие хозяйства с последующим проведением технической модернизации и реорганизации производства.

Разрушение корпоративно-патерналистского уклада без замены на предпринимательский может привести к локальной катастрофе, если оставшиеся без работы и ресурсной поддержки жители села не смогут найти альтернативу стабильной занятости в малом предпринимательстве. За счёт натурализации семейных хозяйств они способны какое-то время обходиться без оплачиваемой работы, в том числе полагаясь на выплаты по безработице, детские пособия, пенсию и другие социальные трансферты и поддержку членов семьи и родственников. Однако в дальнейшем отсутствие «базового» уклада может привести к исходу населения, прежде всего в трудоспособном возрасте, и постепенной депопуляции сельских территорий.

В некоторых случаях исчезновение из локальной хозяйственной системы крупного (базового) предприятия может быть компенсировано системой взаимодействия семейных хозяйств потребительского и предпринимательского типа на основе «общинного» использования местных ресурсов, кооперирования в совместных действиях и других самоорганизующихся хозяйственных и социальных практик, о которых речь пойдёт в следующей главе. Поселения могут сохраняться за счёт создания новых ниш занятости внутри села, в том числе несельскохозяйственного профиля (например, сельский туризм и услуги гостеприимства), автономии-

зации системы жизнеобеспечения и освоения вахтовых (сезонных) способов трудоустройства сельчан «на выезде».

На национальном уровне, на наш взгляд, можно выделить следующие основные этапы преобразований, оказавшие существенное влияние на формирование многоукладной сельской экономики:

Этап 1 – трансформация под влиянием «реформ сверху» (1991–1997 гг.);

Этап 2 – трансформация на основе антикризисного управления и последующей реструктуризации аграрного сектора (1998–2005 гг.);

Этап 3 – трансформация как результат «точной модернизации» за счёт государственной поддержки отдельных регионов и крупных предприятий (с 2006 г.).

На этапе «реформ сверху» доминировали бывшие колхозы и совхозы, составляющие основу корпоративно-патерналистского уклада. В своей экономической деятельности они унаследовали многие черты советской системы хозяйствования и стали прямыми преемниками колхозно-совхозного строя. Формально акционированные хозяйства, изменившие юридический статус, но не свою экономическую суть, привыкшие работать в условиях планового хозяйства и назначаемых цен, были поставлены в неприемлемо жёсткие рыночные условия, без государственной поддержки и гарантий.

Кардинальные институциональные изменения, инициируемые сверху на законодательном уровне, слабо сочетались с реальными структурными преобразованиями «на земле». Процессы приватизации колхозно-совхозной собственности и изменения земельных и трудовых отношений скорее *имитировали* декларируемую реформу правил хозяйствования. С помощью проведения формальных процедур акционирования предприятий, наделения крестьян «виртуальными» земельными долями и имущественными паями, сохранения неплатёжеспособных предприятий вместо проведения процедур банкротства и избавления от избыточной рабочей силы на низовом уровне *по инерции* в этот период воспроизводилась прежняя «патерналистская» (преимущественно социально-ориентированная) система производственных отношений.

Слом колхозно-совхозной системы в сочетании с отсутствием реальных рыночных преобразований привели к спаду объёмов сельхозпроизводства, разрушению материально-технической базы и архаизации агротехнологий, финансовой неплатёжеспособности предприятий, повлекли за собой массовые невыплаты заработной платы работникам. На этом фоне происходило быстрое усиление роли семейных хозяйств, становящихся источником основных доходов сельского населения. Семейные хозяйства в условиях глубокого и неизбежного кризиса старых практик хозяйствования в новых конкурентных условиях во многом обеспечили физическое выживание сельского населения. В то же время на данном этапе началось становление предприятий нового типа, ставших провозвестниками корпоративно-предпринимательского уклада и появления новых хозяйствующих субъектов (в первую очередь – фермерских хозяйств) и последующей реальной приватизации и реорганизации бывших колхозов и совхозов.

Этап коренной реструктуризации сельскохозяйственных предприятий и всей системы многоукладности связан с повышением конкурентоспособности российского сельского хозяйства вследствие «дефолтного» снижения курса отечественной валюты. Улучшение условий сбыта и повышение доходности производства привлекли к аграрному сектору непрофильных инвесторов, что усилило конкурентную борьбу за базовые ресурсы территории. В то же время изменились приоритеты государственной политики в сфере АПК, которая переориентировалась с поддержки финансовой устойчивости слабых на софинансирование инвестиций в развитие производственно-технологической базы сильных хозяйств. В этих условиях ускорились процессы распада коллективных хозяйств, тяготеющих к корпоративно-патерналистской модели взаимоотношений, что, в свою очередь, ослабило позиции семейных хозяйств, опирающихся в своей производственной деятельности на ресурсы сельхозпредприятий, легально или нелегально поступающих на крестьянские подворья.

Симбиотические формы существования корпоративных и семейных форм хозяйствования до сих пор сохраняют свою силу в тех регионах, где объективно неблагоприятные условия для ведения аграрного бизнеса не способны привлечь частных инвесторов. Это вынуждает местные власти оказывать поддержку мест-

ным производителям, разрабатывать региональные программы дотирования производства и компенсации затрат для сохранения рабочих мест и предотвращения неконтролируемых социальных эксцессов.

Трансформация многоукладности как результат «точечной модернизации» стала следствием реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и проведения государственной политики, нацеленной на коренную модернизацию отрасли. В силу того что технико-технологические, административные и экономические новации затронули исключительно сильные хозяйства рыночного типа, модернизация носила точечный характер и ещё в большей степени усилила неравенство в социально-экономическом положении регионов, отдельных территорий (районов и поселений) и предприятий.

Выделяемые нами сельские хозяйственные уклады представляют собой «чистые» аналитические категории. В реальной жизни уклады можно идентифицировать только при помощи качественного анализа, основанного на преобладании тех или иных классификационных признаков. Полное совпадение поведения субъектов хозяйствования с описанными выше характерными чертами «укладности» не всегда возможно. Более того, отнесение того или иного субъекта к определённому укладу всегда будет более или менее условным, особенно если учесть возможность существования субъектов одновременно в разных укладах. Так, работник крупного сельскохозяйственного предприятия совместно с членами семьи может вести товарное или натуральное ЛПХ.

Вместе с тем наблюдение и непосредственное общение с субъектами – «носителями» укладов в большинстве случаев позволяет идентифицировать преобладание практик, свойственных тому или иному «идеальному» укладу, выявлять основные взаимодействия между «разноукладными» субъектами, диагностировать процесс перехода от одной полярной формы к другой – например, от корпоративно-патерналистского к корпоративно-предпринимательскому укладу.