

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

Фадеева Ольга Петровна

СЕЛЬСКИЕ СООБЩЕСТВА
И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ УКЛАДЫ:
ОТ ВЫЖИВАНИЯ К РАЗВИТИЮ

Новосибирск
2015

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.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящая монография не относится к распространённому жанру, в рамках которого автор последовательно описывает результаты длительного, заранее спланированного исследования. С учётом того, что в качестве эмпирического объекта рассматривается российское село, претерпевавшее во времена радикальных экономических реформ быстрые и неожиданные трансформации, такое исследование вряд ли было возможно. Скорее, данная монография подводит предварительные итоги многолетних наблюдений, сопутствующих им размышлений и обобщений, ставших результатом полевой социологической работы, проделанной автором в разные годы, в разных регионах России и в разных исследовательских проектах.

Постсоветские рыночные реформы разрушили колхозно-совхозную систему, основанную на плановом ведении хозяйства и политике государственного патернализма. Трансформация аграрного сектора сопровождалась драматическим снижением государственной поддержки, падением объёмов производства и, как следствие, примитивизацией используемых агротехнологий и архаизацией сельского образа жизни. Всё это способствовало поляризации экономического пространства России и сокращению ареалов традиционной хозяйственной деятельности, привело к заметному распространению бедности и безработицы среди сельского населения, депопуляции сельских территорий и деградации человеческого потенциала. Спонтанной реакцией на отмеченные негативные процессы стало возникновение и развитие многообразных практик хозяйствования и самоорганизации сельских сообществ, способствующих выживанию сельского населения в условиях, когда прежние экономические институты и связанные с ними формы государственного регулирования были уже разрушены, а новые, соответствующие концепции проводимых социально-экономических реформ, ещё не заработали в полной мере.

Попытки построить некий концептуальный каркас, позволяющий идентифицировать и систематизировать происходящее в постсоветском селе, привели автора к идее представить наблюдаемые изменения как историю развития и угасания разных

хозяйственных укладов, взаимодействующих между собой в рамках локальных сельских сообществ. Преемственность хозяйственных практик, перетекающих от одной исторической эпохи к другой и претерпевающих со временем причудливые метаморфозы; появление новых форм социально-экономических отношений в традиционной сельской среде – всё это, транслированное нами с помощью намеренно «не причёсанных» крестьянских нарративов, позволило увидеть в уже произошедших и продолжающихся, на первый взгляд, хаотичных трансформациях определённую логику, – перекинуть своеобразный мост между прошлым и настоящим, а в отдельных случаях и заглянуть в будущее.

На формирование научных взглядов автора существенное влияние оказали социологические и экономические концепции, рассматривающие историческое развитие хозяйственных систем и этапы рационализации экономической жизни, множественные способы мотивации, интеграции и координации хозяйственной деятельности, в том числе основанные на представлениях о социальной укоренённости экономических действий (М. Вебер, К. Поланьи, М. Грановеттер, Дж. Скотт, Л. Тевено, А. Чаянов, Т. Шанин и др.). Особенно важным результатом этого влияния является последовательно проводимое в исследовании разделение субстантивных (содержательных) и формальных (инструментальных) мотивов хозяйствования применительно к условиям постсоветской России.

В процессе исследования автор опирался на идеи институционального и структурно-деятельностного подходов (Д. Норт, Дж. Серл, Т. Заславская, М. Шабанова, В. Ядов, А. Аузан, В. Полтерович и др.), концепцию социальных практик как «повседневных» форм проявления сложившихся институциональных правил (формальных и неформальных) в реальной жизни, а также их изменений в процессе борьбы разных акторов за влияние и ресурсы (А. Шюц, П. Бурдьё, Н. Флигстин, М. де Серто, Дж. Скотт, Э. Гидденс, В. Волков, О. Хархордин и др.).

Для обоснования понятия «локальной хозяйственной системы» были использованы подходы, основанные на выделении локальных территориальных общностей и акцентирующие внимание на целостности социальных и хозяйственных связей в сельских сообществах (Ф. Тённис, Т. Шанин, Г. Айрот, Р. Редфилд,

Е. Горяченко, Н. Мосиенко и др.). Применительно к современным реалиям были актуализированы принципы моральной экономики крестьянства (Э. Томпсон, Дж. Скотт), формирующие этику выживания и взаимоподдержки представителей сельского социума и набор приёмов минимизации социальных рисков в условиях рыночных преобразований и ослабления системы государственных гарантий.

В исследовании была использована индуктивная («восходящая») стратегия получения знаний, означающая, что используемые для дальнейших обобщений концепции и дескриптивные модели выводятся из эмпирических данных, а не формулируются заранее, как это происходит в рамках гипотетико-дедуктивной логики (А. Готлиб, П. Штомпка, И. Штейнберг, Е. Ковалёв, А. Левинсон и др.). Для изучения социальных практик, составляющих основу сельских хозяйственных укладов, были использованы методы качественной социологии, к которым относятся этнографические (антропологические) исследования, наблюдения, методология «кейс-стади» и др., а также методология «двойной рефлексивности» Т. Шанина (интерактивная стратегия полевой работы).

Исследованию содержания и социально-экономических последствий российских аграрных (в том числе земельных) реформ, траекторий развития сельских территорий, процессов свёртывания, сохранения и возрождения хозяйственной деятельности, стратегий адаптации сельских предприятий и семей к изменяющимся условиям посвящены работы А. Алпатова, В. Артёмова, И. Буздалова, Д. Валигурского, П. Великого, О. Виноградской и В. Виноградского, О. Виссер, С. Ильюшонка, З. Калугиной, П. Линднер, О. Нечипоренко, Т. Нефёдовой, А. Никулина, В. Пациорковского, Г. Родионовой, Е. Серовой, В. Смирнова, В. Узуна, Н. Шагайды и др. Вместе с тем, на наш взгляд, до сих пор не выработано единого подхода для описания становления и трансформации устойчивых форм организации хозяйственной жизни в пореформенной России в контексте социальных отношений и взаимодействий.

Базовая предпосылка исследования состояла в том, что сосуществование разных форм интеграции хозяйственной деятельности играет существенную роль в обеспечении устойчивости ло-

кальных сообществ в условиях радикальных институциональных преобразований и связанных с ними изменений экономической конъюнктуры и приоритетов государственной политики. Формулирование базовой предпосылки вместо гипотетического предположения объясняется тем, что в данном исследовании применялся индуктивный метод, в рамках которого выявление закономерностей осуществлялось посредством движения от непосредственно наблюдаемых эмпирических фактов к теоретическим обобщениям и построению концептуальных конструкторов.

В качестве эмпирических объектов исследования рассматривались субъекты хозяйственных укладов (наёмные работники, менеджеры и собственники сельскохозяйственных предприятий разных организационно-правовых форм, владельцы и занятые на предприятиях несельскохозяйственного профиля, члены фермерских и семейных подсобных хозяйств, зарегистрированные и не оформленные индивидуальные предприниматели и прочие лица, ведущие хозяйственную деятельность в рамках сельских территорий), представители власти и органов местного самоуправления, формальные и неформальные лидеры сельских сообществ.

Концептуальные обобщения и практические выводы основаны на более чем двадцатилетнем летнем опыте (1991–2014 гг.) работы автора в следующих исследовательских проектах:

- международный проект «Социальная структура советского села» (1991–1995 гг., фонд ESRS, рук. Т. Шанин), в выборку которого вошли сёла Западной Сибири (Новосибирская, Кемеровская области и Алтайский край), Поволжья (Саратовская область и Мордовия), российского юга (Ростовская область, Ставропольский край) и российского севера (Вологодская и Архангельская области), зоны Нечерноземья и Черноземья;
- международный проект «Реальная экономика и реальная политика российских деревень» (1996–1997 гг., ЦЕУ, рук. Т. Шанин), в рамках которого исследования последствий реорганизации сельских хозяйственных систем продолжались в Саратовской, Тверской и Вологодской областях, а также начались в Нижегородской, Орловской и Курганской областях и в Краснодарском крае. В 1999–2001 гг. последние исследования данного проекта (INTAS, рук. Т. Шанин и В. Радаев) осуществлялись

только в двух регионах – в Краснодарском крае и Саратовской области;

- исследовательский проект «Адаптационные стратегии сельскохозяйственных предприятий и семей в условиях нестабильности» (1999–2001 гг., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Новосибирская область – Ордынский и Искитимский районы);

- исследовательский проект «Сельское предпринимательство и сельские сообщества в условиях транзитий» (2002–2004 гг., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Новосибирская область – Сузунский район);

- исследовательский проект «Брошенные деревни в пореформенной России» (2005–2007 гг., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Новосибирская область – Искитимский, Колыванский, Маслянинский, Венгеровский, Чановский, Кыштовский и Северный районы);

- исследовательский проект «Социальное расслоение и бедность в сибирской глубинке» (2006–2007 гг., Фонд «Хамовники», рук. Т.Ю. Богомолова, Новосибирская область – Ордынский район);

- исследовательский проект «Инновационные процессы в аграрном секторе» (2008–2010 гг., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Кемеровская область – Ленинск-Кузнецкий район, Новосибирская область – Маслянинский район);

- исследовательский проект «Сельский фриланс как новое социальное явление» (2011–2013 гг., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Новосибирская область – Сузунский и Карасукский районы);

- исследовательский проект «Белгородские сельские поколения: семейные стратегии, формы занятости, модели потребления» (2011 г., Фонд Р. Люксембург, рук. А.М. Никулин, Белгородская область – Краснояружский, Вейделеевский, Корочанский районы);

- исследовательский проект «Частные инвесторы как драйверы сельского развития и источник социальной напряжённости» (2014 г., РГНФ, рук. З.И. Калугина, Новосибирская область – Маслянинский район, Алтайский край – Мамонтовский район).

Перечисленные проекты базировались на разных методиках исследования (массовые опросы населения, выборочные бюджет-

ные исследования, углублённые интервью, анализ статистической информации), но включали изучение повторяющихся сюжетов, позволяющее выделить этапы реорганизации колхозно-совхозной системы, отследить и оценить социально-экономические последствия происходивших преобразований. Особое внимание при этом уделялось изменению социально-экономической ситуации в сёлах и в сельских районах; стратегиям развития сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств. Кроме того, исследовались ситуации на локальных рынках труда, политика занятости и заработной платы; причины трудовых конфликтов и способы защиты прав работников; процессы формирования и легализации рынка земли и арендных земельных отношений; условия и динамика развития хозяйств населения и сельской кооперации, малого и среднего бизнеса; политика органов местного самоуправления.

Дополнительным источником информации послужили статистические данные Росстата и Министерства сельского хозяйства России о состоянии агропродовольственного комплекса Российской Федерации, а также законы и подзаконные акты, обеспечивавшие проведение реформирования сельского хозяйства и земельной реформы.

Монография состоит из четырёх глав. **В первой главе** анализируются особенности применения экономико-социологического подхода для изучения многоукладных хозяйственных систем, представлена авторская концепция исследования сельских хозяйственных укладов и её приложение к отдельным локальным сообществам, обоснована правомерность использования методов качественной социологии. **Во второй главе** характеризуются социально-экономические последствия институциональных преобразований, связанных со снижением роли государства в экономике: устранением монополии государственной собственности на землю, акционированием сельскохозяйственных предприятий, созданием условий для развития частных форм хозяйствования. Анализируются параметры и эффективность аграрной государственной политики в контексте формирования и трансформации сельских хозяйственных укладов. **В третьей главе** на основе обобщения реальных хозяйственных практик выявлены отличительные признаки основных укладов — корпоративно-патерна-

листского и корпоративно-предпринимательского; семейно-потребительского и семейно-предпринимательского, раскрываются история их становления и изменений, а также их роль в процессе преобразования аграрной экономики. **В четвёртой главе** исследуются цели и механизмы государственной поддержки сельских территорий, реальные практики самоорганизации сельских сообществ; анализируются деятельность представителей органов местного самоуправления в качестве посредников при согласовании интересов субъектов разных хозяйственных укладов и способы интеграции местных ресурсов. Рассматривается опыт Новосибирской и Белгородской областей по формированию и реализации программ сельского развития, направленных на сохранение многоукладности и диверсификацию сельской экономики.

Автор выражает искреннюю благодарность своим коллегам – сотрудникам отдела социальных проблем ИЭОПП СО РАН, без научной экспертизы и поддержки которых не смогла бы состояться эта монография. Особая признательность – З.И. Калугиной, учителю и постоянному соавтору, а также Н.С. Кошелевой и С.В. Братющенко, надёжным партнёрам в многочисленных социологических экспедициях в сибирских регионах. Огромное спасибо Теодору Шанину и всей нашей «шанинской команде» – Александру Никулину, Ольге и Валерию Виноградским, Галине Ястребинской, Марине Морехановой, Илье Штейнбергу, Евгению Ковалёву, Оксане и Михаилу Рыжанковым, Ольге Субботиной и другим коллегам за неравнодушное сотрудничество в ходе совместных многолетних исследований, а по сути дела – «открытий» сельской России. На наших регулярных встречах за «длинным шанинским столом» всегда незримо присутствовали наши сельские респонденты, мнения и прямую речь которых мы стремились тщательно зафиксировать и представить в своих работах. Данная монография не изменяет этой традиции. С полным основанием её соавторами можно считать всех жителей сёл, с которыми автору посчастливилось встретиться и пообщаться в ходе проведения полевых исследований.

Глава 1. МНОГОУКЛАДНОСТЬ РОССИЙСКОГО СЕЛА КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Концепция многоукладности в социальном и экономическом контекстах: исследовательские подходы

Общепризнанным результатом аграрных реформ 1990-х годов в России является формирование многоукладной сельской экономики. Вместе с тем многие исследователи, говоря о многоукладности, не конкретизируют само понятие «уклад» и, как правило, подразумевают отличительные особенности хозяйствующих субъектов. С этих позиций принято выделять уклад или сектор крупных и средних сельскохозяйственных организаций (часто в публикациях их называют коллективными предприятиями, подчёркивая их историческое происхождение от колхозов и совхозов), уклад (сектор) фермерских хозяйств и уклад (сектор) хозяйств населения. Другой часто встречающийся подход связан с пониманием уклада как разных систем производственных отношений, в основе которых лежат разные формы собственности и организационно-правовые формы предприятий¹.

На наш взгляд, такое представление укладов малопродуктивно с социологической точки зрения, так как не фиксирует базовых различий в поведении субъектов, включённых в разные формы ведения хозяйства. Один хозяйственный уклад может отличаться от другого специфической логикой и совокупностью способов хозяйствования, применяемыми технико-технологическими способами производства, организацией и режимом труда, мотивацией и ценностными предпочтениями руководителей и исполните-

¹ Именно таким образом поступает И. Шевченко, предлагая собственное определение фермерского хозяйственного уклада: «Мы используем более узкое толкование уклада как системы производственных отношений, связанных с собственностью и типами предприятий. В нашей работе рассматривается прежде всего *частно-предпринимательский* или, применительно к отрасли, – фермерский хозяйственный уклад. *Фермерский хозяйственный уклад – совокупность правовых, экономических, социальных, бытовых, семейных отношений, основанных на личной ответственности и хозяйственном отношении к средствам производства, главным из которых является земля*» [Шевченко, 2002].

лей, а также формами собственности на средства производства и результат труда.

Согласно словарю С.И. Ожегова, под укладом понимается «устоявшийся порядок (упорядоченность жизни), сложившееся устройство жизни». Синонимы слова «уклад» – строение, строй, устройство; обиход, нрав, уклад жизни, быт, режим, порядок. Исходя из этого, можно говорить об исторически сложившихся, устойчивых и упорядоченных формах жизни, в том числе и в аграрной сфере.

В исторической и экономической литературе понятие «уклад» имеет разные толкования. Первоначально этот термин использовался для описания жизни на микроуровне. Одними из первых в научный оборот понятие «уклад» ввели, но не дали определения, представители народнического движения XIX века для обозначения специфичности хозяйственного быта российских крестьян и крестьянской общины [Сычев, 1999, с. 6]. А. Куракин обращает внимание на то, что термин «уклад» имеет сугубо российское происхождение и не имеет аналогов в англоязычной литературе. Приближением к нему автор называет такие категории, как *life style*, *local order*, *габитус* [Куракин, 2003, с. 81–104].

Благодаря работам В.И. Ленина термин «уклад» вошёл в понятийный аппарат марксистской политической экономии. Ленин использовал эту категорию для отражения сосуществования разных экономических порядков в рамках одной страны и описания реального экономического разнообразия [Куракин, 2009, с. 42]. Ленинская классификация укладов включала патриархальный уклад (состоящий из натурального крестьянского, а также кочевого или полукочевого хозяйств); мелкотоварный уклад (предполагающий, помимо самообеспечения, работу и на рынок); капиталистический уклад (базирующийся на частных капиталах и рыночном регулировании); государственный капитализм и социализм. Следует отметить, что ленинский подход подразумевал также разделение укладов с точки зрения их прогрессивности и, соответственно, места в будущем. На этом основании им выделялись устаревшие, устаревающие и перспективные хозяйственные формы. В нашем исследовании мы не намерены оценивать хозяйственные уклады с позиции их исторического потенциала. Наша задача – идентифицировать многоукладную структуру как хозяй-

ственную систему, существующую в рамках локального территориального сообщества; оценить её особенности, установить экономические и социальные взаимодействия между разными укладами.

В настоящее время термин «уклад» получил широкое распространение не только для анализа экономической жизни, но и для характеристики социальных, культурных, этнических и территориально-пространственных различий. Область его применения столь обширна, что говорить о единой трактовке этого понятия не приходится. Подробный обзор основ и политико-экономического содержания уклада и многоукладности в исторической перспективе представлен в коллективной монографии «Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы», выпущенной сотрудниками Института экономики РАН в 2009 г.

Российская многоукладность, по мнению авторов этой монографии, обусловлена разнообразием территорий и географическо-климатических особенностей, национальных культур, условий производства, жизнедеятельности и форм жизнеустройства, необходимостью реализации интересов разных социальных групп с помощью доступных им ресурсов и практик хозяйствования¹. В связи с этим классификация укладов может иметь различные основания и способы выделения. Так, в упомянутой выше монографии рассматриваются *общие «внеисторические» (базовые) уклады*: рыночный/нерыночный; городской/сельский; государственный, семейный, предпринимательский. Выделяются *уклады конкретных исторических периодов*: кооперативный, муниципальный, олигархический, неформальный, диаспорный [Кузнецова, Никифоров, 2009а, с. 70–71].

На наш взгляд, можно выделить два принципиально различных подхода к определению укладов, условно обозначив их как

¹ Заметим, что многие авторы рассматривают многоукладность как одну из важнейших характеристик стран третьего мира, увеличивающую устойчивость общественной системы в периоды трансформаций и кризисов [Левковский, 2001, с. 13]. Подобное разнообразие и вариативность как фактор успешной адаптации в случае изменений внешних условий очень важны для организационных структур, обучающихся и перестраивающихся в зависимости от институциональных или конъюнктурных преобразований [Старк, 2002, с. 47–95].

системный (структурный) и институциональный (поведенческий).

В первом случае речь идёт о *целостной и воспроизводимой системе отношений*, включающей внутренние производственные, социальные, культурные, политические, бытовые, национальные, территориальные и другие связи. Эта система охватывает определённую часть социальной структуры и отличается совокупностью характерных только для неё черт жизнеустройства и жизнеобеспечения. Уклад взаимодействует с внешней средой, адаптируется к её условиям и требованиям [Кузнецова, Никифоров, 2009b, с. 18]. Тем самым эта система формирует, организует своего рода *структуру отношений* определённых социальных групп, которые олицетворяют тот или иной уклад. В контексте системы экономических отношений Т.Е. Кузнецова и Л.В. Никифоров дают определение, в котором уклад означает «комплексные характеристики определённых социально-экономических взаимосвязей, характеризующих, а иногда и объединяющих определённые социальные группы населения по какому-либо одному или нескольким экономическим признакам» [Кузнецова, Никифоров, 2009b, с. 12–13].

В рамках этого подхода основаниями для выделения экономических (хозяйственных) укладов могут выступать формы собственности; способы хозяйствования (например, доминирующий тип экономического оборота – рыночный/нерыночный; денежный /натуральный / бартерный и пр.), характер труда [Кузнецова, Никифоров, 2009b, с. 15]. Характер труда, в свою очередь, может быть рассмотрен в контексте его организации в соответствии с уровнем развития производительных сил (или в соответствии с технологическим укладом, т.е. уровнем технико-технологического состояния предприятия) и особенностями производства. Следуя этой логике, особенностью сельскохозяйственного труда можно считать работу с живыми «природными» организмами, регламентирующими порядок и интенсивность работы в разные временные периоды, а также возможности преобразования воздействия природно-климатического фактора с помощью применяемых технологий.

Второй подход к определению «уклада» акцентирует внимание на поведенческом и институциональном аспектах. Уклад рас-

смачивается как *проявление различных поведенческих практик* и может быть зафиксирован в определённом устойчивом типе взаимодействий и образе жизни социальных групп. В этом смысле уклад способен изменяться во времени и пространстве, следуя за трансформацией внешних условий, технологий производства, экономических и социальных отношений, а также способов их восприятия индивидами. Философ А. Ашкеров приводит следующее определение: «Уклад общественный – это историческое состояние социальных отношений, зафиксированное в институтах различных обществ и нашевшее воплощение в практиках действующих субъектов» [Ашкеров, 2010]. С этих позиций хозяйственный уклад можно рассматривать как систему исторически сложившихся институтов хозяйственной сферы или институциональную структуру, в рамках которых действуют экономические агенты [Куракин, 2009, с. 49].

Через анализ формальных и неформальных правил, принципов, механизмов взаимодействия различных агентов по поводу организации производственного процесса, присвоения и использования готовой продукции можно определить реальные границы и содержательное наполнение хозяйственных укладов (синонимами которых могут быть «экономическая система», «экономический порядок», «экономическая модель»), выявить различия и взаимосвязи между ними. С этой точки зрения институциональный (поведенческий) подход к определению укладов представляется наиболее подходящим для нашего исследования, поскольку он создаёт естественное основание для перехода от непосредственно наблюдаемых исследователем частных хозяйственных практик к обобщениям, позволяющим идентифицировать уклады в изучаемых сельских сообществах.

Следует отметить, что в основе рассмотренных выше концепций многоукладности лежит представление о возможности одновременного сосуществования разных хозяйственных систем в едином экономическом пространстве. Одним из первых внимание на это обратил М. Вебер, рассмотревший историческое развитие хозяйственных систем и этапы рационализации экономической жизни. Становление современных капиталистических обществ он изучал, конструируя идеальные типы предшествующих укладов, представляя их в виде сочетаний разных элементов

(матриц) с тем, чтобы определить трансформации и новые комбинации этих элементов в последующих хозяйственных системах. По его мнению, «все «хозяйственные» процессы и объекты обретают свою специфику как цель, средство, препятствие, побочный результат лишь благодаря смыслу, который им придаёт человеческое действие» [Вебер, 2004, с. 60].

Способы придания «осмысленности» хозяйственному действию определяются характером мотивации хозяйственных действий, которые могут видоизменяться от традиционных, испытанных многими поколениями практик выживания и удовлетворения потребительских нужд, поддержания целостности сообщества до «рыночной» нацеленности на получение выгоды и извлечение прибыли. Именно Вебер заложил представление о множественной рациональности или логике действия, которая отражает разные мотивационные структуры поведения, в том числе хозяйственного. В известной веберовской классификации выделяется четыре идеальных типа социального действия – целерациональное, традиционное, ценностно-рациональное и аффективное, – различающихся по способу мотивации и эмоциональному состоянию индивида [Вебер, 1990, с. 602–643].

Чтобы действовать рационально, индивид вынужден учитывать возможную реакцию на свои действия со стороны других индивидов, имеющиеся в его распоряжении ресурсы и специфические для данного конкретного сообщества социальные условия, представления, традиции, нормы. То, что выглядит рациональным и естественным в одной среде, в другом месте и при других обстоятельствах может выглядеть чужеродным. Принятие значимости исторического и культурного контекстов обуславливает признание не одного, а целого множества способов рациональности, которые лежат в основе устоявшихся хозяйственных действий.

Вебер разделял формальный (инструментальный) и субстантивный (содержательный) виды рациональностей. Формальная рациональность ориентирована на максимизацию полезности в условиях ограниченных ресурсов, и, следовательно, может быть измерена количественно. В основе субстантивной (или содержательной) рациональности лежит представление, что индивид в своей экономической деятельности может ориентироваться на значимые для него нематериальные ценности, такие как, напри-

мер, лояльность к семье, сообществу или святость традиций и верований. Обобщая, можно сказать, что в основе субстантивных экономических мотивов лежат не столько страх голода или прагматический расчёт, сколько моральные принципы, соображения престижа, желание публичного признания и сохранения личной репутации, а также сила традиции, которая зачастую исключает проблему выбора и возможность большей эффективности.

Схожие взгляды на экономическое устройство в контексте социальной укоренённости¹ высказывал известный историк и антрополог К. Поланьи. В работе «Экономика как институционально оформленный процесс» [Поланьи, 2004] он отмечает возможность сосуществования в одном обществе разных укладов, экономических зон, основанных на разных принципах хозяйствования. Доминирование капитализма в рамках одной системы не отрицает наличия иных форм хозяйствования, в основе которых не заложены принципы экономической эффективности.

Поланьи, вслед за Вебером, подчёркивал двузначность термина «экономический», имеющего формальный и содержательный (субстанциональный) смыслы [Поланьи, 1999]. В первом случае речь идёт о «формальном», рационально-логичном выборе соотношения целей и средств с позиций эффективности. Во втором случае содержательная суть экономической (хозяйственной) деятельности связана с добычей средств к существованию во взаимодействии с природой и социальным окружением. Здесь нет проблемы выбора и ограниченности ресурсов, так как члены сообщества, ориентированного на выживание, не преследуют индивидуальную выгоду и не участвуют в жёсткой конкурентной борьбе. При этом, как считал Поланьи, «рыночная природа» человека далеко не абсолютна, торжество человечности как противовес стяжательству и наживе возможно даже в царстве жёстких

¹ Возвращение интереса к вопросам социальной укоренённости экономических и других действий в наши дни произошло благодаря публикации в 1985 г. статьи М. Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости», которую многие ученые рассматривают в качестве программного заявления, с которого начинается эра «новой экономической социологии» [Грановеттер, 2004]. Автор показал, что поведение и институты в серьёзной степени ограничены структурами (или «сетью») конкретных межличностных отношений, играющих особую роль в производстве доверия и сдерживании оппортунизма и мошенничества.

капиталистических принципов. В традиционных обществах человек вёл хозяйство, преследуя социальные цели, сохраняя сложившееся социальное положение и социальное имущество (статус, уважение, подчинение традиции). В этом смысле хозяйственная деятельность определялась неэкономическими мотивами, а тех индивидов, кто использовал социальные связи исключительно в собственных «рациональных» интересах, местное сообщество, как правило, отторгало. Социальные обязательства, лежащие в основе родственных и соседских взаимодействий, с необходимостью должны были иметь взаимный и долгосрочный характер.

Идеи Поланьи современный американский социолог и антрополог Дж. Скотт верифицировал на примере анализа сельских сообществ Юго-Восточной Азии в середине 20 века, жизнь которых проходила на грани выживания и продовольственных кризисов. Вслед за английским историком Э. Томпсоном, который занимался изучением «моральной экономии» бедноты в средневековой Англии как совокупности представлений о традиционных социальных нормах, хозяйственных функциях, долге и особых обязанностях производителей, торговцев, правителей, нарушение которых порождало народные бунты и волнения [Томпсон, 1996], Скотт разработал концепцию «моральной экономики крестьянства» как этики выживания и отношения с внешними элитами. Его концепция объединяла технические, моральные и социальные приёмы¹, выработанные крестьянством для минимизации риска голода и безопасного существования. основополагающий принцип этики выживания – «незыблемое право на жизнь для всех», в том числе ценой утраты отдельными индивидами самостоятельного статуса. Эта же позиция в определении «границ выживания» доминировала в представлениях крестьян об экономической справедливости и пределах эксплуатации их труда со стороны власть имущих [Скотт, 1992a]. Скотт показал, что в основе подобных приспособительных приёмов и хозяйственных действий лежал не альтруизм, а жизненная необходимость как для терпящих нужду крестьян, так и для землевладельцев, ограниченных в

¹ К числу таких приёмов Скотт относил взаимопомощь; вынужденную щедрость зажиточных крестьян в отношении бедных; институт общинной земли; безусловный патернализм землевладельцев и государства по отношению к крестьянству в годы неурожая и кризиса.

средствах принуждения и потому вынужденных учитывать ожидания и интересы крестьян, работающих на них.

Если следовать концепции Поланы, то раскрытие логики хозяйственных действий в рамках разных укладов следует начинать с определения дифференцирующих мотивов, значений и принципов социальных взаимодействий между разными группами хозяйствующих акторов.

На основе изучения изменений конкретных хозяйственных институтов (денег, торговли, рынка) Поланы предложил аналитическую модель изменения места экономики в жизни общества как переход от содержательных экономических взаимодействий к формальным, но при сохранении содержательных интеграционных форм во всех типах экономических систем, в том числе и рыночных. Он рассматривал социальные контексты функционирования хозяйственных институтов в разных исторических проявлениях, выделяя три основные формы интеграции хозяйственной деятельности людей: эквивалентность (реципрокность), перераспределение (редистрибуция) и обмен.

Эквивалентный (реципрокный) обмен ресурсами происходит между симметричными группами людей, объединённых узами семьи, рода, племени, общины. Целью такого обмена становится не личная выгода, а организация совместной деятельности, направленной на выживание в условиях голода и других экстремальных жизненных обстоятельств, к которым в современном контексте можно причислить экономический кризис и трудности, возникающие в трансформируемых обществах. В данном случае взаимообмен и взаимопомощь подкрепляются особыми ритуалами и церемониями дарений, обменом взаимными обязательствами и демонстрацией «выгодного великодушия». Эквивалентность в данном случае означает факт обмена, но не равную ценность обмениваемых благ.

Перераспределение как форма хозяйственной интеграции осуществляется в рамках существующего центра и групп, отвечающих за сбор, хранение и распоряжение (распределение) ресурсов. Основопологающим здесь является принцип централизации (централизации). Одаривание и перераспределение как механизмы выживания широко использовались первобытными обществами. В дальнейшем перераспределение служило целям

усиления политического влияния и стало основой для возникновения государственного устройства.

Интегральный принцип обменных отношений (в условиях рынка с фиксированными или свободными ценами) состоит не только в возмещении затрат на производство обмениваемых благ, но и в получении прибыли от их продажи (максимизации чистого дохода). Этот тип взаимодействий предполагает, что ради прибыли предприниматель может пожертвовать интересами своих наёмных работников (повысить норму эксплуатации, лишить работы и средств к существованию в случае неблагоприятной конъюнктуры), нанести ущерб экологии, отказаться от социально значимого, но низкодоходного бизнеса или же поднять цены на товары первой необходимости, снизив тем самым их доступность для массовых потребителей. Поланьи показал, что сознательно конструируемая чисто рыночная экономика продержалась не более одного поколения, а затем последовал этап её стихийного, а потом и осознанного регулирования со стороны государства. Наряду с развитием рыночной организации обмена реальными товарами стали возникать политические институты для ограничения свободного оборота «фиктивных» товаров – труда, земли и денег [Поланьи, 1993, с. 10–17]. Другая противоречивость рыночного устройства общества связана с тем, что, с одной стороны, рыночный принцип хозяйствования требует проявления таких «нерыночных» качеств, как доверие, честность, усердие, трудолюбие, ответственность, а с другой – рыночная среда разрушает такие основополагающие принципы предшествующей социально-экономической системы, как справедливость, мораль, право на выживание, способствует фрагментации общества и росту его нестабильности.

Формы интеграции, согласно теории Поланьи, конструируют «институциональную среду» (её можно рассматривать и как определенный уклад), позволяющую организовать процесс производства и передачи (перераспределения, присвоения, использования) материальных благ, задают основные принципы и чёткие правила обмена, лежащие в основе этих транзакций таким образом, чтобы они согласовывались с мотивами, ценностями, традициями и этикой поведения (социальным подтекстом) взаимодействующих сторон, их статусами и ролевыми ожиданиями. Тем

самым происходит «институциональное оформление хозяйственного процесса». Изменение институциональной среды влечёт за собой изменение устройства и содержания основных хозяйственных институтов.

В российских общественных науках ренессанс идей Поланьи пришёлся на конец 20 – начало 21 веков, когда были опубликованы на русском языке его основные работы и комментарии к ним, стали проводиться публичные обсуждения идей Поланьи¹, а его подходы были взяты на вооружение российскими учёными, исследующими соотношение и специфику рыночных способов координации и вне рыночных форм хозяйствования, в том числе неформальной экономики, «экономики дара» и сетевых взаимодействий [Барсукова, 2004].

В контексте данной работы идеи Поланьи послужили отправной точкой в исследовании механизмов интеграции и координации хозяйственных процессов в зависимости от интересов акторов и возможностей их доступа к ресурсам, существующих экономических и социально-культурных ограничений, для разных типов социального действия и организационных образований.

В определённом смысле наша задача лежит в плоскости предложенной Л. Тевено концепции конвенциональной координации, постулирующей множественность способов координации и упорядоченности мира [Тевено, 2002]. По мнению автора концепции, актор может одновременно находиться во множестве миров и в разных ситуациях полагаться на разные принципы координации своих действий с другими акторами. От того, смогут ли взаимодействующие акторы выбрать единый порядок (логику) обоснования ценности (гражданский, рыночный, индустриальный, домашний (патримониальный) порядки), будут зависеть возможность и способы достижения компромисса, вырабатываемые правила координации и согласования их действий, а также возможности преодоления конфликтов, в основе которых лежит разность мотивов и интересов участвующих сторон. Согласно Тевено, *рыночный тип координации* нацелен на быстрое извлечение дохода и прибыли и ориентируется, прежде всего, на кратко-

¹ В качестве примера можно назвать состоявшуюся на сайте ГУ-ВШЭ в октябре-ноябре 2004 г. Интернет-конференцию «60-летие выхода в свет «Великой трансформации» Карла Поланьи: уроки для России».

срочные рыночные колебания, отвергая персональные зависимости. Он конфликтует с ценностями *индустриального порядка*, придающего особую значимость инвестициям как фактору, предопределяющему стабильность и получение выгоды в будущем. *Домашний (патримониальный) порядок* обоснования ценности также «дорожит» временем и учитывает возникшие связи между прошлым и будущим, опыт и сложившиеся традиции; строится на доверии между «своими» и на безоговорочном авторитете главы хозяйства (патера, патрона), дающего защиту и опору. Использование данной схемы позволяет, по мнению Тевено, улавливать тонкие различия в качестве товаров и услуг: например, когда речь идёт о различиях качества продуктов, произведённых в домашних или индустриальных условиях с их разными требованиями к стандартизации.

Данная концепция важна для нашего исследования с точки зрения изучения практик взаимодействия представителей разных сельских укладов (разных сельских миров), их способности договариваться, учитывать интересы друг друга и согласовывать свои действия в зависимости от выбранной «ценностной платформы» – на базе рыночного, индустриального или домашне-общинного способов координации.

Среди представителей экономической школы, изучавших разнообразие хозяйственных форм и образований, построенных на различных организационных принципах, можно назвать имя известнейшего российского учёного, писателя и общественного деятеля А.В. Чаянова и других представителей «организационно-производственной» школы (А.Н. Челинцев, Н.П. Макаров, А.А. Рыбников и др.), раскрывших особую природу трудового (т.е. не использующего наёмный труд) крестьянского хозяйства и разработавших теорию сельскохозяйственной кооперации. Чаянов поставил вопрос о возможности и характере сосуществования и симбиоза параллельных экономических систем во всемирной истории, развитие которых не сводится исключительно к движению в сторону капиталистического уклада.

Чаянову принадлежит более строгая с точки зрения экономической науки *теория хозяйственных систем*, в том числе некапиталистических, образующих единое мировое хозяйство: «Миллионы капиталистических, семейно-трудовых, общественных и

смешанных хозяйственных организмов, соединенных паутиной многочисленных частных взаимоотношений и некоторыми узлами публично-правовой регуляции, образуют собой так называемое мировое хозяйство» [Чаянов, 1989, с. 115]. Чаянов проанализировал сложившиеся в истории народного хозяйства основные хозяйственные системы, выделил для каждой из них совокупность экономических категорий хозяйственной деятельности и показал их соотношение между собой, а также основы взаимодействия сосуществующих, но противоположных по своей сути хозяйственных формирований. В основе различия этих систем лежат разные понятия о выгодности и рентабельности, которые в социологическом контексте можно интерпретировать как разные логики и рациональности хозяйственного действия, а также организационно закреплённые формы (институциональные образования), соответствующие оптимальным нормам концентрации производства в пространстве: «Каждая хозяйственная форма имеет, во-первых, свою конкретную *цель существования*, проявляющуюся в поисках *выгодности и рентабельности* данной формы хозяйства; во-вторых, понятие выгодности и рентабельности служит основой *хозяйственного равновесия* системы; в-третьих, на основе хозяйственного равновесия формируется *организационный план хозяйства* – развёрнутая модель его экономической деятельности» [Никулин, 2005а, с. 111].

Чаянов выделял шесть народно-хозяйственных систем: капитализм; семейное хозяйство (с разбивкой на товарное и натуральное); рабовладельческое хозяйство; оброчное хозяйство; феодальную систему – как симбиоз натурального трудового хозяйства крестьянина, выплачивающего дань феодалу, и товарного помещичьего хозяйства; коммунизм. Он соотнёс основные экономические категории, такие как «товарная цена», «зарплата», «авансируемый капитал», «цена земли», «рента», «доход рантье», «производственный план», «неделимый продукт семейного труда», «технический прогресс», «неэкономические методы принуждения» с перечисленными системами и с помощью разных комбинаций для каждой системы (а мы можем сказать и «хозяйственного уклада») определил специфику хозяйствования и целевой направленности в каждой из них, подчёркивая при этом системный характер связи между этими категориями.

Основами для конкуренции сосуществующих хозяйственных систем, по мнению Чаянова, служат общие «совпадающие» объективные экономические элементы. По его мнению, подобный контакт обычно происходит по поводу товарных и земельных рыночных цен: и крестьянское хозяйство, и капиталистическое предприятие могут выйти на рынок с одним и тем же товаром или конкурировать за одни и те же земельные участки. Однако представления о выгодности производства, а также аренды или выкупа земли будут для этих хозяйств существенно различаться. «Капиталистический» доход должен будет покрыть предпринимателью расходы на затраченные ресурсы, выплату зарплаты наёмным работникам и обслуживание заемного капитала, оставаясь при этом выше капитализированного дохода в случае банковского размещения инвестируемых в производство средств. В связи с этим «планка рентабельности» для предпринимателя будет выше, чем для крестьянского хозяйства, не учитывающего цену труда членов своей семьи, и принимающего, ввиду отсутствия иных альтернатив занятости, невыгодные с «рациональной точки зрения», но обеспечивающие выживание его семьи условия хозяйствования.

Заметим, что подобные сравнения действия разных факторов и мотивационной логики в рамках сосуществующих капиталистической и некапиталистических систем позволили Чаянову раскрыть особую *экономическую природу крестьянского хозяйства*, базирующегося на оптимизации «трудо-потребительского баланса» (т.е. согласования нужд семьи с учётом иждивенческой нагрузки с наличествующим у неё трудовым и имущественными ресурсами), и объяснить парадоксальные факты его функционирования. К таким фактам, например, относятся: отказ крестьянского хозяйства от использования прогрессивных технологий, сокращающих затраты труда; готовность платить высокую, не доступную для капиталистических предприятий, арендную плату за землю в голодные годы; увеличение производства трудоёмких культур (льна, картофеля); развитие отхожих промыслов в ущерб земледелию; сокращение интенсивности и годового рабочего времени (снижение «тягостности труда», т.е. той степени самоэксплуатации, с которой соглашаются трудоспособные члены ради выживания и пропитания семьи) членов семьи в периоды бла-

гоприятной конъюнктуры вместо увеличения объёма хозяйственной работы [Чаянов, 1989].

На наш взгляд, справедливость и актуальность выводов Чаянова подтверждается российскими реалиями 1990-х годов, когда суммарные объёмы производства овощей и продукции животноводства в семейном секторе существенно превосходили показатели крупных, намного лучше технически оснащённых предприятий.

Согласно теории Чаянова, конкурентное преимущество каждой из рассматриваемой системы возможно лишь вследствие оптимизации концентрации производства и его организационной структуры в культурно-историческом контексте. Чаянов показал, что «в обрабатывающей промышленности, при определенных технических и социальных условиях, вне конкуренции оказывается капиталистическое хозяйство, но уже в сельском хозяйстве капиталистические отношения претерпевают существенные затруднения в развитии» [Никулин, 2005, с. 112]. Причина кроется, прежде всего, в том, что капиталистические принципы хозяйствования опираются на жёсткое исчисление рентабельности и уход субъектов из убыточных сфер деятельности, независимо от социальной значимости последних.

В этом выводе об относительном характере понятий «выгоды» и «рациональности поведения» в разных хозяйственных системах (укладах) можно увидеть совпадение взглядов Чаянова с представленными выше идеями Вебера и Поланьи о множественности мотивации и социальной укоренённости хозяйственного действия. Как отмечает Куракин, в трактовке Чаянова уклад как институциональное ограничение задает степень свободы хозяйствующего индивида, изменить которое он не в состоянии, так как само понятие «выгодности» обусловлено институциональной структурой уклада, его контекстом [Куракин, 2009, с. 52–53]: если нет рынка, то у производителя нет нужды выбирать, что производить для продажи; если у предпринимателя есть альтернатива – положить деньги в банк или инвестировать их в предприятие – то получаемый им доход должен не только превосходить затраты на производство и продажу товаров, но и быть выше, чем капитализированный банковский процент.

О необходимости принятия во внимание «эксполярных» форм хозяйства, структура которых принципиально отличается от структуры доминирующей системы, её общей динамики и логики, писал Т. Шанин [Шанин, 1999]. С его точки зрения, признание не вписывающихся в общий «мейнстрим» экономик (где на одном полюсе в качестве механизмов координации находится рынок, а на другом – план) маргинальными и обречёнными на отмирание в рамках эволюционной, модернизируемой и увеличивающей единообразие модели экономического развития, серьёзно обедняет картину мира и не позволяет видеть множество альтернативных экономических формирований, увеличивающих жизнеспособность общества и позволяющих удовлетворить интересы и возможности разных групп. Эксполярные формы, к которым Шанин относит и семейную экономику, специализированное малое производство, теневую и другие формы занятости, обладают автономностью, собственной логикой, динамикой и способностью влиять на внешнее окружение. Они редко ориентированы только на прибыль или выполнение государственных планов, они более социальные, т.е. подчинены нормам первичных коллективов и сообществ, и слабо поддаются «растворению» в доминирующих экономических формах.

1.2. Определение, классификация и идентификация сельских хозяйственных укладов

Под *сельским хозяйственным укладом* нами понимаются *правила и нормы хозяйствования, конституирующие экономическое поведение различных акторов в соответствии с их доминирующими целями, спецификацией прав собственности на средства производства, используемой производственно-технологической моделью, системой трудовых отношений, способами взаимодействия с субъектами других укладов и сельских сообществ*. Особенностью сельских хозяйственных укладов можно считать их обусловленность устоявшимся порядком и устройством «традиционной» сельской жизни, базирующейся на привязке к земле и к сельскохозяйственному труду, к доминирующим нор-

мам соседства и общежития¹. Сельские хозяйственные уклады характеризуют специфику занятости и режим труда разных групп сельского населения – и опосредованно их образ жизни и особенности взаимодействия, в том числе вне экономической сферы.

Для уточнения смысла приведённого определения сельского хозяйственного уклада остановимся на особенностях экономико-социологического подхода к изучению поведения индивидов. Экономическое поведение принято рассматривать через призму размещения дефицитных и имеющих альтернативное применение ресурсов с целью максимизации полезности. В качестве примера приведём определение В.И. Верховина, с точки зрения которого экономическое поведение – это система «социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и по назначению экономических ценностей (ресурсов), и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения» [Верховин, 1998, с. 65].

На наш взгляд, значительным потенциалом в изучении экономического поведения обладает подход М. Вебера, который, будучи приверженцем «методологического индивидуализма», рассматривал экономическое действие индивида как осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей. В. Радаев, опираясь на подход Вебера, сделал акцент на социальных основаниях экономического действия и указал на его внешние и внутренние регуляторы [Радаев, 2002, с. 3–14]. Он выдвинул и конкретизировал два постулата:

1) *экономическое действие индивидов не автономно, а укоренено в их социальных отношениях*: зависит от их связей и принадлежности к социальным структурам разного уровня; подчинено заданным сверху или выработанным самостоятельно правовым и другим «правилам игры»; учитывает сложившуюся в общ-

¹ Важным качеством социальных взаимодействий на селе можно считать способность его жителей к координации и совместным действиям в общих интересах. Именно эту способность многие исследователи рассматривают как важную составляющую такого понятия, как социальный капитал, «составными частями которого являются взаимное доверие, нормы поведения, учитывающие общественный интерес, а также общение, членство в самостоятельных организациях и социальных сетях... Ценность различных составляющих социального капитала зависит от экономического, культурного и институционального контекста» [Полищук, Борисова, Пересецкий, 2010, с. 120].

ности структуру властных отношений и виды социального контроля; имеет нормативно-культурное регулирование, заставляющее индивидов следовать определённым нормам и конкретным образцам поведения, влияющее на их способы мышления и задающее направления интерпретации своих и чужих действий. Эти способы укоренённости могут меняться в исторической перспективе, зависеть от типа общества и сообществ, по-разному проявляться в разных конкретных ситуациях. В связи с этим степень свободы действий человека в рамках правил и привязанностей, которые задаются этими «укоренённостями», тоже ограничена;

2) *экономическое действие есть форма социального действия*, т.е. оно внутренне регулируется осознанными потребностями, мотивами и интересами индивидов, а также основывается на их ожидании от других людей определённой ответной реакции и адекватной оценки своих действий. При этом мотивы могут выходить за рамки сугубо экономических действий. Внутренние регуляторы также не свободны от разделяемых индивидом социальных норм и других видов явного и скрытого принуждения. Наличие у индивида ресурсов и их качество позволяет ему осуществлять мотивированное экономическое поведение при существующих внешних ограничениях (социальных, властных, культурных, институциональных укоренёностях).

На основе анализа приведённых выше концепций для построения классификации сельских хозяйственных укладов нами было выбрано два типобразующих признака – формы и доминирующие цели хозяйствования (табл. 1.1). В соответствии с представленными типобразующими признаками выделяются четыре типа сельских хозяйственных укладов: корпоративно-патерналистский, корпоративно-предпринимательский, семейно-потребительский и семейно-предпринимательский.

Таблица 1.1

• **Классификация сельских хозяйственных укладов**

Формы хозяйствования	Доминирующие цели хозяйствования	
	субстантивные	инструментальные
Корпоративные	Корпоративно-патерналистский уклад	Корпоративно-предпринимательский уклад
Индивидуально / семейные	Семейно-потребительский уклад	Семейно (индивидуально)-предпринимательский уклад

Признак «формы хозяйствования» подразумевает конкретные правила установления отношений собственности и правомочий внутри хозяйствующих единиц, правила привлечения и обмена ресурсами и информацией в рамках выбранной организационно-производственной структуры, модель трудовых отношений и способы стимулирования труда. В качестве признаков для выделения укладов нами рассматриваются две формы хозяйствования: корпоративная и индивидуально-семейная.

Корпоративный признак указывает на наличие совокупности лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и, как правило, образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Семейная или индивидуальная экономическая деятельность может осуществляться без регистрации юридического статуса (например, «личное подсобное хозяйство» (ЛПХ)), а также официально признаваться в качестве субъекта предпринимательства без образования юридического лица.

Доминирующие цели хозяйствования в нашей классификации подразделяются на субстантивные и инструментальные. Субстантивные цели хозяйственной деятельности, не связанные с получением исключительно материальной выгоды, могут преследовать как семьи и отдельные индивиды, так и предприятия, отличающиеся «патерналистским» (покровительственным) отношением к своим работникам. Для таких предприятий характерно сращивание производственных и социальных функций, сохранение избыточной рабочей силы, участие в финансировании объектов жизнеобеспечения поселений. Инструментальный характер цели субъекта хозяйствования означает его стремление к максимизации прибыли через повышение доходов и сокращение издержек, в том числе на рабочую силу, бескомпромиссное использование конкурентных преимуществ ради упрочения положения на рынке.

Эти различия в целях определяют разную степень автономности существования, устойчивости укладов в рыночной среде. Например, для корпоративно-патерналистского уклада нужен дополнительный, предполагающий участие государства, механизм возмещения (перераспределения) затрат и возможность экономии затрат на рабочую силу. Это предполагает разные формы участия (поддержки) государства в деятельности хозяйств, относящихся

к разным укладам. Участие государства в деятельности предприятия, работающего в рамках корпоративно-патерналистского уклада, может проявляться в субсидировании текущих затрат (оборотных средств), а для корпоративно-предпринимательского – в субсидировании капитальных затрат (инвестиций).

При разработке институционального подхода к определению сельских хозяйственных укладов мы полагались на концепцию социального механизма общественных процессов, предложенную Т.И. Заславской [Заславская, 2004], а также на работы, относящиеся к проблематике институционального развития и влияния институтов на поведение и социальные практики индивидов (акторов).

Согласно Т.И. Заславской, двигательной регулирующей силой развёртывающихся общественных процессов на макроуровне становится не экономическое поведение отдельных индивидов, а взаимодействие разных социальных групп, различающихся своими интересами, ресурсной обеспеченностью, идеологическими и культурными представлениями, положением в обществе. Социальный механизм общественных процессов, включающих развитие или трансформацию экономики, представляет собой устойчивую систему взаимодействия социальных акторов разных типов и уровней, конечным результатом которых служит удовлетворение определённой общественной потребности. Функционирование социальных механизмов регулируется, с одной стороны, соответствующими общественными институтами, с другой – социальным статусом и культурными особенностями акторов, их интересами и возможностями.

Специалисты отмечают неоднозначность применения в социологических исследованиях понятия «социальный институт». Т.И. Заславская насчитала 4 трактовки, которые чаще других фигурируют в работах, из которых отметим следующее определение: социальный институт – это «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности» [Заславская, 2003, с. 40-44]. Это определение берёт начало в общепризнанной концепции институциональной эволюции Д. Норта [Норт, 1997], который определял институт как реальные правила игры и контроль за их соблюдением. Действующие субъекты (организации, «игроки») в целом вынуждены играть по установленным правилам или же вырабатывают собственные правила взаимодействия, обладая при этом опре-

делённой степени свободы, которая во многом зависит от строгости институционального контроля.

Каждый социальный институт, регулирующий конкретную область общественных отношений, состоит из четырёх элементов: а) формальных – правовых, административных и организационных – норм и правил, регламентируемых властными и управленческими органами; б) механизмов государственного и организационного контроля (легальные суды, комиссии, штрафы, санкции); в) неформальных норм и правил (понятий, обычаев и традиций), в том числе укоренённых в культуре общества в виде социокультурных норм и оценочных суждений, касающихся представлений о справедливости, этических и моральных принципов; г) механизмов социального (неформального) контроля за выполнением установленных норм и правил (общественное осуждение, силовое принуждение). Эффективность институциональной системы во многом определяется степенью соответствия/противоречивости формальных и неформальных норм и правил, а также действенностью механизмов контроля. Экономические институты способны ограничивать или же стимулировать тот или иной тип хозяйственного поведения предприятий, частных предпринимателей, домохозяйств, индивидов, могут запрещать или же, наоборот, поощрять уклонение от исполнения предписанных правовых норм, деформализуя при этом нормативный порядок. Речь идёт о неформальных способах ведения бизнеса, распространении «серых схем» в расчётах, уклонении от уплаты налогов, устных трудовых соглашениях, сетевых транзакциях и пр.

Формальные институты и механизмы их защиты устанавливаются и поддерживаются сознательно, чаще всего – силой государства. Неформальные институты складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Со временем неформальные правила взаимодействия, обретая чётко выраженные «канонические» черты, могут подчинять себе всё большее количество акторов и принять форму «предписанных ритуалов», что свидетельствует о процессе их институционализации. Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку, тогда как неформальные меняются лишь постепенно [Норт, 1997; Аузан, 2007; Полтерович, 2008].

Важно иметь в виду, что совокупность ценностных ориентаций, интересов и ресурсов (экономических, политических, административных, культурных и социальных) в определённых условиях и обстоятельствах определяет реальное поведение акторов в рамках существующих ограничений, стимулируя их не просто подчиняться или не подчиняться существующим правилам, но и действовать в направлении их изменения. В.А. Ядов, выражая идеи структурно-деятельностного подхода, указывал на то, что «сильноресурсные» социальные субъекты начинают формулировать и закреплять правила социальных взаимодействий, отвечающие их интересам, что позволяет им же расширять поле своего экономического и политического влияния и наращивать свой капитал [Ядов, 2006, с. 32–33]. Таким образом, трансформация социальных институтов происходит в процессе взаимодействия различных социальных сил, каждая из которых стремится навязать обществу свои правила игры либо же добивается разумного компромисса.

Если «институт» выражает содержание правил, то формой проявления и действий этих правил в реальной жизни являются повседневные «социальные практики» как системы массовых и повторяющихся социальных действий и взаимодействий акторов (индивидов, организаций, групп) [Шабанова, 2006]. Так, П. Бергер и Т. Лукман видели суть института в процессе превращения любых актов поведения в «сферу само собой разумеющихся рутинных действий» [Штейнберг, 2010, с. 40–50]. Институты глубже и устойчивее своих форм – конкретных практик. Институт не существует на базе одной практики, он всегда реализуется через комплекс практик, которые обеспечивают устойчивость связей и отношений в рамках социально организованного общества, формируют схемы и идеальные стандарты поведения. Накапливающиеся изменения в практиках могут приводить, а могут и не приводить к изменению старого или становлению нового института. Общественно значимый итог функционирования институтов проявляется в характере (качестве, эффективности) соответствующих социальных практик. Тем самым анализ социальных практик позволяет давать интегральную оценку правил игры и реального поведения игроков, которым эти правила адресованы, учитывая при этом, что игроки располагают не только свободой выбора поведения в рамках институциональных условий, но и возможно-

стью обратного воздействия на установленную систему ограничений, обхода или нарушения последней.

На важность субъективизации в восприятии институтов и институционального устройства указывал Дж. Серл. Он различал две группы правил – регулятивные и конститутивные, предполагая, что в первом случае действия агентов могут совершаться независимо от регулирования (водитель автомобиля гипотетически может ехать по собственному усмотрению, хотя существуют правила дорожного движения), но во втором случае без разработанных правил само действие совершаться не может (например, игра в шахматы) [Серл, 2007]. Серл описал механизмы того, как институты конституируют (конструируют) поведение людей. С одной стороны, институты не просто ограничивают их действия, но формируют новые виды отношений власти и влияния, «поскольку учреждают особый тип полномочий, например права, обязанности, обязательства, санкции, разрешения, доверенности, требования и удостоверения» [Там же, с. 15]. С другой стороны, институциональные структуры объективизируют субъективные желания, намерения, мотивы поведения. Тем самым у индивидов формируются «институциональные мотивы» – обязанности, обязательства или требования как не зависящие от их желания основания для действия [Там же, с. 16]. В этом отношении институт формируется как субъективный конструкт, так как признание определённых правил, заданных институтом, статусов и функций должно осуществляться индивидами, в чьём сознании и, соответственно, поведении данные правила игры легитимируются.

В связи с этим, следуя логике данного автора, исследование институтов и социальных практик, в которых они воплощены, требуется проводить с позиций качественной (понимающей) социологии: «институциональная онтология субъективна, её всегда следует изучать от первого лица. Институциональные факты существуют только с точки зрения их участников, и поэтому внешние функционалистские или бихевиористские методы для их анализа неадекватны. Следует самому мысленно вжиться в институт, чтобы понять его» [Там же, с. 27].

В.М. Широнин подчёркивает значение института как рамки для коллективного действия, контролирующего и обеспечивающего условия для индивидуального действия [Широнин, 2010]. С помощью института создаётся инфраструктура взаимодействий,

формирующая варианты индивидуального поведения людей применительно к той или иной сфере жизни. Таким образом, «институт существует только как потенциально возможное поведение», о существовании и содержании которого мы можем судить по различным и весьма разнообразным социальным практикам (или отдельным проявлениям индивидуального поведения), которые, тем не менее, объединяются определённой целостностью, схожими мотивами и способами взаимодействий индивидов.

Следует отметить многоуровневость институциональных образований.

На макроуровне формальные экономические институты задаются законами и нормативными актами федерального или регионального значения, которым обязаны следовать субъекты хозяйствования, независимо от их отраслевой или территориальной принадлежности. Речь идёт об основополагающих институтах собственности, предпринимательства, конкуренции, ценообразования и функционирования рынков, регулирования трудовых отношений, налогового и финансового регулирования и пр. Неформальные правила также могут действовать на макроуровне, если соответствующие нормы и традиции затрагивают большие группы населения и имеют в этом смысле общенациональный, межэтнический или мультикультурный характер. На микро- (локальном) уровне институты формируются в рамках отдельных организаций, предприятий, ассоциаций, поселений, домохозяйств как «писанные и неписанные» нормы поведения внутри этих формирований.

На мезоуровне мы имеем дело с «правилами игры», которые вырабатываются в сходных экономических, территориальных и социокультурных условиях как ответная реакция субъектов хозяйствования, располагающих определённым набором ресурсов и возможностей, на вызовы внешней среды (действующие институты макроуровня, текущая ситуация на рынках, используемые инструменты государственного регулирования). Эти правила формируются в процессе взаимодействия и конкуренции разных социальных групп, различающихся своими интересами и ценностными предпочтениями.

Сельские хозяйственные уклады, на наш взгляд, можно отнести к группе институтов как раз срединного уровня (мезоуровня). Они отражают специфическую моноотраслевую направленность

сельской экономики и заданные историческим прошлым и современными трансформационными процессами способы ведения хозяйства, связанные, прежде всего, с деколлективизацией аграрного сектора и либерализацией продовольственных рынков.

Институциональную среду для их функционирования задают сложившиеся институты собственности, в том числе на землю, институты финансовой и налоговой сферы, рынок труда, механизмы предпринимательства, конкуренции и сложившихся монополий, торговли и посредничества. К другим регуляторам макроуровня можно отнести сложившуюся конъюнктуру на мировых и отечественных продовольственных, а также на финансовых, энергетических и иных отраслевых рынках. Немаловажную роль в поддержке и развитии сельских хозяйственных укладов играет государственная политика федерального и регионального уровня. В частности, используемые меры государственного стимулирования и финансирования, способы регулирования продовольственных рынков, экспортных и импортных товарных потоков.

Уточняя институциональное определение укладов, приведённое выше, определим **сельские хозяйственные уклады** как *устойчивые совокупности хозяйственных практик, которые определяются доминирующими целями (субстантивного или формального характера) и организационными формами (корпоративными или семейно-индивидуальными) экономической деятельности субъектов, действующими правилами распределения базовых ресурсов (труд, земля, капитал) и сложившимися формами взаимодействия с сельскими сообществами.*

В соответствии с нашими представлениями уклады задают институциональную структуру мезоуровня и определяют правила поведения субъектов хозяйствования – акторов организаций, предприятий, домохозяйств – в локальных сельских сообществах. Особенности доминирующего типа экономического поведения субъектов хозяйственной деятельности в рамках разных укладов рассмотрены в табл. 1.2, где представлены их краткие характеристики. Содержательное наполнение элементов «разноукладных» доминирующих типов поведения как совокупности разнообразных практик, выделенных по разным основаниям, будет сделано в последующих главах.

Таблица 1.2

• **Дифференцирующие признаки сельских хозяйственных укладов**

Уклады как правила социального взаимодействия	Семейно-потребительский уклад	Семейно-предпринимательский уклад
<i>Доминирующие цели хозяйственной деятельности</i>	<i>Субстантивные:</i> выживание как безальтернативное производство собственной продукции, получение натурального дохода как компенсация недостающих доходов, производство экологически чистой продукции, самореализация, рекреация	<i>Инструментальные:</i> получение стабильного денежного дохода, в том числе с помощью трудового отходничества
<i>Права собственности на факторы производства</i> (правила, нормы и механизмы доступа к ресурсам)	Права собственности не специфицированы	Права собственности специфицированы, но ими обладают физические, но не юридические лица
<i>Производственно-организационная модель</i> (специализация, кооперирование, технологии)	Многопрофильность (универсальность) производства, ручные или слабомеханизированные технологии, высокий уровень устойчивости производства при низком уровне его рентабельности	Неустойчивая производственная специализация. Автономность хозяйства. Механизированный труд. Обслуживание односельчан. Эксклюзивные продукты для горожан
<i>Модель трудовых отношений</i>	Отсутствие наёмного труда, высокая самоэксплуатация при отсутствии альтернатив занятости (балансовое соотношение между настоятельностью потребностей и "мерой тягостности труда")	Ограниченное использование наёмного труда, совмещение функций собственника и работника
<i>Механизмы взаимодействия с субъектами других укладов</i>	Неденежные способы привлечения ресурсов от представителей других укладов	Неформальное кооперирование с другими субъектами хозяйствования
<i>Принципы взаимодействия с сельским сообществом</i>	Получатели социальной поддержки и спонсорской помощи	Ограниченное спонсорство

Уклады как правила социального взаимодействия	Корпоративно-патерналистский уклад	Корпоративно-предпринимательский уклад
<i>Доминирующие цели хозяйственной деятельности</i>	<i>Субстантивные:</i> выживание предприятия, обеспечение автономности его существования, сохранение рабочих мест	<i>Инструментальные:</i> получение прибыли, завоевание рынка, повышение эффективности и продуктивности производства
<i>Права собственности на факторы производства</i>	Права собственности как юридического лица специфицированы, но носят номинальный, размытый характер	Права собственности специфицированы, юридические лица – реальные
<i>Производственно-организационная модель (специализация, кооперирование, технологии)</i>	Многопрофильность, высокий внутренний оборот ресурсов, собственники=работники, устаревшие технологические комплексы, субсидирование текущих затрат, дефицит инвестиций	Устойчивая производственная специализация, наёмные топ-менеджеры. Привлечение заёмных средств, субсидирование инвестиций, современные технологические комплексы
<i>Модель трудовых отношений</i>	Излишек наемной рабочей силы, невысокие требования к квалификации и исполнительности работников, низкая и слабо дифференцированная оплата труда, патернализм, лояльность через компромат	Оптимизация численности работников, высокие требования к квалификации и исполнительности, разные формы стимулирования труда, партнёрские отношения работодателя и наёмных работников
<i>Механизмы взаимодействия с субъектами других укладов</i>	Симбиоз (паразитический, паритетный) с семейно-потребительским/ предпринимательским укладами: комбинация формальной и неформальной занятости, несанкционированный доступ к ресурсам предприятия	Паритетный симбиоз с семейно-потребительским укладом: нейтрализация или интеграция деятельности ЛПХ работников
<i>Принципы взаимодействия с сельским сообществом</i>	Традиционное участие в финансировании систем жизнеобеспечения и социальных проектов в селе, обеспечение источников выживания для большинства членов сельского сообщества	Спонсорское отношение к нуждам сельских сообществ («социальная ответственность бизнеса» и трёхстороннее партнёрство)

С одной стороны, внешние институты, экономическая ситуация и государственная политика создают общие (рамочные) условия для хозяйствования сельских производителей. С другой стороны, действия субъектов также структурируются специфическими правилами срединного порядка – укладами. Особенности территории и характеристики ключевых акторов (представителей субъектов хозяйствования, региональных властей и органов самоуправления, реализующих не только экономическую, но и корректирующую социальную политику) в значительной степени формируют вектор развития и степень устойчивости локальной хозяйственной системы в рыночной среде.

Эмпирическая идентификация сельских хозяйственных укладов осуществляется на уровне компактных сельских поселений, которые в этом случае рассматриваются как локальные хозяйственные системы, представляющие совокупность реальных и взаимосвязанных между собой субъектов хозяйствования. Каждый из этих субъектов обладает своими специфическими интересами, участвует в распределении и контроле над местными ресурсами, взаимодействует с локальным сообществом и в этом смысле укоренён в социальных отношениях.

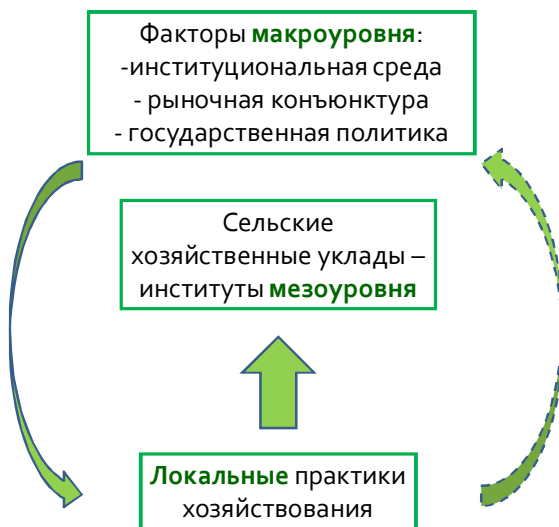


Рис. 1.1. Соотношение макро-, мезо- и локального уровней в исследовании сельских хозяйственных укладов

Логика «эмпирического конструирования» сельских хозяйственных укладов представлена на рис. 1.1.

Для классификации практик хозяйствования, относящихся к разным укладам, предлагается различать два уровня. На первом уровне рассматриваются индивидуальные практики и их носители – отдельные субъекты укладов. На втором уровне рассматриваются локальные хозяйственные системы, в рамках которых формируются обобщённые (типовые) практики хозяйствования и взаимодействия субъектов разных укладов. Хозяйственная деятельность может осуществляться в рамках корпоративных структур или отдельных семейных (индивидуальных) хозяйств, представители которых могут преследовать разные цели, связанные, например, с обеспечением условий для выживания семьи или отдельного предприятия в неблагоприятных экономических условиях или же увеличением доходности и эффективности бизнеса. Уклад может существовать в рамках отношений, в которые включены, с одной стороны, «хозяйствующие субъекты» (юридические лица и индивидуальные предприниматели – независимо от их организационно-правовых форм) и, с другой стороны, индивиды, выполняющие разные хозяйственные роли в рамках предприятий, организаций или самостоятельно. Репертуар хозяйственных ролей может включать следующие позиции – владельцы, менеджеры и работники сельскохозяйственных предприятий, относящиеся к разным организационно-правовым формам; главы и члены фермерских и семейных хозяйств; собственники, управляющие и работники несельскохозяйственных предприятий; индивидуальные предприниматели, ведущие хозяйственную деятельность на сельских территориях. При этом один и тот же субъект может играть разные роли в рамках разных укладов.

Локальная хозяйственная система рассматривается нами как проекция хозяйственных укладов на уровень локального сельского сообщества. Она проявляется в действующих моделях функционирования и взаимодействия субъектов хозяйствования на компактных сельских территориях. Во многом ресурсы развития и потенциал взаимодействия представителей разных хозяйственных укладов в локальных системах определяются базовыми характеристиками сельских территорий. В их числе мы выделяем экономико-географические и природно-климатические факторы,

производственно-экономические и поселенческо-демографические факторы, а также факторы социальной сплочённости населения, которые характеризуют качество социальных связей между жителями, имеющиеся у них навыки самоуправления и коллективного действия.

Процессы хозяйствования подразумевают организацию движения материальных ценностей и денежных потоков, контролируемую индивидами (акторами) на базе их «институциональных мотивов» и частных интересов, и согласуются с существующими ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями. Речь идёт о способах установления прав собственности на средства производства и результат труда, о типах организации и управления производством и сбытом продукции, об уровне технико-технологической базы, о способах найма работников и стимулирования их труда, об инструментах осуществления воспроизводственных процессов. Понять логику и способы данных действий хозяйствующих субъектов можно с помощью анализа реализуемых ими практик привлечения и доступа к производственным ресурсам, использования этих ресурсов, конкурентной борьбы за базовые ресурсы, механизмов достижения компромиссов.

В качестве ресурсов, за которые соперничают и по поводу которых взаимодействуют агенты (представители) сельских хозяйственных укладов, можно назвать бюджетные инвестиции и субсидии; рабочую силу; землю (в первую очередь – сельскохозяйственного назначения); производственную инфраструктуру (техническое оборудование, подъездные пути, склады, мастерские); имеющиеся на сельских территориях природные богатства в виде лесов, лугов, водоёмов и других природных объектов, имеющих потенциал хозяйственного освоения. В советский период работающие в сельской местности предприятия (колхозы, совхозы) помимо хозяйственных функций брали на себя роль инвесторов и управляющих по содержанию и развитию социальной инфраструктуры поселений – дорожной сети, системы водоснабжения и отопления, жилищного фонда, объектов социально-культурного назначения (домов культуры, ведомственных торговых точек, детских садов и др.). Эта зависимость развития социальной сферы поселений от хозяйственной деятельности расположенных здесь

предприятий и характера проводимой ими политики поддержки территории частично сохраняется и в настоящее время.

Взаимодействия субъектов хозяйствования, относящихся к разным укладам, могут иметь компромиссный или конфликтный характер. В одной ситуации они способны гармонизировать мотивационные устремления и ожидания разных социальных сил, опираясь на нормы солидарности и коллективного действия внутри локальных сообществ. Второй тип ситуации возникает тогда, когда «сильные» хозяйствующие субъекты не готовы сотрудничать с более слабыми партнёрами, не готовы идти на уступки – и добиваются своих целей без учёта интересов своих конкурентов и сельских сообществ.

Обобщая, можно сказать, что для каждого сельского хозяйственного уклада характерны свои специфические «правила игры» и «целевая функция», которые в основном определяют поведение его агентов, связанных между собой не только производственными отношениями, но и узами родственных, дружеских и соседских связей, а также нормами и традициями проживания на одной территории, накопленным индивидуальным и коллективным опытом. В рамках одного уклада могут действовать акторы (агенты) с противоположными интересами и мотивациями. Например, собственник сельхозпредприятия и его наёмный работник. Первый заинтересован в увеличении доходности бизнеса, второй – в увеличении своего личного дохода, в том числе за счёт производства в своём семейном хозяйстве. Основанием для согласования / со-отнесения их действий могут быть разные «институциональные условия» хозяйствования. Например, возможно, что рост прибыли предприятия будет сочетаться с увеличением производительности труда и заработной платы наёмного работника, или же, к примеру, интерес собственника будет направлен на минимизацию текущих затрат, в том числе за счёт повышения эксплуатации наёмного труда, экономии на модернизации технической базы и т.д.

Следует отметить условные (открытые) границы между укладами локальной хозяйственной системы, позволяющие индивиду действовать в рамках разных укладов (например, одновременно являясь работником сельхозпредприятия, членом домохозяйства, ведущего личное хозяйство, и также неформальным

предпринимателем) в зависимости от актуальных потребностей и интересов. Его индивидуальная стратегия может быть основана как на поиске «оптимального» сочетания возможностей и ресурсов для достижения поставленных целей, так и на безальтернативной логике выживания. Немаловажным фактором встраивания одних и тех же субъектов в разные уклады является стремление извлечь выгоду из сосуществования последних.

Специфической особенностью сельских хозяйственных укладов является их укоренённость в локальных территориальных сообществах, в которых сельские жители объединены интенсивными и регулярными взаимоотношениями. Эта укоренённость во многом предопределяет взаимосвязи социальной и экономической сферы внутри поселений, специфические способы и логику хозяйствования, складывающиеся на данной территории социальные связи, элементы самоорганизации и самоуправления. Под *«локальными территориальными общностями»* принято понимать целостные и относительно самостоятельные совокупности объединяемых социальными связями людей, возникающие по поводу определённых условий жизнедеятельности на территории [Горяченко, 1999]. Н.Л. Мосиенко, представляя подробный анализ концепций локальной территориальной общности как элемента социально-территориальной структуры, говорит о ярко выраженном дискуссионном характере определения различных и в то же время синонимичных понятий, таких как «территориальная или локальная общность», «локальное или местное сообщество», «община», «комьюнити». По мнению автора, все эти понятия объединяет представление о механизмах самоорганизации, обеспечивающих общие интересы людей, проживающих на одной территории, а также возникающее на этой основе чувство принадлежности к этой особой (пространственной) социальной группе. Эта территориальная идентичность и служит, как считает Мосиенко, главным признаком наличия территориальной общности [Мосиенко, 2010, с. 59–65].

Новосибирская экономико-социологическая школа имеет давнюю традицию исследования сельских территориальных общностей, представляющих «исторически сложившийся относительно устойчивый и самостоятельный комплекс физико-географических условий, населения, экономики, культуры» [Ме-

жевич, 1975, с. 56]. Основными элементами территориальных общностей являются «территориальная группа населения и её жизненная среда», которая, в свою очередь, подразделяется на естественные ресурсы территории (природно-климатические условия, земля, вода, леса и др.) и искусственные условия жизнедеятельности населения – производственные и потребительские [Методология и методика..., 1980, с. 20].

Как уже отмечалось выше, особенностями советского периода развития аграрной территориальной структуры являлись монофункциональность и зависимость социального развития сельских поселений от экономики размещённых на их территории сельхозпредприятий. Подразделения одного сельхозпредприятия (колхоза или совхоза), как правило, располагались в нескольких населённых пунктах, чей статус определялся производственной иерархией по принципу «центр» (центральная усадьба) и «периферия» (отдельные бригады, фермы). До последнего времени преодолеть подобную монофункциональность и зависимость социальной инфраструктуры от деятельности экономических агентов не удалось, несмотря на передачу объектов инфраструктуры в ведение муниципальных органов самоуправления.

Ф. Тённис указывал на следующие составляющие человеческих отношений как социальных связанностей, которые образуют сплочённую социальную общность. Это «знакомость» в противовес «чуждости», возникающие на этой основе взаимные симпатии (как следствие проявление чувств или же «наличия общих или хотя бы близких интересов») и доверие – личностное или овеществлённое (доверие незнакомому человеку как профессионалу, оказывающему услугу). Различные формы связанности противоположны личным свободам, для людей они означают взаимную зависимость – «обязывание, долженствование, недозволение» – поступать исходя только из собственных представлений и желаний [Тённис, 1998, с. 207–229].

Среди факторов, способствующих взаимообусловленности сельских укладов хозяйствования и укладов сельской жизни, на наш взгляд, можно выделить следующие:

- преимущественное использование природных ресурсов как основы проживания и хозяйственной деятельности на селе. Именно в сельской местности прослеживается «непосредствен-

ная связь человека с природой, её жизненными ритмами и процессами», которые накладывают отпечаток на непостоянство режимов труда, сезонные изменения в его содержании [Методология и методика..., 1980, с. 21; Редфилд, 1992];

- взаимозависимость условий жизнедеятельности и социальных практик разных групп сельского населения. В селе можно наблюдать сильное воздействие событий/процессов в одной сфере жизни на другие сферы, которое возникает благодаря единству среды обитания и системы взаимодействия и кооперирования членов локальных сообществ по месту работы, жительства, повседневного ведения хозяйства, отдыха и досуга [Шанин, 1992];

- значимость семейно-родственных и соседских отношений, сила личных связей и человеческого общения; открытость и доступность повседневной жизни внешнему взгляду; укоренённая настроенность на достижение компромиссов, склонность к неформальным механизмам разрешения споров и посредничеству [Айрот, 1992; Виноградский, 2009, с. 227–282]. При этом не исключаются вражда и нежелание договариваться между сельчанами;

- общие (общинные) ресурсы и правила распоряжения ими и их использования. Дух общинности, проявляющийся в ценностях и моральных принципах жизни, накладывает отпечаток на отношения сельских жителей к природе и режиму пользования её богатствами, к возможности их приватизации [Громыко, 1991; Зырянов, 1991, с. 114–124; Кознова, 2000]. До сих пор в сельской местности сохраняются элементы института «обычного права» (например, закрепление «на словах» передаваемых из поколения в поколения покосных участков за сельскими домохозяйствами), ощущается обостренное чувство (стремление к) справедливости;

- деление на «своих» и «чужих» (пришлых), причём не только по факту рождения или длительности проживания в селе, но и по склонности к тому, чтобы «нажиться, используя народное добро» [Ястребинская, 2005, с. 29];

- жизнестойкость и жизнеспособность принципов моральной экономики, которые закреплены в «незыблемых» нормах взаимоподдержки, в том числе между конкурирующими структурами или враждующими группировками (солидарность интересов эксплуататоров и эксплуатируемых); в неотъемлемом праве на существование, выживание для всех членов общины. «Настроенность»

на добровольное перераспределение материальных благ и помощь по соседству «из чести» противостоит трудонаёмным, денежным отношениям [Современные концепции..., 1992].

Перечисленные особенности укладов сельской жизни, неразрывно связанные с хозяйственными укладами, имеют много общего с разрабатываемой в советской социологии категорией «*сельский образ жизни*» [Рывкина, 1979]. Это многостороннее понятие включает в себя специфические ценностные ориентации людей, их жизненные установки и стереотипы поведения, условия жизни, в том числе особенности проживания, социального контроля и партнёрства, взаимодействия с природой и пр. По мнению С. Киселёва, сельский образ жизни характеризуется тесными взаимоотношениями людей и их семей между собой в жизни и работе, отсутствием отчуждённости друг от друга, ценностью семьи и семейной жизни. Хозяйственная специфика жизни в селе проявляется в относительной автономности жизнеобеспечения сельских жителей, универсальности их умений (способности самостоятельно выполнять разнообразные работы), ориентацией на взаимопомощь, «естественные» знания основ развития растительного и животного мира [Киселёв, 2007].

Советская коллективизация 1930-х годов не смогла полностью уничтожить общинный дух российского крестьянства. Колхозы и совхозы, даже находясь в жёстких тисках партийного контроля и советского руководства, смогли взять на себя часть функций самоорганизации и самоуправления сельским сообществом. В современных «рыночных» условиях механизмы выживания «всем обществом» стали спонтанно воспроизводиться в разных местах, противопоставляя внедряемым ценностям индивидуализма принципы коллективного действия и «моральной экономики»¹.

Таким образом, на наш взгляд, целесообразно рассматривать сельские хозяйственные уклады как социально-хозяйственные

¹ В основе данного коллективного действия лежат общность крови, места и духа, на которые указывал Ф. Тённис: «Всеобщий характер соседства присущ совместной жизни в деревне, где близость жилищ, общий сельскохозяйственный рынок, да и просто общие границы угодий способствуют многочисленным контактам между людьми, их привычке и близкому знакомству друг с другом, делают необходимым совместный труд, поддержание порядка и управление, заставляют вымаливать пощады и милости у богов и духов земли и воды, приносящих отраду и грозящих бедствиями» [Тённис, 2002, с. 26–27].

конструкции, исходя из того, что лежащие в их основе хозяйственные и социальные связи образуют целостность, понимание которой критически важно с точки зрения практического выделения этих укладов в конкретных сельских сообществах.

1.3. Обоснование применения качественного подхода к исследованию сельской многоукладности

Изучение сельских хозяйственных укладов было предпринято нами через исследование совокупности практик хозяйствования субъектов, принадлежащих к разным укладам. Практики хозяйствования рассматриваются нами как частный случай «социальных практик».

Под «*социальными практиками*» принято понимать системы устойчивых и массовых социальных действий и взаимодействий. Данное взаимосвязанное и взаимно ориентированное ролевое поведение акторов (индивидов, организаций, групп) обеспечивает, как мы уже говорили выше, функционирование соответствующих институтов. В соответствии с данным пониманием каждому из выделенных укладов следует сопоставить специфические социальные практики, отражающие особенности сложившейся структуры собственности на факторы производства, производственно-организационной и трудовой модели, а также принципы и механизмы взаимодействия с другими укладами и сельским сообществом.

Действия, которые бы можно было обозначить как «социальная практика», должны соотноситься с правилами, выступающими и как схема поведения, и как универсальная черта любого действия, обеспечивающая его единообразное осуществление и понимание разными индивидами. Другими словами, практики – это повторяющиеся действия и отношения между субъектами, осуществляемые по определённым устойчивым нормам и правилам. Важная функция практик состоит в том, чтобы, становясь повседневными (и потому неререфлексируемыми), они предопределяли и упорядочивали действия индивида в тех или иных ситуациях. Этот феноменологический взгляд на «рутинизирующую» повседневную реальность был представлен в работах А. Шюца: «Рутинная деятельность – это множество работ, привычно выпол-

няемых почти автоматически в соответствии с предписаниями, которые были выучены и успешно практиковались до сих пор» [Шюц, 2004, с. 347].

В. Волков акцентирует внимание на том, что «практики конституируют и воспроизводят идентичности и «раскрывают» основные способы социального существования, возможные в данной культуре и в данный момент истории. В этом смысле они понимаются как различные упорядоченные совокупности навыков целесообразной деятельности (практического искусства), которые в то же время раскрывают человеку возможности состояться в том или ином социальном качестве» [Волков, 2008, с. 22]. В то же время повседневные практики рассматриваются исследователями и как искусство решения акторами (индивидами) практических задач в ситуации неопределённости [Там же, с. 15]. Таким образом, индивид, действующий в рамках определённого уклада, обладает определённой свободой действий и волен поступать сообразно сложившимся обстоятельствам, отрицая свой предшествующий опыт, полагаясь на интуицию, имеющиеся ресурсы и связи.

Исследование повседневных практик – это «отстраненное» изучение неявных правил или коллективных норм, которые затем подвергаются интерпретации. Тем самым исследователь стремится по-новому оценить, понять, проникнуть в логику и суть открывшейся для него реальности. В связи с этим одним из самых эффективных методов исследования и объяснения практик выступает детальное этнографическое описание без опоры на теоретические или идеологические категории. Исследование повседневных практик – это изучение типичных, рутинных и поэтому часто не замечаемых действий, составляющих основу социальной жизни [Волков, 1997, с. 9–23]. Как правило, объяснение в рамках теории практик не нацелено на выделение инструментальных или ценностных причин действия. Ставить практики на место причины в объяснительных моделях невозможно [Волков, Хархордин, 2008, с. 31–33].

Важное значение понятие «социальных практик» приобрело в концепции габитуса П. Бурдьё, теории полей Н. Флигстина, концепциях локальных знаний и практик М. де Серто и Дж. Скотта, а также в теории структуризации Э. Гидденса.

На наш взгляд, П. Бурдьё дал теоретическое описание многоукладной реальности в рамках множественности моделей пове-

дения. Представители общности, находящиеся в сходных условиях, имеют схожий габитус¹ и, следовательно, схожие практики повседневной жизни. Габитус задаёт границы деятельности человека в смысле его возможностей и желания, является продуктом социальной структуры. Как пишет Н.А. Шматко, одной из основных функций габитуса является указание на единство стиля, который объединяет практики и блага какого-либо единичного агента или класса агентов. Габитусы можно понимать как некий «постоянный поток производства социального действия», они сами воспроизводят структуры, правила и ресурсы, и в то же время производятся и воспроизводятся социальными акторами в их действиях [Шматко, 1998, с. 176]. Ресурсные возможности социальных акторов (агентов) определяются совокупностью их позиций в социальном пространстве. Каждая позиция, согласно теории полей, оценивается объёмами накопленных у актора капиталов. Речь идёт об экономическом, культурном, социальном и символическом капиталах и их комбинациях (композициях). Капитал (власть над полем) наделяет актора способностью извлекать выгоду (получать дивиденды) от структуры социальных отношений, возникающую в результате занимаемой им позиции в социальном пространстве. А. Куракин сделал предположение о релевантности использования концепции Бурдьё для анализа многоукладности: «если придерживаться концепции Бурдьё, то отдельный уклад можно выделить по способу организации социального пространства, т.е. по особенностям распределения капиталов и борьбе за обладание этими капиталами, а также по коллективному габитусу, присущему людям данного уклада» [Куракин, 2003, с. 84–85].

Несколько иной смысл в понятие «поле» вкладывает Н. Флигстин, понимая под полями «институционализированные арены взаимодействия, на которых акторы с различными организационными возможностями выстраивают своё поведение по отношению друг к другу» [Флигстин, 2002, с. 140]. Поле образует локальный порядок, задавая правила этих взаимодействий. Для

¹ По определению П. Бурдьё, «габитусы – это системы устойчивых и переносимых диспозиций, структурированные структуры, предрасположенные функционировать как структурирующие структуры, то есть как принципы, порождающие и организующие практики и представления, которые могут быть объективно адаптированными к их цели» [Бурдьё, 2001, с. 102].

Флигстина важна связь между правилами взаимодействия и результирующим распределением ресурсов, которое зависит «от умелой работы акторов, использующих свою социальную власть и способность к приобретению знаний, чтобы направлять действия в свою пользу и против других» [Там же, с. 143]. Согласно Флигстину, поля подразумевают властные отношения, обеспечивая более выгодное положение для доминирующих игроков. Такое понимание весьма полезно для анализа арены взаимодействия представителей разных сельских хозяйственных укладов в борьбе за доступ к базовым ресурсам, используемых ими для этого властных (административных) полномочий и особых навыков соперничества, которые можно умело конвертировать в преимущества и за счёт этого одерживать верх над конкурентами.

Созвучны идеям Флигстина взгляды М. де Серто¹, разделяющего понятия «стратегий» и «тактик» в зависимости от того, кто их реализует. По мнению Серто, стратегии осуществляют только «сильные» группы, наделённые властными полномочиями и реальными экономическими возможностями. Тактики – это удел «слабых» групп, являющихся объектом господства или эксплуатации. Но «оружием слабых»² можно считать практические знания и умения этих групп, с помощью которых они способны оказывать тихое, зачастую невидимое сопротивление, не подчиняясь «писаным законам» или организованным воздействиям властвующих. Именно данные тактики Серто рассматривает в качестве неорганизованных локальных практик, под которыми «понимаются искусства делания, реализация некоторого «народного» ума в повседневных действиях, творческий элемент которых состоит в комбинировании и сочетании, имитации и пространственном маневрировании для того, чтобы «украсть» и присвоить часть утраченных прав или свобод» [Волков, Хархордин, 2008, с. 197].

¹ Обзор основных положений работы М. де Серто «Практики повседневной жизни» представлен в кн. [Волков, Хархордин, 2008, с. 194–202].

² Термин «оружие слабых» принадлежит Дж. Скотту, представившему широкую палитру форм и методов повседневного сопротивления крестьянства как особой классовой борьбы, противоположной массовым коллективным выступлениям. Арсенал «оружия слабых» состоит из саботажа, избегания, мелких краж, притворной забывчивости и других малозаметных, но весьма эффективных методов конфронтации [Скотт, 1992b].

Эти идеи локального знания и действий были развиты Дж. Скоттом в рамках теории «социального порядка и взаимозависимости без иерархии». Скотт ввёл в научный оборот понятие «метис»¹, определяя его как сочетание «практического, активного знания обычных людей о том, как функционирует общество и естественная среда, с их способностью сопротивляться тем проектам, которые представляют угрозу для общества или природы» [Скотт, 2005, с. 93]. В книге «Благими намерениями государства» Скотт анализирует конкретные случаи бедствий, связанные с попытками воплощения в жизнь от лица государства проектов высокого модернизма, базирующихся на упрощённом, утилитарном понимании реальности и желании реформаторов быстро изменить её во имя прогресса. Речь идёт о многочисленных попытках в разных концах света «приручить» природу, базируясь на научном подходе к делу; построить города будущего без учёта закономерностей городской жизни; по лекалам высоких теорий осуществить социальную революцию и авторитарными методами, не приемлющими возражений и отступлений, провести коллективизацию (или же приватизацию, как в наши дни) во имя создания эффективного индустриального сельского хозяйства [Скотт, 2005]. Проблема лишь в том, что при воплощении самых смелых идей в жизнь мало кого из бюрократов интересует устройство жизни «снизу» – так, как эта жизнь предстает в реальных социальных практиках и практических знаниях. Но именно в них могут быть заложены иные, не стандартизованные рецепты изменений, учитывающие интересы и реальное положение тех, кого эти изменения могут коснуться напрямую. В этом смысле сельское (локальное) сообщество является наиболее подходящим примером апробации и оценки результатов проведённых в постсоветской России рыночных реформ с точки зрения соответствия произошедших трансформаций изначальным замыслам и поставленным задачам, скорости и этапам их реализации, представлениям сельского населения о том, что и как должно меняться в укладах их жизни.

Важный аспект определения «локала» и «локальности» содержится в теории структуризации Э. Гидденса, который особое внимание уделял исследованию отношений между пространством

¹ В переводе с древнегреческого языка «metis» – это смекалка, знание, которое можно получить из практического опыта.

и временем, наделяющих разные сообщества в своём развитии свойствами дистанцироваться (растягиваться) и сжиматься относительно друг друга¹. Согласно его теории, «предметом социальных наук является не опыт индивидуального актора и не существование какой-либо формы социетальной тотальности, а социальные практики, упорядоченные в пространстве и во времени» [Гидденс, 2005, с. 40]. В локальных социальных системах, которые имеют физические (пространственные) границы и исторический (временной) контекст, через анализ повторяющихся ситуативных действий индивидов исследователь может обнаружить структуру, которая регулярно воспроизводит ««наборы» правил и ресурсов, существует вне времени и пространства, проявляется в памяти индивидов в виде «отпечатков» социальных практик и «отличается отсутствием субъекта»» [Там же, с. 69]. По аналогии с этим представлением о соотношении системы и структуры, можно сказать, что введённое нами понятие «локальной хозяйственной системы» есть поле для совершения множества действий и взаимоотношений представителей хозяйствующих субъектов и членов сельских сообществ по выделенным нами поводам, из которых аналитическим путём мы можем вычленить хозяйственный уклад как структуру (наборы правил и ресурсов), не привязанную напрямую к конкретным поселениям, регионам, временным перспективам.

В данном исследовании мы используем индуктивную («восходящую») стратегию получения знаний, означающую, что модели, темы и категории анализа вытекают из данных, а не накладываются на них ещё до сбора и анализа, как это происходит в рамках гипотетико-дедуктивной логики («нисходящей стратегии» количественного социологического исследования) [Готлиб, 2004, с. 37].

Для изучения социальных практик требуется применение особых методических приемов из арсенала методов «качественной социологии», к которым относятся этнографические (антро-

¹ Гидденс показал, что эпоха глобализма позволила изменить масштаб пространственно-временного дистанцирования между территориальными общностями (поселениями, регионами, странами). С помощью новейших средств коммуникаций взаимодействия между ними всё больше расширяются в пространстве и сжимаются во времени, ослабляются препоны для перетока капиталов, человеческих и других ресурсов. Это приводит к появлению новых межрегиональных неравенств и сжатию ареалов хозяйственного развития.

пологические) исследования, наблюдения, методология «кейс-стади», анализ текстов и биографий [Штейнберг, Шанин, Ковалёв, А. Левинсон, 2009; Семёнова, 2001; Троцук, 2007]. По определению А. Готлиб, методология качественного социологического исследования ориентирована на респондента и в немалой степени полагается на точное воспроизведение ситуаций его социальных практик с вычленением его (респондента) объяснительных конструкций мотивов и, возможно, рефлексий относительно логики поступков: «социальные явления и процессы изучаются прежде всего с точки зрения действующего индивида как начала любой социальности, интерпретирующего мир вместе с другими людьми, действующего в нём в соответствии со своими интерпретациями» [Готлиб, 2004, с. 49]. Задача исследователя – ««погрузиться» в мир личностных смыслов изучаемых людей, понять ... их объяснения происходящего, чтобы потом в большинстве случаев конструировать комментарии или мини-концепции, призванные «вобрать» в себя этот субъективный опыт» [Там же, с. 50].

Однако подобное погружение неизменно рождает проблему объективности полученных результатов. Преодолеть подобные ограничения качественного исследования помогают специальные способы совмещения (триангуляции) разных источников, методов получения и анализа информации. В данном случае мы базируемся на методологии «двойной рефлексивности», которую как методико-методологический продукт российско-британских проектов исследований советского и российского крестьянства описал Т. Шанин [Шанин, 2002а; Шанин, 2002б]. Именно в рамках двух крупных международных проектов «Социальная структура советского села» (1991–1995 гг.) и «Реальная экономика и реальная политика российских деревень (1996–1997 гг.)» [Фадеева, 1997] началось наше исследование сельских хозяйственных укладов и были зафиксированы признаки их трансформации. Суть «двойной рефлексивности» состоит в совмещении наблюдений и интерпретаций исследователя, в том числе на основе количественных методов, с интерпретациями наблюдаемых им людей (респондентов) – т.е. с предлагаемыми ими объяснениями происходивших событий и мотивов совершенных ими действий. В этом случае респондент превращается в партнёра-исследователя – и никому в этой паре не принадлежит монополия коммуникации. Мнения и

суждения респондента, образующие некий смысловой конструкт, не менее важны для исследователя, чем его собственная «картина мира». Такой подход (или, как его назвал Шанин, интерактивная стратегия полевой работы) позволяет опираться на самые широкие информационные массивы и дополнять их друг другом – этнографическое описание или сбор данных по методу «кейс-стади» (рассмотрение случая) совмещать с анализом данных местной статистики; массив статистических данных федеральных и региональных органов дополнять выборочными исследованиями бюджетов домохозяйств, оснащёнными качественными комментариями их членов; интерпретировать результаты опросов сельского населения выдержками из глубинных интервью с представителями разных групп сельских сообществ.

Однако такая многомерная стратегия исследования не может претендовать на абсолютную надёжность полученных результатов. Частично эти проблемы решаются с помощью тщательного отбора объектов исследования, специальных методов построения выборки, разработки «самонацеленных» (т.е. направленных на интервьюера, а не на исследуемых) вопросников, а также на основе формирования доверительного (дружеского) отношения между респондентом и исследователем, обсуждениями и взаимопроверками полученных результатов в ходе общих встреч – «длинных столов» – исследователей из разных мест, но работающих в одной команде, и экспертного сообщества [Шанин, 2002b, с. 81–89].

В связи с возросшим в значительной степени интересом социологов всего мира к событиям повседневной жизни людей, их переживаниям и личным свидетельствам П. Штомпка обращает внимание на новый парадигмальный сдвиг, новый угол зрения, новую перспективу в современной социологии. Он делает предположение о начавшемся переходе от первой социологии целостных организмов и систем и второй социологии поведения и действия «социальных атомов» к третьей социологии – социологии социальной экзистенции (социального существования), в которой акцент ставится на изучение типичного опыта людей, их повседневной жизни среди других людей, протекающей во взаимодействии, соперничестве, конфликте, одиночестве. Как заявляет Штомпка, «Идея социальной экзистенции сфокусирована на ре-

ально происходящее в обществе людей, на уровне между структурами и действиями, где ограничения структур и динамика действий производят реальные, проживаемые и наблюдаемые социальные события, социально-индивидуальные практики, составляющие повседневную жизнь» [Штомпка, 2009, с. 4–5]. Автор считает, что люди, особым образом наделённые ресурсами, действуют в рамках ограничений или стимулов, которые были сформированы в рамках практик их предшественников, однако своими повседневными действиями они способны также преобразовывать окружающий их мир, приводить в действие «процесс социального становления». Это положение созвучно идеям структурно-деятельностного подхода, о котором мы уже говорили выше.

Данные высказывания релевантны развиваемому нами подходу к определению хозяйственных укладов. Именно уклады в данном контексте выступают в качестве свода правил, в рамках которых осуществляются действия и взаимодействия (социальные практики) хозяйствующих субъектов по поводу привлечения и использования факторов производства, ведения экономической деятельности, соблюдения трудовых прав и прав собственников, поддержки социальной сферы села и осуществления благотворительных проектов. Вычленение специфических признаков выделенных нами укладов (корпоративно-патерналистского, корпоративно-предпринимательского, семейно-потребительского и семейно-предпринимательского) будет происходить на основе анализа реальных практик сельских жителей, охватывающих способы получения работы и отношения работника с работодателем на разных типах предприятий, способы стимулирования труда и модернизации технической базы, мотивы занятости и самозанятости (предпринимательства) разных категорий жителей села, способы ведения семейного хозяйства и привлечения ресурсов, механизмы согласования интересов землевладельцев и землепользователей, методы конкурентной борьбы за землю, формы самоорганизации сельских сообществ и социальной ответственности сельского бизнеса.

Глава 2. АГРАРНЫЕ РЕФОРМЫ И МНОГОУКЛАДНОСТЬ СЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

2.1. Аграрная экономика России: от выживания к развитию

Реформы, начавшиеся в 1990-е годы, предусматривали радикальные преобразования в аграрном секторе страны. Главная идея этих реформ – демонтаж совхозно-колхозной системы и переход к рыночным отношениям в этой сфере. Преобразования предполагали реорганизацию (акционирование) бывших колхозов и совхозов, проведение приватизации земли и, в конечном счете, – быстрое развитие частного сектора аграрной экономики на основе повышения хозяйственной активности и инициативы сельского населения. Все эти преобразования, по замыслу реформаторов, предусматривали расширение экономических свобод. На практике это означало предоставление возможности выбора новых форм хозяйствования, соответствующих потребностям и возможностям трудовых коллективов. Эта возможность была дополнена правом выхода работников из состава коллективных хозяйств, в том числе и для организации собственного дела, без согласия администрации и коллектива. Каждый работник наделялся имущественным и земельным паем (долей) в собственности приватизируемых предприятий. Право на земельный пай получили и ряд других категорий сельского населения (работники социальной сферы села, пенсионеры, учащаяся молодежь и др.). Это обеспечивало большинству жителей села определённый стартовый капитал для организации собственного дела.

В ходе реформы произошла институционализация новых форм хозяйствования, что обеспечило формирование многоукладной аграрной экономики. Эти меры должны были способствовать зарождению свободной конкуренции товаропроизводителей на аграрном рынке. Разнообразие форм хозяйствования позволяло использовать преимущества как крупного, так и мелкого производства, сочетая возможности масштабного сельскохозяйственного производства с инициативой граждан. Радикальное

изменение отношений собственности должно было обеспечить перераспределение земли и прочих производственных ресурсов в руки эффективного собственника и создать предпосылки для становления частного сектора аграрной экономики и развития производственных и социально-бытовых услуг.

Реформы начала 1990-х годов инициировали процесс развития многообразных форм хозяйствования на земле. Была заложена правовая база для дальнейших преобразований. В последующие годы совершенствование законодательства было в основном направлено на решение проблем, связанных с отношениями собственности, в первую очередь земельной, совершенствованием норм, регулирующих деятельность фермерских и личных подсобных хозяйств и стимулирующих развитие сельской потребительской кооперации.

По мнению многих специалистов [Калугина, 2001; Нефёдова, 2003; Пациорковский, 2003], которое мы разделяем, преобразования, начавшиеся под лозунгами «деколлективизации» и отмены монополии государственной собственности на землю, замены колхозов и совхозов на высокопродуктивные частные хозяйства, ухода государства из сферы регулирования АПК, не только не дали ожидаемого эффекта, но и привели отрасль к системному кризису, последствия которого в полной мере не удалось преодолеть и до настоящего времени.

Далее охарактеризуем наиболее существенные процессы в российском аграрном секторе, наблюдавшиеся в течение последних 15–20 лет, и попытаемся оценить их реальные последствия.

1. Ближайшим результатом стал существенный спад производства основных видов сельскохозяйственной продукции. Так, за первые восемь лет реформ валовой сбор зерна (в весе после доработки) снижался с нарастающим темпом и совершил за десять лет двукратное падение – с 116,7 млн т в 1990 г. до 106,9 млн т в 1992 г., а затем до 65,4 млн т в 2000 г. При этом амплитуда колебаний была существенной – низшая точка падения пришлась на 1998 г., когда производство сократилось до 47,8 млн т. Наступление нового тысячелетия совпало с переломом негативной тенденции – и в период с 2001 по 2006 г. объёмы зернового производства стабилизировались в пределах 78–87 млн т в год. В 2007 г. производство зерна (в весе после

доработки) составило 81,5 млн т, а в 2008 г. зернопроизводителям России наконец-то удалось превзойти показатели валового сбора начала 1990-х годов и собрать рекордный урожай в 108,2 млн т зерна [Россия в цифрах, 2009, с. 245].

Если в конце 2000-х годов аграрная сфера казалось «островком стабильности» (в 2009 г. на фоне 7–8% падения ВВП страны рост этой отрасли составил 1,4%), то климатические эксцессы 2010 г. (речь идёт о засухе, которая затронула значительную часть регионов европейской части России) поставили это относительное благополучие под сомнение. Объёмы сельскохозяйственного производства за год сократились почти на 12%, валовой сбор зерна оказался на 37% ниже уровня предыдущего года (и составил порядка 60 млн т), на треть снизилось производство картофеля и на 10% – овощей¹. В 2011 и 2013 гг. результаты российских аграриев вновь приблизились к взятым ранее рубежам – производство зерновых и зернобобовых культур превысило показатели 90 млн т (94,2 млн т и 92,4 млн т соответственно), но картину немного подпортил 2012 г., когда из-за засухи уже в восточных регионах России зерновое производство опустилось до 70,9 млн т². Это свидетельствует о том, что высокая зависимость отрасли от погодных аномалий сохраняется, что в немалой степени обусловлено технологическим отставанием основной массы производителей.

Обращают на себя внимание также изменения в структуре выращиваемых в России зерновых культур, в частности, увеличение доли пшеницы в валовом сборе зерновых. Если в 1990 г. в объёмах производства зерна и бобовых культур она составляла 43%, то в 1996–1997 гг. этот показатель увеличился до 50%. В последующие годы пшеница окончательно превратилась в доминирующую культуру, оставаясь на уровне 55–60%. По сути, посевы пшеницы вытеснили посевы ржи, доля которой упала с 14

¹ Продукция сельского хозяйства в 2010 г. (предварительные данные). – М. : Росстат. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/economy> (дата обращения 25.02.2011).

² Здесь и далее приведены данные и сделаны расчёты на основании показателей таблицы «Валовые сборы сельскохозяйственных культур в Российской Федерации» / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М. : Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 24.03.2014).

до 3–4%. В то же время за прошедшие 20 с лишним лет в России почти в 5 раз увеличилось производство кукурузы (с 2,5 млн т в 1990 г. до 11,6 млн т в 2013 г.), и в 3 раза возрос сбор семян подсолнечника (с 3,4 и до 10,6 млн т за соответствующий период), в том числе благодаря серьёзному росту их урожайности в 2000-е годы. Тем самым было частично восполнено «выпавшее» в результате распада СССР производство этих культур, на котором в советские годы в большей мере специализировалась Украина.

2. Особенно критическое положение сложилось в животноводстве. С начала 1990-х годов поголовье крупного рогатого скота (КРС) в хозяйствах всех категорий уменьшилось в 2,6 раза – с 52,2 млн голов в 1992 г. до 20 млн голов в 2010 г. (и оставалось примерно на этом уровне до 2013 г. включительно). Поголовье свиней к 2008 г. по сравнению с 1992 г. сократилось в 2 раза (с 31,5 до 16,2 млн голов соответственно). Но уже в 2008 г. наметился перелом тенденции: количество откармливаемых свиней начало расти и к 2013 г. достигло 19 млн голов – в первую очередь за счёт подъёма свиноводства в сельскохозяйственных организациях, которые все 1990-е годы массово избавлялись от животноводства, показатели которого к середине 2000-х годов достигли нижней точки падения¹. Подобной тенденции в отношении восстановления молочного стада и в целом поголовья КРС статистика не зафиксировала.

Спонтанной реакцией на падение производства в сегменте сельхозпредприятий стал стремительный рост поголовья сельскохозяйственных животных в личных подсобных хозяйствах в начале 1990-х годов, который, впрочем, не смог компенсировать общего снижения производства, составившего в годовом исчислении за 16 пореформенных лет более 2 млн т мяса скота и птицы (8,3 и 6,1 млн т было произведено в 1992 г. и 2008 г.), 14,8 млн т молока (47,2 и 32,4 млн т соответственно), 5,1 млрд шт. яиц (42,9 и 37,8 млрд шт. соответственно). К середине 2000-х годов потенциал роста крестьянских подворий был исчерпан. Если в 1991, 1992 и в 1993 гг. сельские жители ежегодно увеличивали поголо-

¹ К 2007 г. в сельхозпредприятиях КРС в целом убавилось более почти в 4,5 раза, в том числе коров – в 3,8 раза, количество свиней сократилось в 3,2 раза, овец и коз – в 10,6 раз [Российский статистический ежегодник, 2008, с. 444].

вые на своих подворьях, то затем этот рост временно прекратился. Вслед за сбросом поголовья в сельхозпредприятиях в течение 1997–2000 гг. в семейных хозяйствах, в связи с ухудшением условий доступа к технической и кормовой базе, сократилось количество скота до уровня предреформенного 1991 г. Затем владельцы ЛПХ постепенно адаптировались к ситуации и рост «домашнего поголовья» возобновился вплоть до 2003–2004 гг. Именно с этого момента в ЛПХ началось заметное сокращение стада домашних животных: КРС – на 200–500 тыс. голов в год (с временной стабилизацией в 2005–2006 гг.), свиней – на 300–600 тыс. голов¹.

Роль драйвера роста животноводческой отрасли окончательно перешла к сельскохозяйственным организациям, часть из которых к этому времени благодаря селекции стада и переходу на новые технологии заметно повысили показатели продуктивности, что повлияло и на средние показатели по отрасли. Так, годовые надои молока в расчёте на одну фуражную корову в 2013 г. по сравнению с 1992 г. возросли в 1,8 раза – с 2574 до 4519 кг², что можно считать признаком окончательного преодоления экстенсивной советской модели развития сельского хозяйства.

3. Отрицательная динамика производства мяса и молока в 1990-е и в начале 2000-х годов предопределила формирование устойчивой зависимости России от импорта продовольствия. Если в 1960–1990 гг. СССР импортировал концентрированные корма и фуражное зерно, то при переходе к рыночной экономике Россия превратилась в экспортёра зерна и перешла к закупкам животноводческой продукции за рубежом [Узун, 2013, с. 27].

Рост доли импортного мяса и мясопродуктов в потреблении россиян продолжался в течение первой половины 1990-х годов (с 15% в 1991 г. до 28% в 1995–1996 гг.). На протяжении целого десятилетия – с 1997 по 2008 г. – этот показатель держался на мак-

¹ Поголовье сельскохозяйственных животных в Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 30.05.2014).

² Продуктивность скота и птицы в Российской Федерации по категориям хозяйств / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ross-tat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 11.06.2014).

симальном уровне – в 32–40%. Затем, по мере улучшения дел у отечественных производителей, «мясная» зависимость стала ослабевать, и доля импорта сократилась с 31% в 2009 г. до 23% в 2013 г.¹ По молоку и молочным продуктам уровень зависимости был заметно ниже, чем по мясным продуктам, – доля импорта составляла 13–15% в 1992–2002 гг. Однако с 2003 г. доля импортных продуктов этой категории стала неуклонно расти, выйдя на уровень 23–26% в 2011–2013 гг.² Таким образом, и на рубеже 2014 г. продовольственная безопасность России не была обеспечена в полной мере в части животноводческой продукции, а около четверти всего потребления приходилась на импортные продукты.

4. Либерализация цен и внешней торговли в 1990-х годах способствовала тому, что цены на ресурсы для сельскохозяйственного производства росли быстрее, чем на его продукцию. В СССР директивно устанавливаемые «закупочные» (для колхозов) и «заготовительные» (для совхозов) цены на сельскохозяйственную продукцию были одним из важнейших элементов экономической системы. Государство весьма щедро дотировало производителей, чтобы обеспечить ценовую доступность продовольствия для населения. Однако такая практика не создавала у производителей стимулов к снижению издержек и обуславливала низкую эффективность всего аграрного сектора. В результате рыночных реформ соотношение цен стало меняться не в пользу аграрной сферы. Отрасль стала стремительно терять добавленную стоимость вследствие одновременного относительного удорожания ресурсов для сельского хозяйства и удешевления его конечной продукции, в том числе и по причине низкого платёжеспособного спроса со стороны главного потребителя этой продукции – населения, высокой дебиторской задолженности сельхозпредприятий из-за массовых неплатежей предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности за поставленное сырьё. Это привело

¹ Рассчитано по: Ресурсы и использование мяса и мясopодуlков по Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ross-tat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 03.06.2014).

² Рассчитано по: Ресурсы и использование молока и молокопродуктов по Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ross-tat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 03.06.2014).

к сжатию оборотного капитала сельского хозяйства, которое не могло быть в полном объёме компенсировано внешним финансированием. Для многих хозяйств кредиты для пополнения оборотных средств стали недоступны в силу накопленных долгов и «замораживания» расчётных счетов. Хроническая нехватка денежных средств для осуществления хозяйственной деятельности зачастую приводила предприятия к банкротству. Хозяйства, «не обеспеченные оборотными средствами и не имеющие доступа к кредитам, теряют трудовые ресурсы, но продолжают сохранять землю и материальные ресурсы, что ведёт к дальнейшему ухудшению их финансового состояния» [Узун, 2004, с. 7].

Острейший дефицит наличности, который испытывали большинство сельхозпредприятий в течение 1990-х годов, заставлял их соглашаться на невыгодные бартерные схемы приобретения нужных для проведения полевых работ ресурсов (прежде всего, горюче-смазочных материалов и запчастей), стал поводом для массовых невыплат зарплаты и перехода к натуральным формам оплаты. Ради получения «живых денег» в хозяйствах были вынуждены регулярно забивать скот, никоим образом не соотнобясь с производственными нуждами, что в значительной степени подорвало потенциал российского животноводства.

Постоянный дефицит оборотных средств и средств для инвестирования с неизбежностью вызвал общее снижение уровня используемых агротехнологий, уменьшение плодородия почв и продуктивности возделывания земли¹. По оценкам специалистов, даже относительно благополучные хозяйства все эти годы испытывали недостаток средств для полноценного осуществления всего комплекса агротехнических работ. Для сокращения затрат земледельцы в массовом порядке были вынуждены нарушать требования научно обоснованных технологий. По результатам

¹ На всём протяжении 1990-х годов показатели урожайности зерновых и зернобобовых культур оставались крайне низкими (в среднем по стране на уровне 13–18 ц/га). Только в конце 2000-х годов, когда из обработки выпали 94 млн га (43%) сельскохозяйственных земель, в том числе низкопродуктивных [Узун, 2013, с. 17], произошла частичная технико-технологическая модернизация производства, наметилась позитивная динамика. С 2008 по 2013 г. (кроме «аномальных» 2010 и 2012 гг.) урожайность зерновых и зернобобовых культур закрепилась на уровне 22–24 ц/га, а в некоторых хозяйствах и регионах устойчивыми стали урожаи в 40–50 ц/га.

Всероссийской сельскохозяйственной переписи, в 2006 г. только на 13,6% площадей сельхозугодий сельскохозяйственных организаций были внесены минеральные удобрения и 1,3% – органические [Предварительные итоги..., 2007, с. 9]. В 2013 г. на 1 га посевной площади было внесено минеральных удобрений в 2,3 раза меньше, чем в 1990 г. (38 и 88 кг соответственно¹), и в 3 раза меньше – органических (1,1 и 3,5 кг²).

5. Глобальной и до сих пор неустранённой проблемой отечественного АПК стал диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства, с одной стороны, и тарифов на энергоносители, продукцию машиностроения и других отраслей, с другой стороны. По словам бывшего министра сельского хозяйства А. Гордеева, «в 1992–2004 годах рост цен на промышленную продукцию и услуги опережал рост цен на сельскохозяйственную продукцию в 3,6 раза. Потери сельского хозяйства от диспаритета цен в 2004 г. оцениваются в 26 млрд рублей. В том числе только от роста цен на горюче-смазочные материалы – около 6,0 млрд рублей» [Гордеев, 2005]. В силу этих и ряда других причин статистика на протяжении всех пореформенных лет фиксировала высокую долю убыточных сельскохозяйственных организаций. Можно сказать, что аграрная отрасль находилась в перманентном финансовом кризисе. Если в 1990 г. только 3% предприятий закончили год с отрицательным финансовым результатом, то уже в 1995 г. доля таких предприятий возросла до 57% и оставалась достаточно высокой и в следующем десятилетии: 51% – в 2000 г., 46% – в 2001 г., 55% – в 2002 г., 49% – в 2003; 35% – в 2004 г., 40% – в 2005 г., 32% – в 2006 г., 22% – в 2007 г. [Российский статистический ежегодник, 2008, с. 444]. В 2009–2010 гг. после процедур финансового оздоровления, закончившихся массовым банкротством сельхозпредприятий, удельный вес убыточных организаций

¹ Внесение минеральных удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях по Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rossstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 06.03.2014).

² Внесение органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях по Российской Федерации/ Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М.: Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rossstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 06.03.2014).

сельского хозяйства и охоты составил 27–28% [Сельское хозяйство..., 2011, с. 46], в 2011–2013 гг. он снизился до 22%¹.

Финансовые результаты предприятий, работающих в сельском хозяйстве, крайне неустойчивы и колеблются из года в год под влиянием закупочных цен на продовольственных рынках, прежде всего – зерновом и молочном. Специалисты подчёркивают, что реальная доля рентабельных сельхозпредприятий могла быть гораздо ниже по сравнению с приведёнными данными [Фомин, Ханин, 2004, с. 272–282]. Если бы зарплата в сельском хозяйстве поднялась до среднероссийского уровня, а амортизационные отчисления осуществлялись бы в полном объёме, тогда работать с прибылью смогли бы лишь немногие хозяйства.

Важно отметить, что производители сельхозпродукции не в состоянии диктовать переработчикам свои цены и вынуждены соглашаться со сложившимся перекосом в распределении прибыли между сельхозпредприятиями, перерабатывающими и торговыми предприятиями. Так, согласно расчётам В. Смирнова, при розничной реализации цельного пастеризованного молока в 2003 г. наибольшую прибыль на 1 руб. затрат получала торговля (51 коп.), далее следовала переработка – 18 коп. на 1 руб., а сельхозпроизводители довольствовались рентабельностью всего лишь в 7% [Смирнов, 2006, с. 19–20].

Вплоть до 2006 г. в качестве мер прямой поддержки сельхозпроизводителей государство использовало субсидии для приобретения горюче-смазочных материалов, семян, техники. По оценке В. Узуна, эта система ограничивала доступ большинства сельхозорганизаций и крестьянских (фермерских) хозяйств к централизованным (федеральным) выплатам, а хозяйства населения вообще были исключены из числа тех, кто мог бы рассчитывать на поддержку государства. При этом, как отмечает автор, эти государственные субсидии не оказывали существенного влияния на эффективность сельскохозяйственного производства в России [Узун, 2004, с. 6]. Подобная государственная поддержка произво-

¹ Число прибыльных организаций и сумма полученной прибыли / Основные показатели сельского хозяйства в России в 2013 году. – М.: Росстат, 2014. – С. 33. Электронная версия. Доступ через: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250 (дата обращения 06.05.2014).

дителей зерна являлась неэффективной и недостаточной. Она носила скорее социальный, а не экономический характер, так как действовал патерналистский принцип оказания помощи преимущественно слабым хозяйствам. При этом для территорий с худшими природными условиями, например, в сибирских регионах уровень поддержки мог достигать 70% от объёма выручки продукции. Оказание адекватной и действенной поддержки производителей было затруднено и в силу отсутствия у государственных органов точных данных об объёмах производства и структуре активов предприятий АПК, так как инвентаризация основных средств в аграрном секторе не проводилась с советских времен. Для решения этой и других проблем в июле 2006 г. была организована Всероссийская сельскохозяйственная перепись.

6. Для преодоления «провалов рынка» на местах – обеспечения условий ведения хозяйства сельхозпредприятиями и поддержания доступных для населения цен на продукты первой необходимости, прежде всего на хлеб, – с середины 1990-х годов в России стали формироваться региональные продовольственные резервы. При областных и краевых администрациях были созданы структуры (Продовольственные корпорации, фонды и пр.), специализированные на практике товарного кредитования сельхозпроизводителей. Весной эти псевдорыночные структуры заключали соглашения с хозяйствами о поставках горюче-смазочных материалов, химикатов, посевного материала, запасных частей в обмен на будущий урожай. Однако тарифы на эти товары были значительно завышены в сравнении с ценами свободного рынка. Как свидетельствуют материалы наших обследований, пропорции обмена горючего на зерно могли не раз меняться в течение сезона и, как правило, не в пользу сельхозпроизводителей. Поэтому среди желающих получать товарные кредиты преобладали наиболее проблемные в финансовом отношении хозяйства, не имеющие иных способов получения средств для проведения сезонных работ.

Раздача товарных кредитов заведомо неплатежеспособным предприятиям породила ситуацию массового невозврата заёмных средств, что ставило власти перед необходимостью выбора: либо списывать сельхозпроизводителям долги, либо искать неординарные меры воздействия на должников, которые, в конечном

счёте, были сведены к отказу им в кредитовании на следующий сезон. Например, в Новосибирской области на декабрь 2005 г. за сельскохозяйственными организациями числилось 1,5 млрд руб. невозвратных средств, а среди хозяйств-должников значились уже несуществующие организации.

Для того чтобы преодолеть кризис неплатёжеспособности сельхозпредприятий, правительство предприняло несколько попыток их финансового оздоровления. Но уже в 2004 г. министр сельского хозяйства признался, что «многие хозяйства после получения права на реструктуризацию задолженности не смогли обеспечить погашение долгов», поскольку не смогли производить текущие расчёты с бюджетом. На этот момент всего 10% российских предприятий АПК не нуждались в финансовом оздоровлении. Еще 38% хозяйств не смогли воспользоваться соответствующими программами по причине полного упадка – и единственным выходом для них могло стать только банкротство. При этом министр подчеркнул, что оздоравливающий эффект банкротство могло оказать лишь в тех достаточно редких случаях, когда кредиторы хотели не только получить назад свои деньги, но и сохранить хозяйствующий субъект, чтобы стать его собственниками [Арсюхин, 2004]. На ошибочность позиции Правительства в деле финансового оздоровления предприятий, «лежащих на боку», не раз указывала известный исследователь аграрных проблем Е. Серова. По её мнению, для преодоления финансового кризиса надо было повышать эффективность аграрного сектора в целом, а не бороться за жизнеспособность каждого сельхозпредприятия: «Любая программа финансового оздоровления – это попытка спасти треть абсолютно нерентабельных и неэффективных производителей. Когда мы их спасаем, мы опускаем рентабельность всего сектора в среднем... Если бы мы начали заниматься расширением рынка, выводили товары на экспорт, платёжеспособный спрос населения в стране увеличивался бы, то мы бы поднимали рентабельность всех, а часть убыточных предприятий просто закрылась бы» [Серова, 2005].

Отказ государства от создания условий для повышения инвестиционной привлекательности аграрного сектора в целом и неудачные попытки сохранить как можно большее число сельхозпредприятий, невзирая на эффективность их деятельности, смог-

ли лишь отсрочить неизбежную ликвидацию хронически убыточных предприятий. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, к 2006 г. из 27806 крупных и средних сельскохозяйственных организаций 26,1% уже прекратили сельскохозяйственную деятельность и ещё 4,4% её приостановили в 2005 г. или 2006 г. При этом наибольшее число банкротств пришлось на 2000-е годы – перестали работать 23,3% коллективных хозяйств [Число сельскохозяйственных организаций..., 2007]. Отказ государства от поддержки неплатёжеспособных предприятий как смена курса аграрной государственной политики в середине 2000-х годов способствовал усилению факторов географической и природно-климатической дифференциации российских сельских территорий. При уменьшении дотаций и поддержки заведомо убыточных хозяйств усилилась концентрация производства в районах с более благоприятными условиями ведения сельского хозяйства (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская и Белгородская области и др.). Возрос разрыв в уровне хозяйственного освоения пригородных и периферийных зон, что ускорило процессы вывода земли из сельскохозяйственного оборота в отдалённых районах и сопутствующую им депопуляцию [Нефёдова, 2008; Трейвиш, 2009, с. 186-196].

7. Как следствие финансовых затруднений сельскохозяйственных организаций и ограниченного доступа к заёмным средствам их инвестиционная активность вплоть до середины 2000-х годов оставалась на крайне низком уровне. Удельный вес отрасли в общероссийском объёме инвестиций в основной капитал составил в 2004 г. всего 2,9%, в 2006 г. этот показатель поднялся до 4,6% и достиг своего максимального значения в 4,8% в 2007 г., в 2010–2013 гг. он вновь опустился до уровня 3%. Из-за недостаточности инвестиций на протяжении 15 лет (с 1991 по 2005 г.) практически не осуществлялась замена изношенной техники и оборудования, что предопределило значительное снижение уровня технической оснащённости сельского хозяйства. Износ основных видов техники достиг критического уровня – 65–70% [Гордеев, 2005]. Постепенное выбытие сельскохозяйственной техники, произведённой в советский период, без её адекватной замены серьёзно подорвало технический потенциал предприятий отрасли и стало угрожать их жизнедеятельности. Если в 1992 г. обеспе-

ченность сельхозорганизаций тракторами составляла 10,8 тракторов на 1000 га пашни, то в 2008 г. этот показатель упал в 2,25 раза – до 4,8 тракторов на 1000 га пашни, к 2013 г. сократился до 4 тракторов. Соответственно, площадь пашни на один трактор возросла: с 92 га в 1992 г. до 210 га в 2008 г. и до 274 га в 2013 г. Обеспеченность зерноуборочными комбайнами на 1000 га посевов в 1992 г. находилась на уровне 6,2 комбайна и упала до 3,2 комбайнов в 2008 г., что предопределило двукратное повышение нагрузки, приходящейся на 1 комбайн, – с 160 га до 317 га посевов [Россия в цифрах, 2009, с.242]. В 2013 г. в среднем на 1 комбайн уже приходилось 399 га посевов¹. Цифры последних 5–7 лет отражают разнонаправленные процессы, в том числе то, что успешные сельхозпредприятия и фермерские хозяйства смогли провести техническое перевооружение, сделав свой выбор в пользу энергонасыщенных и высокопроизводительных машин и оборудования. Рынок заставил сельхозпроизводителей отказаться от сверхрасточительной советской модели планового снабжения техникой колхозов и совхозов, которая не стимулировала их к эффективному использованию уже имеющихся средств производства.

Низкий платёжеспособный спрос со стороны отечественных потребителей в 1990-х годах привёл к упадку всей отрасли российского сельхозмашиностроения, что вызвало не только недогрузку производственных мощностей на предприятиях-гигантах, но и снижение их конкурентоспособности в связи с нехваткой средств на модернизацию производства и разработку новых моделей. Если в 1990 г. в СССР было произведено 214 тыс. тракторов и 65 тыс. зерноуборочных комбайнов, то в 2006 г. российские машиностроители смогли произвести всего 12 тыс. тракторов и 6860 комбайнов. При этом в том же году поставки тракторов из Беларуси составили почти 24 тыс. шт., т.е. в два раза больше объёмов собственного производства. Временная отмена с 1 июля 2007 г. таможенных пошлин на ввоз новых импортных зерноуборочных и самоходных силосоуборочных комбайнов, а

¹ Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами по Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. – М. : Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/ross-tat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения 14.04.2014).

также удешевление кредита и развитие лизинговых схем в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» усилили интерес российских аграрников к закупке более производительных, но и значительно более дорогих машин известных западных марок, что нанесло ещё один удар по потенциалу отечественного машиностроения [Рыбаков, 2007].

8. Несмотря на принятый в 2003 г. Федеральный Закон "Об обороте сельскохозяйственных земель", согласно которому дольщики получали возможность оформить землю в собственность, процесс юридической регистрации протекал крайне медленно из-за усложнённых бюрократических процедур и высоких цен на проведение освидетельствования и межевания земельных участков. По мнению Н. Шагайды, спецификацию (т.е. точное определение и государственную регистрацию) прав собственности на землю, без которой невозможен прозрачный оборот сельскохозяйственных земель и формирование цен на земельном рынке, затрудняют высокие транзакционные издержки, имеющие не только денежную, но и временную форму, на оформление соответствующих документов и согласования в различных инстанциях [Шагайда, 2006, с. 197–198]. В связи с этим говорить о создании в России полноценного института земельной частной собственности пока не приходится. Такая правовая неопределённость обуславливает неуверенность сельхозпроизводителей в перспективах своего бизнеса. Одним из результатов этой неопределённости стал массовый захват и передел земли с последующим её изъятием из сельскохозяйственного оборота.

Без регистрации земельной собственности и кадастровой оценки земельного участка банки не могут рассматривать землю в качестве залоговой базы, поэтому механизм земельного ипотечного кредитования сельхозпроизводителей в России продолжает буксовать. В итоге в целом по стране 80% кредитов выдаётся под залог животных, что весьма необычно с точки зрения мировой практики, признающей землю, цена которой, как правило, не подвержена девальвации, одним из самых надёжных залогов для привлечения кредитных ресурсов.

В конечном счёте, приватизация собственности в сельском хозяйстве свелась к раздаче земли и имущества колхозов и совхозов их работникам, в результате чего бывшие колхозы и совхозы,

осуществляющие аграрное производство, оказались безземельными и были вынуждены арендовать землю у своих нынешних и бывших сотрудников. Однако такая модель распределения прав собственности, способствующая её распылённости среди множества акторов, по признанию специалистов, противоречит задачам достижения экономической эффективности [Балабанова, Бедный..., 2005, с. 70].

9. Ситуация в сельхозпредприятиях, вызванная неблагоприятными внешними условиями, была отягощена не только деградацией их материально-технической базы, неопределённостью прав собственности, но и кардинальным снижением трудового потенциала и ухудшением исполнительской дисциплины. Многие годы сельское хозяйство остаётся несменяемым аутсайдером в рейтинге ставок оплаты труда среди отраслей российской экономики. Так, в 2008 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства составила всего 49% к общероссийскому уровню (8475 и 17290 руб. соответственно), а в 2010 г. её доля увеличилась до 51% (10668 и 20952 руб. соответственно) [Сельское хозяйство..., 2011, с. 47–48]. На этом же 50%-ном уровне она оставалась и в 2011–2013 гг., несмотря на то что в течение всех этих лет ежегодные темпы прироста величины оплаты труда сельскохозяйственных работников варьировались от 12 до 13%¹. При этом отмеченное двукратное отставание в оплате труда сельских тружеников от средних по экономике показателей следует признать как определённое достижение последних лет, так как на протяжении 2000–2007 гг. отношение уровня заработных плат в отрасли к среднероссийскому уровню не выходило за рамки интервала 42–45% [Рассчитано по: Россия в цифрах, 2009, с. 119].

Часть сельхозпредприятий до сих пор не могут преодолеть охватившую в середине 1990-х годов всю российскую экономику болезнь длительных задержек с выплатой зарплаты, сопровож-

¹ Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций / Основные показатели сельского хозяйства в России в 2013 году. – М.: Росстат, 2014. – С. 39. Электронная версия. Доступ через: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250 (дата обращения 10.06.2014).

давшуюся переходом на натуральную оплату. При этом даже в финансово-благополучных хозяйствах труд работников не оплачивался в полной мере, а величина их зарплаты оставалась в несколько раз ниже предельного продукта труда [Узун, 2004, с. 7].

Ухудшение условий и оплаты труда не могло не сказаться на количественном и качественном составе трудовых коллективов. Все эти годы на предприятиях АПК шло непрерывное сокращение кадров. В первую очередь предприятия покидали наиболее квалифицированные и дисциплинированные работники, способные самостоятельно найти другую работу. В результате при сложившемся ещё в советский период уровне технической оснащённости «трудовых ресурсов стало недостаточно для обслуживания имеющейся у сельхозпредприятий земли и основных фондов. Дефицит труда сдерживал рост товарной продукции» [Узун, 2004, с. 7]. Однако проблема дефицитности трудовых ресурсов не носила абсолютный характер, прежде всего, в территориально-географическом разрезе. В южных регионах страны трудоизбыточность сельских поселений скорее сохранялась [Нефёдова, 2004, с. 60–75] в силу отсутствия резкого спада производства, неразвитости несельскохозяйственной деятельности, а также недостаточной мобильности населения. В регионах с менее благоприятными природно-климатическими условиями усиливались проблемы структурной безработицы и депрофессионализации работников. В целом же по стране с 1990 по 2007 г. при сокращении суммарной посевной площади сельхозорганизаций в 2,5 раза (с 112,1 до 45,1 млн га) среднегодовая численность работников уменьшилась почти в 4,5 раза – с 8,3 до 1,9 млн человек [Российский статистический ежегодник, 2008, с. 444]. Подобное сокращение занятости вряд ли можно объяснить только технической перевооружённостью хозяйств и повышением производительности труда. На наш взгляд, это в том числе обусловлено и низкой привлекательностью рабочих мест в сельском хозяйстве.

10. Другим следствием падения уровня производства и платёжеспособности коллективных хозяйств стал спонтанный рост объёмов производства на личных подворьях сельчан. В середине 1990-х годов, когда практика невыплаты зарплат работникам сельского хозяйства стала повсеместной, работа сельхозпредприятий всё же не была парализована. Они достаточно долгое

время оставались «на плаву», не имея достаточных средств для погашения внешних и внутренних долгов. В это время основной мотив трудовой занятости работников стал определяться возможностью их доступа к легальным и нелегальным каналам получения кормов, молодняка, транспортных услуг и других ресурсов для ведения ЛПХ [Никулин, 1998; Фадеева, 2003; Нефёдова, Пэллот, 2006]. С этого момента доходы сельских жителей стали напрямую зависеть от объёмов производства, специализации и товарности их подворий, доходность которых, в свою очередь, определялась долей «бесплатных» ресурсов в общей сумме расходов.

Именно благодаря такой своего рода «симбиозной» модели сосуществования крупных сельхозорганизаций и мелких семейных хозяйств сектор ЛПХ (в органах государственной статистики этот сектор получил название «хозяйства населения»), начиная с 1998 г., парадоксальным образом занял лидерские позиции в общей структуре продукции сельского хозяйства, опередив крупные и средние сельскохозяйственные предприятия по объёмам производства молока, мяса и овощей. Однако потребительская направленность и раздробленность семейных подворий, а также ликвидация существовавшей прежде централизованной системы закупки их продукции обусловили низкий уровень товарности этого сектора, что не могло не сказаться на состоянии продовольственного комплекса страны в целом. Поспешное разрушение колхозно-совхозного строя и выбранная модель приватизации имущества коллективных предприятий в экономическом плане стали шагом назад [Валигурский, 2007, с. 225; Пациорковский, 2003; Шмаков, Нечипоренко, 2008].

Как результат неоднозначных, в отдельных случаях противоречивых и разнонаправленных аграрных реформ в России сформировалась многоукладная сельская экономика, основанная на разных способах хозяйствования, которые во многом предопределяли уровень и образ жизни занятых в ней людей и членов их семей. За годы реформ резко упала роль крупных и средних сельхозорганизаций в аграрном производстве. Если в советский период их доля в общем производстве значительно превышала долю других производителей, то начиная с 1995 г. они стали производить половину, а затем и меньше половины валовой продукции

сельского хозяйства (в денежном выражении). В итоге с начала и до середины 2000-х годов вклад этих предприятий в продовольственные ресурсы страны стабилизировался на уровне 45%. В то же время благодаря мероприятиям национального проекта «Развитие АПК» и аграрным программам региональных администраций, которые позволили части сельхозпредприятий серьёзно модернизировать технический парк и перейти на новый технологический уровень, этот сектор прибавил свой вес в структуре общей продукции сельского хозяйства (рис. 2.1).

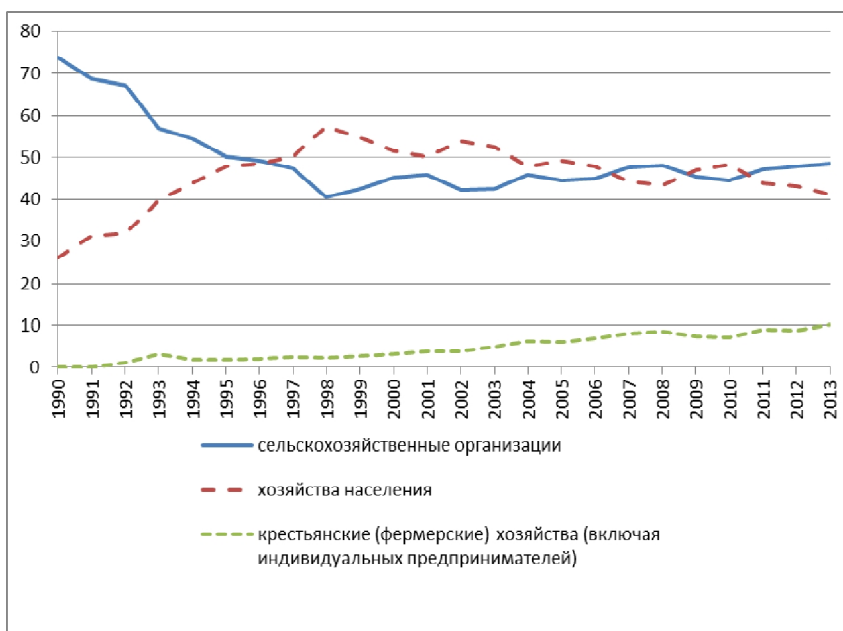


Рис. 2.1. Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах, % к итогу)*

* Источник: Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации / Сельское хозяйство и балансы продовольственных ресурсов. — М. : Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/tab-sel2.htm (дата общения 19.05.2014).

Как выяснилось, парадоксальным образом площадь сельскохозяйственных угодий и пашни, обрабатываемая сельскохозяйственными организациями, хозяйствами населения и фермерскими хозяйствами, обратно пропорциональна вкладу этих хозяйствующих субъектов в общий объём производимой продукции, что, с одной стороны, связано с их специализацией, а с другой стороны, свидетельствует о разной интенсивности использования земельных ресурсов.

Так, по итогам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., «в общей площади сельхозугодий доля сельскохозяйственных организаций составляла 80%, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей – около 15%, на личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан приходилось 5% сельхозугодий» [Предварительные итоги..., 2007, с. 4].

Сегодня хозяйства населения, лидировавшие по объёмам производства на протяжении последнего десятилетия, постепенно утрачивают свои прежние позиции. При этом заметно окреп сегмент крестьянских (фермерских) хозяйств, удвоивший за этот период свои объёмные показатели. Это произошло, с одной стороны, благодаря росту специализации, а с другой стороны, укрупнению фермерских хозяйств, которые, пройдя трудный этап становления, превратились в крупные многопрофильные капиталистические предприятия. И хотя доля последних в общем числе сельхозпроизводителей пока сравнительно невелика, фермеры смогли составить достойную конкуренцию самым успешным коллективным предприятиям.

Обобщая, можно сказать, что спонтанно сложившаяся комбинация *коллективного (корпоративно-предпринимательского), семейно-предпринимательского и семейно-потребительского* укладов удержала российское сельское хозяйство от окончательного развала в эпоху скоропалительных реформ 1990-х годов, дала возможность выжить сельскому населению, а к середине 2000-х годов обеспечила условия для начала нового этапа в развитии аграрного сектора. Начавшаяся модернизации АПК позволила кардинально улучшить положение дел: увеличились объёмы производства сельскохозяйственной продукции, повысились эффективность использования ресурсов и производительность труда. Но

цена этих побед оказалась весьма высокой. Более 6 млн сельских жителей потеряли работу в сельском хозяйстве, благодаря чему возродился забытый с 1920-х годов феномен массового отходничества сельчан на заработки в города. Задействованные в производстве земли сельскохозяйственного назначения уменьшились почти наполовину, опустели села, а сельское развитие на многих территориях приобрело «очаговый» характер. В сохранившихся поселениях серьёзно упал уровень жизни – и понятие «бедность» на долгие годы приобрело устойчивую «сельскую» коннотацию.

2.2. Институциональные преобразования в аграрной сфере и формирование рынка земли

Противоречивая динамика развития аграрного сектора России в 1990-е и в начале 2000-х годов свидетельствовала о несовершенстве сложившейся в результате реформ институциональной системы и о возникновении так называемых «институциональных ловушек», которые привели к закреплению в повседневных практиках неэффективных моделей поведения и правовых норм [Алексеев, 2002; Заславская, 2004; Норт, 1997; Полтерович, 1999, с. 3–19]. В числе институциональных ловушек, возникших в ходе аграрных преобразований, З.И. Калугина называет ловушку мелкотоварности аграрного производства, которая способствовала усилению его примитивизации вместо модернизации; ловушку хронической убыточности сельскохозяйственных предприятий и ловушку низкой цены труда и бедности сельского населения [Калугина, 2006]. Десятилетие реформаторских экспериментов в аграрном секторе запомнилось не только уходом государства из сферы управления экономикой, но и активной законодательной работой по созданию новых экономических отношений. Начало 2000 годов ознаменовалось достраиванием институционального каркаса с помощью введения новых законов, определяющих статус и права разных сегментов сельской экономики (закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения, новая редакция закона о крестьянско-фермерских хозяйствах, законы о сельской кооперации и личных подсобных хозяйствах и др.).

Необходимость преодоления институциональных ловушек, а также создание условий для инновационного развития российского сельского хозяйства были критически связаны с решением земельного вопроса. Речь шла о создании эффективных механизмов наделения землёй и контроля за её использованием, о необходимости формирования системы регистрации прав земельной собственности, способной оживить оборот земель сельскохозяйственного назначения и создать долговременные условия для устойчивой работы сельхозпроизводителей. Запуск таких механизмов предполагал, в том числе, формирование рыночных отношений, касающихся купли-продажи и аренды земли, а также повышения эффективности её использования.

Проведённая в начале 1990-х годов молниеносная процедура приватизации земли не дала ожидаемых результатов. Скорее, наоборот: вместо работающего земельного рынка возникли огромные площади «ничейной», невостребованной, неиспользуемой земли. Земельные права многих крестьян так и остались «виртуальными», существующими во многих случаях только на бумаге. В то же время значительные площади стали обрабатываться без заключения арендных договоров сельскохозяйственными предприятиями, в процессе приватизации юридически лишёнными земельной собственности. Процессы регистрации прав на землю оказались настолько сложными и затратными по времени и финансам, что даже в конце 2000-х годов не более 20–30% землевладельцев смогли юридически зафиксировать свои права, что серьёзно тормозило введение института земельной ипотеки, усиливало риски инвестиций в сельское хозяйство [Фадеева, 2009].

Аграрные реформы начала 1990-х годов были направлены на вытеснение общественного сектора частным, прежде всего, за счёт создания фермерских хозяйств, базирующихся на предпринимательской инициативе сельской семьи. Для формирования рынка земли большая часть сельскохозяйственных угодий, находившихся ранее в бессрочном пользовании колхозов и совхозов, была поделена на земельные доли. В списки обладателей этих долей были включены как работники этих предприятий, так и другие жители села – пенсионеры, работники сферы образования, здравоохранения, культуры, торговли, коммунального обслуживания и пр. Раздача прав на землю в 1992–1993 гг. проходила в

лучших традициях советской «уравниловки». В каждом регионе определялся среднерайонный размер земельной доли, исходя из площади сельхозугодий, подлежавшей приватизации, и количества людей, имеющих право на земельную долю. Избыточная площадь зачислялась в районные фонды перераспределения земель, из которых на правах аренды фермеры могли получить дополнительные участки. В начале реформ фонд перераспределения земель насчитывал 22,1 млн га сельскохозяйственных угодий, а в собственность граждан и юридических лиц было передано 130 млн га. И хотя это составляло только 7,6% земельного фонда страны, площадь земли, перешедшей в частную собственность, превысила площадь пахотных земель всей Европы [Ильющонок, 2006, с. 305].

На первых порах приватизация земли проходила в авральном режиме. В 1993–1994 гг. повсеместно прошли общие собрания членов и работников бывших колхозов и совхозов, на которых составлялись списки людей, имеющих право на земельную долю. Вторая волна оформления прав предполагала выдачу документальных свидетельств на долю в общей собственности на земельные участки. Этот процесс начался в 1995 г. Но свидетельства выдавались не всем, кто числился в списках, а только тем, кто написал соответствующее заявление¹. В результате достаточно много селян, в большинстве своём престарелые люди, а также лица, поменявшие место жительства, оказались лишены документов, подтверждающих их право собственности. Это положило начало появлению значительного количества невостребованных земель, доля которых на конец 2000-х годов составляла около четверти всей земли, находящейся в общедолевой собственности².

Согласно статистическим данным, после 15 лет с начала реформ частная собственность на сельскохозяйственные угодья стала превалировать над государственной. В 2006 г. площадь сельхо-

¹ На 1 июля 1997 г. было выдано 10,7 млн свидетельств на земельные доли суммарной площадью 106,8 млн га. Всего в ходе земельной реформы ими были наделены 12 млн сельских жителей, включая пенсионеров и работников социальной сферы.

² К 2003 г. 20% земельных долей общей площадью свыше 24,6 млн га не были оформлены и не востребованы, что привело к формированию огромного массива бесхозных земель и препятствовало включению этих земель в легальный экономический оборот [Алпатов, 2005, с. 114].

зугодий составляла 191,6 млн га. Из них 67% находились в частной собственности, 33% – в государственной [Шагайда, 2008]. Однако из 128,1 млн га частных земель сельхозназначения 87% составляли земли «виртуальной» общей долевой собственности, которые не были физически выделены и могли сдаваться преимущественно в аренду – сельскохозяйственным предприятиям или фермерским хозяйствам¹. По мнению многих специалистов [Шагайда, 2008; Смирнов, 2006, с. 27; Мирошниченко, 2004], выбранный способ приватизации обусловил лишь формальное наделение крестьян землей. У земли практически не стало собственников, так как люди, получавшие земельные свидетельства, не имели представления, чем они владеют, где находятся их земля и насколько она плодородна. Вместо должного землеустроительного обеспечения во многих регионах сельчанам просто выдавали свидетельства об общедолевой собственности, в которые вписывали «абстрактные» площади.

Суть общей долевой собственности состояла в том, что землѐй, площадь которой может доходить до нескольких тысяч гектар, владеет группа граждан, которые каждый раз должны договариваться между собой о способах её использования (сдача в аренду, выделение доли в виде конкретного участка, продажа доли и пр.). Такое согласование мнений заведомо затягивает процесс принятия решений – и зачастую просто делает его невозможным, если не удаѐтся собрать кворум или же получить нотариально заверенное письменное согласие от всех совладельцев, которые могут жить далеко за пределами села и даже в других странах. Многие собственники земельных долей заключили договоры об их аренде с местными сельскохозяйственными организа-

¹ В 2009 г. земельные доли граждан (включая право в общей совместной собственности) в земельном фонде страны составили 6,1% (104,3 млн га), или 78,1% земель, находящихся в частной собственности в целом по стране. В 2009–2010 гг. доля земель, принадлежащих собственникам земельных участков, составляла всего 5,5–6,5% от земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в собственности граждан. Доля земли, принадлежащих К(Ф)Х и индивидуальным предпринимателям, занимающихся сельхозпроизводством, составила 4%, ЛПХ – 1,9%. В этот же период доля общедолевой земельной собственности граждан хотя и сократилась, но составила серьёзную величину – 80 и 77,5% [Рассчитано по: Государственный (национальный) доклад..., 2010, с. 47, 49; Государственный (национальный) доклад..., 2011, с. 50].

циями, не имея при этом возможности диктовать свою волю и назначать собственные условия. Значительная часть сельчан вообще никак не распорядилась своей долей или же не получила никаких правоустанавливающих документов.

Фактическими землевладельцами по существу стали только фермерские хозяйства, которым в счёт долей глав хозяйств и членов их семей выделили реальные земельные участки с документально оформленными границами [Шагайда, 2006, с. 92]. Для ведения хозяйства некоторым фермерам не хватало собственной земли, поэтому они стали арендовать земельные доли у своих односельчан, а также брать в аренду земли муниципалитетов. Набрал нужное количество долей и заключив договор об аренде с их собственниками, фермеры обращались к тем, кто распоряжался этой землёй – как правило, к руководству местного сельхозпредприятия. И уже в процессе переговоров решалось, какие конкретные участки фермер может взять себе в обработку.

Хронологически и логически земельную реформу можно разделить на несколько последовательно осуществляемых этапов. Принимаемые законодательные акты часто противоречили друг другу – то разрешая, то запрещая те или иные сделки с землёй.

Формально частная собственность на землю была введена законом «О земельной реформе» в 1990 г., а в 1993 г. вновь принятая Конституция РФ создала правовые основы формирования земельных собственников. В период активного земельного реформирования (1990–1996 гг.) пять раз уточнялся перечень возможных сделок с земельными участками и шесть раз – сделок с земельными долями [Шагайда, 2006, с. 134]. Однако уже в 1996 г. новый Земельный кодекс, принятый Государственной Думой, запретил продажу земель [Ильющонок, 2006, с. 321], тем самым спровоцировав развитие процессов неформального, «теневого» оборота земли. В том же 1996 г. вышел Указ Президента России, предоставляющий дольщикам единоличные права на распоряжение своими долями, в том числе передачу их в качестве вноса в уставный капитал, сдачу в аренду, продажу без изменения целевого назначения другому совладельцу или арендатору, дарение и передачу в наследство. Впервые, согласно этому Указу, право на физическое выделение участка в счёт земельной доли, помимо фермеров, получили владельцы личных подсобных хозяйств.

Важным шагом к созданию полноценного института земельной собственности стал принятый в 2000 г. Федеральный закон «О государственном земельном кадастре». С его помощью был утверждён и введён в действие «Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (ЕГРП), содержащий сведения о правах, обременениях, наличии объектов недвижимости и описание границ земельного участка. Собственники земельных долей и земельных участков получили возможность зарегистрировать свои права собственности в органах государственной регистрации. Но юридические документы могли быть оформлены только на физически выделенные участки (индивидуальные или коллективные – общедолевые), чьи границы были описаны и удостоверены в установленном порядке. С этой целью участки следовало поставить на государственный кадастровый учёт – составить кадастровый план и получить кадастровый номер. Принятый в июле 2002 г. и введённый в действие в январе 2003 г. Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» в очередной раз уточнил состав сделок с земельными долями и прописал процедуры выделения конкретных земельных участков. Однако, по Закону, покупателями и управляющими долей могли стать только владельцы общей собственности на участок, а также фермеры или сельхозорганизации, использующие эту землю на правах аренды. Таким образом, новые институциональные правила ограничивали число участников земельных сделок и стали очередным барьером на пути рыночного оборота земли [Шагайда, 2006, с. 135]. К тому же данный Федеральный закон (статья 18) практически уравнивал между собой разные способы удостоверения прав на земельную долю и дал основание для множественной интерпретации «законных прав»: помимо записи в ЕГРП законными основаниями прав могли выступать и Свидетельства о праве на земельные доли, выданные до 1997 г., а также – в случае их отсутствия – выписки из принятых решений органов местного самоуправления о приватизации сельскохозяйственных угодий. «В результате к сегодняшнему дню сложилась довольно противоречивая ситуация, когда владельцы паёв, даже под невыделенные в натуре и заброшенные участки на приватизированных землях сельскохозяйственного назначения бывших коллективных хозяйств, в качестве собственников полу-

чают извещения о необходимости уплаты земельного налога» [Пациорковский, 2009, с. 26]. Такая правовая неразбериха в сочетании с традиционным отечественным произволом в правоприменении, способствовала тому, что у отдельных жителей села возникало и со временем усиливалось желание избавиться от своих «прав» на землю.

Расходы на землеустройство были переложены на плечи сельского населения, что существенным образом осложнило и затормозило процессы регистрации земельной собственности¹. В 2006 г. только 13% частных земельных массивов приходилось на выделенные земельные участки, которые могли стать объектами полноценной сделки купли-продажи и аренды земли. Рыночная стоимость процедур межевания границ участка и оформления его кадастрового плана составляла от 5 до 10 тыс. руб., что соответствовало двум, а то и трём месячным заработкам в сельском хозяйстве и часто превышало кадастровую оценку стоимости самой земли [Широкалова, 2005, с. 82-91]. К тому же период хождения по инстанциям и сроки оформления документов могли в совокупности составлять от 6 месяцев и более. Далеко не все сельчане могли выезжать в районный центр и сидеть в очередях для того, чтобы попасть на приём в земельный и кадастровый комитеты, правильно оформить и сдать документы в органы регистрации. Особенно трудно было в этом отношении живущим в отдалённых селах. Всё это естественным образом отталкивало крестьян от того, чтобы самостоятельно заниматься оформлением своих земельных прав. В лучшем случае собственники земельных долей передавали свои организационно-регистрационные заботы тем, кто арендовал их землю – в первую очередь фермерам. Именно арендаторы и потенциальные покупатели земли оказались самыми заинтересованными лицами в правовом оформлении земельных отношений² и в наибольшей степени страдали от несовершенства существующей системы землепользования.

¹ Подробное описание причин и оценки издержек оформления земельной собственности см.: [Шагайда, 2010].

² Сроки завершения процесса регистрации земельной собственности и физического выделения земельных участков уже несколько раз переносились – сначала они были определены датой 28 января 2005 г., потом продлились до

Для упрощения процедур легализации земельной собственности в декабре 2010 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения». Согласно этому закону, для представления интересов дольщиков, земли которых составляют единый земельный участок, в регистрационном органе достаточно присутствие и подпись одного уполномоченного, выбранного на общем собрании владельцев земельных долей. Раньше же для подписания соответствующих бумаг в район (в органы Росреестра) должны были приезжать все дольщики. Это сдвинуло процесс «с мёртвой точки». Этот же закон отрегулировал процедуру перехода не востребовавшихся (в том числе «выморочных») земель в распоряжение муниципального органа (сельского совета). Для этого работникам сельской администрации надлежало официально выяснить судьбу владельцев этих долей, обратиться в суд, чтобы доказать отсутствие собственников (в том числе и их наследников), а затем либо предложить выкупить эти доли тем, кто работает на этих землях, либо юридически оформить права собственности на себя, размежевать участки и сдавать их в аренду по установленным в районе ставкам.

Федеральное земельное законодательство передало субъектам РФ право устанавливать даты начала и завершения приватизации земель сельскохозяйственного назначения, а также право разработки региональных правил выделения земельных участков. В связи с этим в разных регионах возникла серьёзная дифференциация в соотношении земель, находящихся в частной и государственной собственности [Кресникова, 2008, с. 313–317]. Правила выделения земельных участков, а также средние размеры земельных долей¹ также существенно различались по регионам. Так, на

конца 2008 г., после чего вновь был введён мораторий на два года, который был продлён далее на неопределённый срок.

¹ По данным социологического опроса, проведённого в 2006 г. в 9 регионах России (N = 900) под руководством В.В. Пациорковского, региональный разброс в величине земельной доли при среднем значении в 6,9 га составлял до 2–3 раз. Так, если средний размер доли в Московской области оказался на уровне 3,8 га, в Ленинградской – 3,9, в Татарстане – 4,8, Воронежской области и Краснодарском крае – 4,9 га, то в регионах с менее востребованными землями и низкой плотностью населения (Урал, Сибирь, Дальний Восток) размер доли заметно

Кубани с целью предотвращения появления «лоскутных одеял» из небольших земельных участков была введена минимальная норма земельного участка в 300 га. Чтобы сформировать такой участок, необходимы согласованные действия 50 и более владельцев земельных долей. По мнению экспертов, это ограничение было принято в интересах крупных хозяйств и местных латифундистов [Хагуров, 2004, с. 93–94].

Отношение сельского населения к собственности на землю заметно дифференцировано во времени и по регионам. В депрессивных регионах с сокращающимся сельскохозяйственным производством собственники долей, как правило, индифферентно относятся к своим правам и не воспринимают земельную долю в качестве реального актива. В регионах, испытывающих дефицит сельхозугодий, земельные доли приобрели реальный экономический смысл, их собственники готовы вести борьбу за «земельную ренту» и выбирают для себя лучшего арендатора, способного предложить выгодные условия аренды. Но в большинстве случаев механизм конкуренции за земельные участки и доли ещё не работает в полной мере. Парадокс также состоит в том, что в России отсутствует надёжный механизм отслеживания способов использования земель в сфере сельскохозяйственного производства: «Долю используемых земель можно узнать только по результатам сельскохозяйственной переписи, последняя из которых проведена в 2006 г. (следующая намечена на 2016 г.)» [Шагайда, 2013, с. 7–8]. Получается, что только раз в 10 лет российские власти могут оценить масштабы необрабатываемых угодий и попытаться предпринять какие-то меры по управлению этими процессами, которые, впрочем, при такой системе учёта и контроля вряд ли могут серьёзно исправить положение дел. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 г. выявила огромные площади земли – 38,1 из 190 млн га, на которых не велась хозяйственная деятельность. Эти земли в основном числились за «предприятиями-призраками», которые, несмотря на прекращение хозяйственной деятельности, не были реорганизованы и не прошли процедуру банкротства. Такого рода предприятиям относилось 13,1% всех сельскохозяйственных организаций и 16,8% крестьянско-

выше: Курганская область – 9,2 га, Алтайский край – 7,6, Красноярский край – 13,2, Амурская область – 13,8 га [Пациорковский, 2009, с. 28].

фермерских хозяйств [Узун, Сарайкин, Гатаулина, 2010, с. 97]. Согласно переписи, в 2006 г. в 10 субъектах РФ доля используемых земель не превышала 50% [Шагайда, 2013, с. 8].

Важно отметить, что в результате земельных реформ основные производители сельхозпродукции – преобразованные колхозы и совхозы – выпали из списков земельных собственников. Однако парадокс ситуации заключается в том, что от этого «поражения в правах» новые хозяйствующие субъекты только выиграли. Размытость прав собственности вкупе со значительным количеством не востребуемых земельных долей¹, слабый контроль за процедурой заключения и выполнения условий арендных договоров поставили рядовых землевладельцев (дольщиков) в заведомо невыгодное, зависимое положение. Во многих сёлах, за небольшим исключением, земельные доли автоматически перешли в те же самые сельхозпредприятия, к которым относились раньше². Их руководители продолжали распоряжаться землёй так, как считали нужным. В 2006 г. 87,5% (или 97,6 млн га) земель, находящихся в общедолевой собственности, обрабатывались крупными и средними сельхозпредприятиями, 5% (5,4 млн га) – арендовались фермерскими хозяйствами, 7,5% (8,3 млн га) – числились за собственниками долей и, как правило, не использовались [Шагайда, 2008].

Пользуясь своим монопольным положением в качестве крупных землепользователей, сельскохозяйственные организации сами определяли своим дольщикам условия аренды их земли и не принимали никаких возражений. В лучшем случае арендодатель одной земельной доли мог рассчитывать на получение в качестве

¹ Исследования в Саратовской области показали, что «в последние годы наблюдается выраженная тенденция к росту количества земли с неясным юридическим статусом, которую сельхозпредприятия и крупные фермерские хозяйства используют без оплаты аренды. В основном это так называемые «невостребованные доли», количество которых с начала 2000-х гг. возросло в 1,5-2 раза, достигнув в некоторых районах уровня в 30% от общего числа используемых земельных долей» [Шабанов, 2009].

² Согласно данным социологического опроса, проведённого в 2006 г. в 9 регионах России (N = 900) под руководством В.В. Пациорковского, только 1,2% опрошенных сельских жителей выделили свою землю в натуре, 75,4% – отдали свои доли в доверительное управление, 24,4% опрошенных никак не распорядились своей землёй, в том числе юридически не оформили свои права [Пациорковский, 2009, с. 27].

арендной платы продукции, производимой на предприятии. Деньгами арендную плату выплачивали в довольно редких случаях – только если собственник земли менял место жительства, перебрался в город, но в этом случае ставки арендной платы существенно понижались. Большинство сельских жителей, имеющих личные подсобные хозяйства, не возражали против натуроплаты, но считали, что предусмотренные нормативы выдачи продукции сильно занижены¹.

По мнению многих специалистов, Закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» не предусмотрел механизмов охраны и регулирования земель с целью обеспечения их плодородия, не обеспечил возможность изъятия неэффективно используемых участков у хозяйствующих субъектов, не определил правила изменения целевого назначения земель. Отсутствие прозрачных законодательных норм заставляет инвесторов, обустривающих сельские территории или же размещающих во внегородской зоне различные промышленные мощности, искать обходные пути для получения и оформления в собственность земельных участков и в сотрудничестве с представителями местных властей реализовывать многоходовые, часто «теневые» и коррупционные схемы решения земельной проблемы. Сложившаяся на сегодняшний момент система землепользования порождает неэффективное использование земельных ресурсов – и в то же время поощряет невидимый глазу земельный передел, когда в результате скупки по «бросовым» ценам или заключения долгосрочных отношений на условиях арендатора огромные земельные наделы переходят под контроль новых «латифундистов» из числа представителей местных экономических и властных элит или же крупных компаний, ранее не связанных с агробизнесом². К угрозе концентрации

¹ На функционирующих предприятиях дольщику в счёт арендной платы, как правило, в середине 2000-х годов полагалось 8–10 ц фуражного зерна или других кормов, что обеспечивало потребности весьма скромного личного подворья, состоящего примерно из одного поросенка или десятка голов птицы. Практиковалась также выдача небольшого количества мяса или же оказание услуг по распахке огорода или вывозу сена. Практически те же нормативы действовали и в последующие годы.

² Российская земля сельхозназначения стала также предметом интереса крупных зарубежных агрофирм. Несмотря на законодательный запрет продажи земли нерезидентам, приход иностранных инвесторов на земельный рынок Рос-

земли в руках одного собственника добавляются также риски потери ценных сельхозугодий из-за их бесконтрольного их вывода под застройку, в том числе из-за отсутствия региональных (районных) реестров классификации земель по плодородию [Шагайда, 2013, с. 16–20].

Как показывает практика, непроработанность законодательной базы, отсутствие реальной конкуренции на рынке земель сельскохозяйственного назначения, низкие закупочные цены на сельхозпродукцию, не позволяющие производителям получить ресурсы, достаточные для выполнения всех агротехнических нормативов, ослабляют стимулы сельхозпредприятий и фермерских хозяйств к эффективному и ответственному землепользованию. Этому не могут противостоять ни «низы» – владельцы земельных долей, ни «верхи» – властные и контролирующие структуры.

Многие специалисты высказывают серьёзное сомнение в целесообразности дальнейшего сохранения политики ограниченного участия государства в вопросах землеустройства и оборота земли сельхозназначения. Эти вопросы в настоящее время преимущественно остаются в ведении хозяйствующих субъектов и собственников земли. Государство должно не только взять на себя затраты по проведению землеустроительных работ, но и более жёстко следить за вопросами эффективного землепользования, создавать условия для перераспределения земли от безответственного к ответственному пользователю [Мирошниченко, 2004]. На нынешнем этапе рано говорить о формировании в России полноценного рынка земли¹. Скорее, активно формируется рынок

сии стал возможен благодаря широкому распространению агропредприятий, образованных с участием иностранного капитала. О процессах концентрации земельной собственности у небольшой группы холдинговых компаний см.: [Виссер, 2010, с. 420–424].

¹ Темп формирования рынка земли серьёзно различается по регионам. В тех местах, где ценность земли наиболее высока, местные власти, как правило, затрудняют процедуры регистрации земельных прав и оформления сделок купли-продажи земли. Там, где подобного земельного ажиотажа не наблюдается, исследователи фиксируют ежегодное увеличение земельного оборота. Так, в Саратовской области земельные участки сельскохозяйственного назначения продаются практически во всех природно-климатических зонах – «в течение года 5–7% земельных паёв меняют собственника. Стоимость продаваемого земельного пая приблизительно в 10 раз превышает стоимостную оценку годовой

земельной аренды – именно в борьбе за арендодателя сегодня развёртывается реальная конкуренция между хозяйствующими субъектами, представляющими разные хозяйственные уклады. Подробнее об этом речь пойдёт в следующих главах.

Институциональные преобразования, связанные с земельными отношениями, стали одним из важнейших факторов становления и трансформации двух выделенных нами корпоративных укладов. Затянутость и непоследовательность земельной реформы обеспечила живучесть «корпоративно-патерналистского» уклада и в немалой степени способствовала выживанию сельских сообществ в условиях перманентного экономического кризиса. Развитие «корпоративно-предпринимательского уклада», в свою очередь, усилило необходимость юридического оформления прав земельной собственности и наведения порядка в земельной сфере.

2.3. Контуры новой аграрной политики

В начале 2000-х годов российским властям пришлось пересмотреть первоначальный замысел аграрных реформ, в соответствии с которым лидирующая роль отводилась фермерским хозяйствам. Реальный вектор развития заметно отклонился от этой модели – и в результате в селе возник своеобразный многоукладный гибрид, в рамках которого представители разных укладов вступали в частичную кооперацию друг с другом, частично конкурировали и конфликтовали между собой, но при этом выполняли взаимодополняющие и компенсаторные по отношению друг к другу функции. Риторика государственных деятелей по отношению к сельскому хозяйству со временем стала включать призывы создания равных возможностей и условий для функционирования различных по своей природе экономических агентов – сельхозпредприятий, крестьянско-фермерских хозяйств и хозяйств населения.

арендной платы за него, которая повсеместно выплачивается продукцией предприятия и услугами, связанными с организацией приусадебного сельхозпроизводства» [Шабанов, 2009].

Постепенно приходило понимание, в том числе и в высших эшелонах власти, что для преодоления хронических кризисных явлений в аграрном секторе необходимы разработка и воплощение внятной аграрной политики, основанной на усилении регулирующих функций государства в целях проведения ускоренной модернизации отрасли. Исходя из этого были обозначены контуры новой стратегии развития сельского хозяйства. Она подразумевала формирование условий для технического перевооружения сельского хозяйства за счёт предоставления льгот товаропроизводителям для приобретения техники, оборудования, внедрения новых технологий и привлечения инвестиций в развитие социальной сферы села. Другим важным элементом стратегии стала выработка механизмов стабилизации внутренних рынков страны и более выраженная поддержка интересов отечественных производителей. После «организованного хаоса» 1990-х годов власти на всех уровнях осознали необходимость более активного участия государства в регулировании продовольственных рынков и обеспечении продовольственной безопасности страны.

Одним из шагов в этом направлении стала отработка механизма государственных закупочных и товарных интервенций на рынке зерна. Его суть состояла в том, что осенью государство приобретало излишки зерна на рынке, поддерживая относительно высокий уровень цен, а в дальнейшем продавало его, исходя из рыночной конъюнктуры, чтобы не допустить чрезмерного весеннего роста цен, делающего мукомольную отрасль нерентабельной. Впервые интервенционные закупочные торги были проведены в 2001 г., когда рыночные цены на зерно упали ниже установленного уровня и спровоцировали рост убытков производителей зерна. Механизм государственных товарных интервенций был опробован в 2004 г., когда ограниченное предложение зерна в ряде субъектов Российской Федерации обусловило повышение темпов роста цен на муку и хлеб. Как признают специалисты, идея интервенций технически была реализована не лучшим образом. Фактически использовался принцип аукциона на понижение, т.е. государство удовлетворяло ту заявку, по которой предполагалась наименьшая стоимость поставки. В странах Западной Европы, как правило, продавец от лица государства выставляет заранее определённую фиксированную цену, и если рыночная цена

падает до этого уровня, то государство автоматически начинает скупку зерна по такой цене – до тех пор, пока есть сбыт. К другим недостаткам действующей системы относится ущемление интересов сельхозпроизводителей в пользу зерновых трейдеров, имеющих возможность закупать зерно у остро нуждающихся в финансовых средствах предприятий и фермеров по заниженным ценам, а затем выставлять крупные партии зерна на торги по более высоким ценам [Ильюшенок, 2006, с. 87].

Серьёзной попыткой государства с помощью кредитных инструментов усилить рыночные позиции аграрного сектора стал приоритетный национальный проект (ПНП) «Развитие АПК», который наряду с тремя другими проектами по решению накопившихся проблем в сфере образования, медицины и жилья вступил в действие с 1 января 2006 г. и был рассчитан на реализацию в течение двух лет (2006–2007 гг.)¹. Разработчики ПНП «Развитие АПК» отказались от прямого дотирования затрат производителей сельхозпродукции и раздачи субсидий и сделали ставку на возвратные механизмы финансирования производителей сельхозпродукции. Государство взяло на себя компенсацию части процентной ставки по кредитам, полученным товаропроизводителями в частных банках. Доля субсидирования процентной ставки (в привязке к ставке рефинансирования Центрального банка РФ) была поделена между федеральным и региональными бюджетами.

В рамках проекта были выбраны три приоритетных направления.

1. *Ускоренное развитие животноводства, в первую очередь, – свиноводства и молочного животноводства (увеличение количества скотомест, выбраковка низкопродуктивного скота, развитие племенного скотоводства) – за счёт строительства животноводческих объектов с помощью долгосрочных (до 8 лет) субсидированных кредитов и распространения лизинга техники (оборудования) и скота.* Выбор животноводства, с одной стороны, объяснялся наибольшими потерями в этой отрасли в течение последних 20 лет, а также необходимостью значительно улучшить структуру питания населения России за счёт увеличения

¹ Подробно о замыслах, логике выбора приоритетов развития, механизмах и итогах реализации ПНП «Развитие АПК» см.: [Серова, Шик, 2007, с. 70; Родионова, 2007, с. 66–72; Барсукова, 2007, с. 19–31].

потребления качественных мясных и молочных продуктов. Хотя в целях проекта декларировалась важность доступа к льготным кредитам малых товаропроизводителей, реально строительством современных животноводческих комплексов и высокотехнологичных молочных цехов занялись крупные предприятия, в том числе входящие в состав агрохолдингов, и, частично, фермерские хозяйства. Не все получатели долгосрочных кредитов поспешили воспользоваться предложенными лизинговыми схемами из-за того, что их не устраивали номенклатура предоставляемой в лизинг техники и состав породистого скота, а также значительное превышение «лизинговых» цен над ценами свободного рынка [Петриков, 2007, с. 10].

2. Стимулирование развития малых форм хозяйствования с помощью субсидирования процентных ставок краткосрочных и среднесрочных кредитов, предоставленных для владельцев личных подворий и крестьянско-фермерских хозяйств. В этой части сельский национальный проект был направлен на облегчение доступа малого сельского бизнеса к льготным кредитным ресурсам, а также на создание сети разных типов потребительских кооперативов по заготовке, снабжению, сбыту и переработке продукции и развитие системы сельской кредитной кооперации.

В отличие от долгосрочных кредитов в части ускоренного развития животноводства, размеры субсидированных кредитов для малых форм хозяйствования были лимитированы (максимальный размер кредитов для владельцев ЛПХ составил до 300 тыс. руб., фермерских хозяйств – до 3 млн руб., кооперативов – до 10 млн руб.). Эти кредиты имели более широкое целевое назначение и предполагали возможность выбора различных форм обеспечения кредита в зависимости от его размера. Также были опробованы особые механизмы общественных гарантий платёжеспособности заёмщика. Главам сельских муниципальных образований вменялась подготовка документов для желающих получить льготный кредит под «муниципальное поручительство», подтверждающее состав ЛПХ заёмщика, его земельную собственность, источники денежных доходов и имеющуюся залоговую базу. На районном уровне для обеспечения кредитной заявки мелких частных хозяйств и кооперативов властям было разрешено формировать залоговые фонды в виде имущества муниципа-

литетов, а также привлекать в качестве поручителей других юридических лиц.

Для того чтобы малый агробизнес смог эффективно распоряжаться средствами, полученными для расширения производства, и вовремя гасить кредиты, предполагалось создать на кооперативной основе соответствующую инфраструктуру. В идеале представлялось, что благодаря кооперированной системе первичной переработки сельхозпродукции (например, организация пунктов забоя скота, строительство и оснащение складов для сортировки и расфасовки картофеля и других овощей) и её сбыта мелкие товаропроизводители смогли бы поставлять на рынок более крупные и возросшие в цене партии сельхозпродукции. Это позволило бы производителям уйти от монополии перекупщиков и заключать договора непосредственно с крупными переработчиками. Для реализации молока, произведённого на личных подворьях, ставилась задача создания кооперативов, отвечающих за его сбор и охлаждение, определение качества в лаборатории, доставку молоковозом на перерабатывающее предприятие. В более отдалённой перспективе виделось создание кооперативных структур, объединяющих всю цепочку — от производства молока до поставки молочных продуктов на прилавки магазинов. Подобные инвестиции в инфраструктуру должны были обеспечить крупномасштабное производство на основе технико-технологического развития со всеми его преимуществами, с другой стороны, сохранить индивидуальную заинтересованность и ответственность отдельных членов кооператива в совершенствовании систем производства, создании коллективного парка машин и оборудования, формировании сетей сбыта и переработки мелких партий сельхозпродукции.

Как показала практика, несмотря на предпринятые усилия, в большинстве мест кооперативное движение оказалось в самом зачаточном состоянии. В рамках ПНП в качестве планового показателя развития кооперативной системы указывалось только количество создаваемых кооперативов, но не оценивались реальные масштабы их деятельности. Из-за этого регионы, стремясь продемонстрировать свои успехи в выполнении поставленных перед ними задач, заметно перевыполняли спущенные сверху планы. При этом реально смогли функционировать только 30% коопера-

тивных структур, созданных с помощью льготных кредитных ресурсов и поддержки местных властей [Козлов, 2007, с. 16].

Стимулирование малых форм аграрной экономики, помимо экономической задачи, несомненно имело и социальный подтекст. С одной стороны, власти, хотя и запоздало, признали роль долго находившегося в тени сектора ЛПХ, производящего почти половину сельхозпродукции в стране. С другой стороны, было очевидно желание решить проблему сельской безработицы за счёт поддержки, в том числе финансовой, самозанятости сельского населения, а также обеспечить механизмы смягчения кризиса в такой «провальной» отрасли, как животноводство. Разработчики стратегии питали надежду, что эти меры поднимут деловую активность людей на низовом уровне – и особенно в тех сельских поселениях, на территории которых не осталось ни одного крупного работодателя.

3. Обеспечение доступным жильём молодых специалистов для улучшения кадровой ситуации на предприятиях АПК, а также для преодоления демографического кризиса в сельской местности. Был предложен механизм, согласно которому семьи молодых специалистов – выпускников вуза или техникума, могли заключить контракт с работодателем или муниципальным образованием о паевом софинансировании строительства (приобретения) жилья с обязательным трудоустройством на конкретном предприятии. Для скорейшего решения жилищной проблемы молодёжи планировалось привлечь средства трёх сторон в следующей пропорции: до 30%, в виде субсидий на строительство или покупку жилья, должен был выделить федеральный бюджет; от 40% – региональный бюджет и 30% затрат должен был профинансировать работодатель из собственных или заёмных средств. Жильё предоставлялось молодым специалистам по договору коммерческого найма. Финансирование, выделенное на эти цели, оказалось минимальным по сравнению с другими направлениями и было рассчитано на улучшение жилищных условий всего лишь для 31,64 тыс. молодых специалистов на селе по всей России [Барсукова, 2007, с. 24].

Не отработанная до конца процедура юридического оформления (регистрации) недвижимости и, прежде всего, земельных участков стала тормозом на пути дальнейшего роста кредитова-

ния сельского населения. Земля в качестве залога использовалась лишь в единицах случаев – в большинстве случаев в качестве залога принимались только техника и скот. Таким образом, процесс кредитования по нацпроекту не был подкреплён включением института земельной ипотеки, хотя средства на создание системы земельно-ипотечного кредитования были выделены.

Уже в первый год функционирования ПНП «Развитие АПК» стало ясно, что возможность получения льготных кредитов привлекла в первую очередь лишь самых сильных представителей разных секторов – крупные и стабильно функционирующие сельскохозяйственные организации, активно развивающиеся фермерские и семейные хозяйства. Заёмщики, как правило, уже имели серьёзные заделы: технические возможности, залоговую базу, налаженный сбыт, имидж успешных предпринимателей и глав крепких надёжных семей и другие очевидные преимущества, позволяющие надеяться на лояльность местных властей. Желание руководителей успешных предприятий и глав устойчивых ЛПХ стать участниками проекта и взять на себя обязательства по погашению кредита подкреплялось уверенностью, что спрос на продовольствие будет расти, будут расширяться рынки сбыта, а государство создаст равные условия конкуренции для отечественных и зарубежных товаропроизводителей. Слабым производителям, не способным подтвердить свою финансовую состоятельность, участие в проекте было практически закрыто по объективным причинам: снижение процентных ставок не снимало проблемы нехватки собственных оборотных средств для погашения процентов и «тела» кредита. Принятая схема возмещения субсидий по ставке кредита предполагала, что ежемесячное погашение финансовых обязательств будет осуществлять сам заёмщик, а государство будет возмещать часть его расходов только раз в квартал.

Изначально не были разработаны единые принципы отбора заёмщиков, что спровоцировало появление разных подходов в разных регионах. Не всегда районные и областные администрации были готовы отвечать за возможные срывы выполнения обязательств сельхозпроизводителей перед банками. В ряде сильных в сельскохозяйственном отношении регионах местные власти были настроены на поддержку инвестиционных проектов круп-

ных сельхозпредприятий – и именно для них они оформляли поручительство для получения льготных кредитов [Озерский, 2006].

На первый взгляд, масштабы участия в Проекте в 2006 г. представителей малого бизнеса оказались более чем скромными – кредитованием было охвачено примерно 1% ЛПХ сельских жителей и 3% фермерских (крестьянских) хозяйств. Но интерес к этим формам поддержки среди селян заметно усиливался по мере того, как проект набирал ход – и неожиданно для чиновников Министерства сельского хозяйства сумма выданных кредитов в разы превысила запланированный уровень [Воронина, 2007]. Проект сделал то, что ещё недавно казалось малоосуществимым – у небольших хозяйств появился реальный шанс получить внешнее финансирование для развития производства. За первый год реализации ПНП этот сектор аграрной экономики получил порядка 175 тыс. кредитов на сумму примерно 40,9 млрд руб. [Козлов, 2007, с. 15]. Это в десятки раз превысило показатели 2005 г., поскольку существенный рост объёмов кредитования начался практически с «нулевой отметки». Так, в сравнении с 2005 г. фермерам было выдано в 5 раз больше кредитов, ЛПХ – в 40 раз, кооперативам – в 90 раз [Родионова, 2007, с. 72].

По оценке действовавшего на тот момент министра сельского хозяйства А. Гордеева, «уже первый же год реализации приоритетного национального проекта изменил негативную тенденцию. В целом по стране прирост производства мяса составил почти 5%. По птицеводству – около 15%, в свиноводстве – около 9%. В производстве молока результат скромнее – прирост составил около 1%» [Новая ситуация..., 2007].

Однако победные реляции членов кабинета министров не смогли заглушить критические замечания в адрес ПНП, которые касались как самого замысла проекта, так и способов его воплощения в жизнь. Во многом активная многоплановая критика ПНП как со стороны научного сообщества, так и со стороны практиков, реальных и потенциальных участников проекта, была связана с завышенными ожиданиями, адресованными к этому проекту, который, как казалось многим, должен был устранить самые острые экономические и социальные проблемы развития села, многие годы находившегося в глубоком кризисе. Однако было бы наивно рассчитывать на то, что проблемы, накапливаемые в те-

чение многих лет, можно было разрешить с помощью одной, ограниченной во времени и средствах государственной программы.

Кратко перечислим основные претензии критиков к идеологии ПНП «Развитие АПК»:

1. Концепция ПНП имела недостаточно выверенные приоритеты. По мнению Е. Серовой, проект сталкивает между собой интересы крупных специализированных производителей животноводческой продукции и мелкомасштабных хозяйств населения, заведомо проигрывающих в техническом и финансовом плане [Серова, 2006]. Как считает автор, нельзя смешивать задачи создания высокотехнологичного производства и социальной поддержки тех территорий, где сохранившиеся виды производства «доказали» свою убыточность или неэффективность. Важно разделять дотации из федерального и местных бюджетов, чтобы нейтрализовать преимущества регионов-доноров, стремящихся постепенно монополизировать рынок [Серова, 2004].

2. Проект заведомо не был рассчитан на выравнивание стартовых возможностей «разнокачественных» товаропроизводителей. Программы по ускоренному развитию животноводства, ориентированные на крупные и платёжеспособные предприятия, окончательно закрепили преимущество «сильных» хозяйств, не оставив «слабым» шанса для возрождения или перепрофилирования производства. Тем самым «адресное» софинансирование программ развития преимущественно сильных хозяйств и аграрных регионов только усилило уже сложившуюся систему неравенства¹.

¹ О дифференцированном подходе государства к поддержке сельхозорганизаций (СХО) свидетельствует крайне непропорциональное выделение кредитных ресурсов. В целом в России в 2006 г. «75% кредитов получили 509 СХО (3% всех хозяйств). В то же время 2/3 СХО не получали инвестиционных кредитов вообще, причём хозяйства, которым были выделены такие кредиты, произвели лишь 23,7% товарной продукции. Что касается субсидий на погашение процентной ставки, то 44,1% из общей их суммы получили около 1% всех СХО, что, в отличие от многих зарубежных стран, объясняется отсутствием в российской практике ограничений на общий объём субсидий из государственного бюджета» [Буздалов, 2009, с. 7]. Этот же «избирательный» принцип поддержки сильных в ущерб всем остальным был реализован при выделении государственных трансфертов отдельным регионам: «в консолидированном аграрном бюджете доля трансфертов, т.е. государственной поддержки из средств федерального бюджета, в 2006 г. составила в Белгородской области 76%, в Краснодарском крае – 57%, в Ростовской и Орловской областях – 56% и т.д. В то же время мно-

3. Средствами ПНП государство гарантировало лишь погашение части процентов, не разрушив первопричины диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и продукцию других отраслей. Отсутствие механизмов контроля за ростом цен в таких монополизированных секторах, как нефтепереработка и продажа ГСМ, машиностроение, розничные торговые сети, а также рычагов влияния на уровень и стабильность закупочных цен на зерно и другую сельхозпродукцию заведомо ослабляло позиции аграрных производителей и несло с собой угрозы перераспределения доходов в пользу неаграрных отраслей. При этом рост производства молочной и мясной продукции потенциально был способен привести к падению цен на рынке и возникновению трудностей с её реализацией с последующим возникновением проблем с погашением кредита. В ситуации предоставления только льгот по кредитованию без серьёзной реформации институциональных условий и устранения структурных диспропорций в развитии АПК трудно было избежать роста неплатёжеспособности заёмщиков в силу несогласованности предложенных мер. Это могло привести к очередному этапу передела собственности, так как хозяйства должников с большой вероятностью могли быть выставлены на продажу.

4. Модернизация животноводческой отрасли потребовала бы от предприятий серьёзной кадровой реструктуризации и последующего массового сокращения рабочих мест. Таким образом, крупные предприятия, поддержанные в рамках ПНП, решая экономические задачи, лишь усугубляли бы проблему сельской занятости. В этой ситуации проект мог лишь смягчить переход «лишнего» трудоспособного населения в сферу ЛПХ, но не создал бы условия для развития альтернативных форм занятости в сельской местности. Льготные кредиты носили строго целевой характер: даже купить автомобиль для вывоза продукции на рынок эти кредиты не позволяли, не говоря уже о невозможности организации производства, не связанного с сельским хозяйством (агротуризм, сборочное производство, развитие сфер обслуживания). В то же время потребность в создании нетрадиционных форм производства и обслуживания на селе уже была осознана.

гие другие субъекты Федерации получали трансфертов на уровне 3–5% к общему объёму аграрного бюджета, в лучшем случае 12–14%» [Там же, с. 7].

Прогнозировалось её усиление в будущем, в том числе как следствие реализации инновационных проектов. Стимулирование развития малых ферм скорее было нацелено на поддержку семей, члены которых были задействованы в крупном производстве, но напрямую не работало на стабильное повышение доходов сельских жителей.

Ещё до разработки положений ПНП многие представители аграрной науки и практики говорили о назревшей необходимости принятия специального закона, в котором были бы сформулированы основные положения государственной аграрной политики и направления государственной поддержки аграрного сектора в долгосрочной перспективе – принципы и методики государственной поддержки сельхозпроизводителей и регулирования продовольственных рынков. Такого рода законодательные акты приняты во многих развитых странах мира [Тихонов, 2005]. Федеральный закон РФ «О развитии сельского хозяйства», вступивший в силу в декабре 2006 г., по оценкам специалистов лишь отчасти удовлетворил потребность в таком документе, так как в нём не содержалось норм прямого действия, а основной его смысл сводился к подготовке и к принятию рассчитанной на пять лет государственной программы развития сельского хозяйства.

Тем не менее принятый Закон свидетельствовал об осознании проблем в отрасли и стремлении государства более активно участвовать в выработке и реализации мер поддержки сельхозпроизводителей, регулировать агропродовольственные рынки и тарифы путём проведения закупочных и товарных интервенций, защищать интересы отечественных производителей. В Законе прописывались цели и принципы аграрной политики, основные направления (но не конкретные суммы) поддержки отрасли на ближайшие 10–15 лет, впервые было введено понятие «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Перечисление в качестве товаропроизводителей таких разных агентов (участников) аграрного производства, как сельхозорганизации, индивидуальные предприниматели, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, ЛПХ и крестьянские (фермерские) хозяйства, имело несомненное политическое значение, так как подчёркивало важность вклада каждого из перечисленных агентов и равенство их прав на получение государственной поддержки на общих основа-

ниях. Другой не менее значимый аспект принятого Закона был связан с повышением политического статуса продовольственной проблемы, что выразилось в решении об усилении всей системы государственного информационного обеспечения в сфере АПК и о подготовке ежегодного национального доклада о состоянии дел в сельском хозяйстве Федеральному собранию. Однако во многом эти положения в Законе носили декларативный характер и не были снабжены конкретными механизмами реализации. Оставалось так же неясным, каким образом будут преодолеваются ценовые диспаритеты, сдерживающие развитие сельского хозяйства.

Ожидаемым шагом на пути к реализации Закона о сельском хозяйстве стало принятие Правительством РФ в июле 2007 г. «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» [Государственная программа..., 2007, с. 6–23]. Принципиально новым целевым ориентиром данной программы стало создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий на базе улучшения жилищных условий, повышения уровня газификации и водоснабжения в сельской местности. Акцент на решении социальных проблем сельских поселений в качестве основополагающей предпосылки модернизации отраслей АПК можно рассматривать также в качестве поворотного пункта государственной аграрной политики. Вместе с тем предлагаемые в Программе способы поддержки отечественных товаропроизводителей сельхозпродукции носили опосредованный характер и ограничивались в основном субсидированием процентной ставки по кредиту и проведением закупочных и товарных интервенций. За пределами Программы остались меры по развитию страхования производителей в случае неблагоприятного движения цен, вопросы стимулирования развития элитного семеноводства и животноводства, поддержка строительства инфраструктурных сооружений и экспорта сельхозпродукции.

Определённые коррективы в выполнение поставленных Программой целей внёс начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис. С этого момента иницилируемая ПНП «Развитие АПК» инвестиционная деятельность сельхозпредприятий и фермерских хозяйств фактически приостановилась. Обострилась проблема своевременного погашения ранее полученных креди-

тов. Государство было вынуждено принимать экстренные антикризисные меры для предотвращения коллапса в жизненно важной для страны отрасли.

В принятой «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», с одной стороны, была продолжена линия на стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов её переработки, стимулирование инновационного развития агропромышленного комплекса в сочетании с поддержкой развития инфраструктуры агропродовольственного рынка. С другой стороны, особое внимание было уделено решению проблем диверсификации сельской экономики, повышению занятости, уровня и качества жизни сельского населения. При этом выполнение данной программы было перенесено в новую экономическую реальность. В 2012 г. Россия стала членом Всемирной торговой организации (ВТО). Таким образом, российские сельхозпредприятия, которые ещё не до конца оправались после кризиса 1990-х годов и не успели полностью модернизировать своё производство даже при активной инвестиционной политике государства, в начале 2010-х годов вновь оказались перед новым вызовом, связанным с необходимостью «на равных» вести конкурентную борьбу за потребителей на мировом рынке с теми странами, где система государственной поддержки намного лучше организована, а её объёмы – намного выше.

Вступление России в ВТО в 2012 г. заставило власти ослабить прямые формы поддержки аграрного производства в виде предоставления скидок для предприятий АПК на закупку горюче-смазочных материалов и других ресурсов, софинансирования инвестиционных расходов, высоких пошлин на ввоз импортных продуктов питания. Все эти меры, искажающие условия торговли, составляют так называемую «жёлтую корзину». В качестве альтернативы прямого протекционизма России было предложено без установленных ограничений развивать направления, укладываемые в понятие «зелёной корзины» и включающие совершенствование инфраструктуры сельскохозяйственного производства, консультационное обслуживание и научные разработки, модернизацию системы профессионального образования и др. [Ка-

лугина, 2013, с. 44–47]. Согласно подписанным соглашениям, объёмы субсидий сельскохозяйственному сектору в консолидированном бюджете России должны быть поэтапно снижены с 9 млрд долл. в 2012 г. до 4,4 млрд долл. в 2018 г. Импортные пошлины на сельскохозяйственную продукцию снизились в среднем с 13,2 до 10,8%. Более трети национальных тарифных позиций были сокращены в день вступления России в ВТО, ещё четверть планировалось сократить в течение последующих трёх лет. Самый длительный период сокращения тарифов (восемь лет) был предусмотрен для свиноводства, где, также как и в молочном животноводстве, эксперты ожидали наибольшие потери для отечественных производителей¹.

С учётом обязательств, принятых страной при вступлении в ВТО, в Программе развития сельского хозяйства до 2020 г. кардинально изменены формы государственной поддержки. В качестве меры обеспечения доходности сельхозпроизводителей были предусмотрены выплаты «несвязанных погектарных субсидий» (предполагалось, что субсидия составит 1 тыс. руб. на 1 га земли при затратах 6–7 тыс. руб. на 1 га, но в реальности в 2013–2014 гг. она оказалась в 2–3 раза ниже), а также субсидий на 1 л реализованного товарного молока. Также без ограничения срока была сохранена нулевая ставки налога на прибыль сельхозорганизаций, отчасти компенсирующая потери сельскохозяйственных товаропроизводителей от диспаритета цен.

Мы охарактеризовали экономическую ситуацию в аграрной сфере, а также обозначили основные институциональные предпосылки для формирования и трансформации сельских хозяйственных укладов. Обратимся теперь к описанию отличительных характеристик этих укладов, их места и роли в процессе аграрных преобразований, условий и результатов взаимодействия хозяйствующих агентов, представляющих эти уклады.

¹ Подробный анализ оправдавшихся и неоправдавшихся опасений российских аграриев по поводу рисков присоединения России к ВТО, а также способов адаптации сельскохозяйственного бизнеса к условиям ВТО см.: [Барсукова, 2014, с. 98–124].

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 серьезной 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, 1999a]. 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, 2009a].

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 «держать 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 приворачивать. 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 отнести 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 отношений 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 заготовителей-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 внутрихозяйственного 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 фиксированным тарифам.

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, приспособливая 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 пай 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 «иногородних». 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. Трудишься 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) животноводам 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 проштрафившимся 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 никого 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 откачиваясь 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 усиливать 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 низко продуктивных;

- 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 сырьё, 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 начиналось 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 озабоченным 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 вышеперечисленным 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 отмечали, 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 из 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 закупаем, 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 пролегали 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 заработков¹. 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 заработки!».*

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 дальщику 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 посевой 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 выиграла 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, 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 разрабатывали. Три года мы с ними плотно работали, они приезжали к нам, анализы почвы брали на тяжёлые 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, сообща посещают семинары, 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 частно-государственного 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 достраивании 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 низкорентабельные 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 кратко 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 достроить 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 купишь, 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 са-могон»*. 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 массовой «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 частника нанимать. Он с нас взял 1300 рублей. Чтобы сгребать сено, мы опять частника 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 накосил. 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 вырубki, 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 сажать, 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 посменно 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 откликались 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 интернете 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 отнимали» (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.

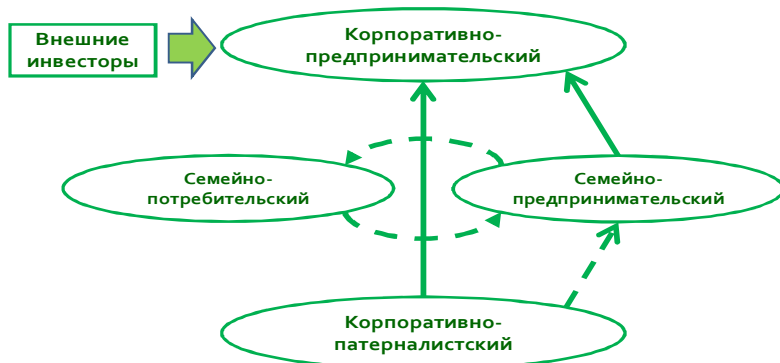


Рис. 3.1. Взаимодействие и трансформация сельских хозяйственных укладов

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 «точечной 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.

Глава 4. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ СООБЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ МНОГОУКЛАДНОСТИ

В данной главе приводится обзор концепций сельского развития, анализируется участие государства и местных сообществ в реализации различных сельских проектов, обеспечивающих социально-экономическую устойчивость локальным системам. Ставится вопрос о допустимости применения жёстких механизмов и инструментов конкуренции среди представителей разных укладов в борьбе за базовые ресурсы территории в контексте традиций и моральных норм сельского образа жизни. Анализируются реальные практики самоорганизации сельских сообществ в условиях распада коллективных хозяйств и поиска новых сфер и режимов занятости сельского населения. Особый акцент сделан на роли представителей органов местного самоуправления и неформальных лидеров в качестве посредников при согласовании интересов субъектов разных хозяйственных укладов, а также на возможные способы интеграции местных ресурсов и финансирования местных инициатив. Рассматривается опыт Новосибирской и Белгородской областей по формированию и реализации программ сельского развития, опирающихся на многоукладность и диверсификацию сельской экономики.

4.1. Устойчивое сельское развитие, конкуренция и сотрудничество хозяйственных укладов

В самом общем виде понятие «устойчивое развитие», согласно определению Всемирной комиссии по экологии и развитию ООН, подразумевает «способность удовлетворять потребности живущих без ущерба для возможности будущих поколений также удовлетворять свои потребности» [Устойчивое развитие..., 2009, с. 5]. Программы «устойчивого сельского развития», как правило, включают комплекс стратегических инициатив, касающихся экономического развития сельских территорий (стимулирование производства в рамках сельскохозяйственного и несельскохозяйственного секторов) и расширения доступа сельских производи-

телей к финансовым ресурсам; укрепления сельской инфраструктуры и повышения качества социального обслуживания сельского населения (прежде всего в области здравоохранения и образования); борьбы с сельской бедностью и развития местного самоуправления [Устойчивое развитие..., 2009, с. 7–8]. В программных правительственных документах идеальной видится такая модель устойчивого развития сельских территорий России, при которой «обеспечивается рост, диверсификация и повышение эффективности сельской экономики; воспроизводство и повышение качества человеческих ресурсов, полная и продуктивная занятость трудоспособного населения; повышение уровня и качества жизни в сельских районах; рациональное использование и воспроизводство их природно-ресурсного потенциала» [Устойчивое развитие..., 2009, с. 15–16].

В 2013 г. было опубликовано первое в России учебное пособие «Устойчивое развитие сельских территорий», подготовленное международным коллективом авторов как результат работы консорциума немецких, французских, польских, словацких и российских научно-исследовательских и образовательных организаций при поддержке Европейского союза [Устойчивое развитие..., 2013]. Представленные в нем 12 образовательных модулей задают стандарт для обучения представителей государственных органов власти на национальном, региональном и местном уровнях. В этом пособии описаны возможные подходы к разработке региональных и муниципальных программ устойчивого развития и вовлечения населения в этот процесс, рассматриваются проблемы экологизации сельского хозяйства, развития сельского и экологического туризма, экологической маркировки и маркетинга региональной продукции сельских территорий, управления биологическими ресурсами, вопросы продовольственной безопасности и контроля качества продукции. В предисловии к изданию международный координатор проекта – немецкий профессор М. Дитрих (университет Хоенхайм) особо подчеркнул неприемлемость рыночной оценки компонентов устойчивого развития: «устойчивость требует чёткого видения будущего, которое экономически тяжело выразить в текущей стоимости, если эта стоимость определяется исключительно на основе рыночного подхода. Рынки являются абсолютно непригодными для оценки общественных

благ (биологические виды, чистый воздух, чистая вода) и перевода их будущей стоимости в текущие цены» [Устойчивое развитие..., 2013, с. 7–8].

В данной работе мы сделаем акцент на другой стороне «устойчивого развития», связанной с сохранением целостности сельских сообществ в условиях быстрых трансформаций и внешних «шоковых» воздействий. Целостность сельского сообщества подразумевает наличие устойчивых внутренних связей экономического и социального характера. Миграция субъектов между укладами способствует сохранению системы социальных связей, повышает экономическую устойчивость локальной хозяйственной системы и позволяет ей гибко реагировать на вызовы внешней среды.

Доминирование одного уклада может спровоцировать разрушение системы сложившихся социальных взаимодействий, увеличивает риски экономических потрясений в случае резкого изменения внешних факторов и приводит к атрофии компенсаторных механизмов самоорганизации. Устойчивое развитие сельских территорий в используемой нами трактовке предполагает проведение специальной государственной политики, направленной на поддержку разумного баланса между разными укладами и недопущения «примитивизации» социальной и хозяйственной жизни в результате преобладания самого «сильного» в экономическом плане уклада.

Субъекты хозяйствования, как правило, одновременно являются и членами сельских сообществ. Исключения из этого могут составлять внешние (городские) инвесторы (собственники) или управляющие, которые в меньшей степени идентифицируют себя с локальным социумом. Тем не менее любые экономические субъекты преследуют свои бизнес-интересы, которые могут входить в противоречие с социально-экономическими интересами сельского большинства. Это может касаться сферы занятости, использования земли и других природных ресурсов, тарифно-ценовой политики и т.д.

Связь между корпоративными (патерналистскими и предпринимательскими) и семейными (потребительскими и предпринимательскими) укладами прежде всего осуществляется через занятость работников и те ресурсные потоки, которые курсируют

между предприятиями и семейными хозяйствами — от одного уклада к другому. При этом сельское сообщество также получает определённый эффект от этих взаимодействий. С одной стороны, эти субъекты хозяйствования могут выступать спонсорами социальных проектов и инвесторами реконструкции поселенческой инфраструктуры. С другой стороны, жизнеспособность и настрой сельского сообщества во многом будут зависеть от того, к каким соглашениям приходят между собой субъекты хозяйствования по поводу получения доступа к ключевым ресурсам и технологий их использования. Вопросы природопользования и экологии непосредственно влияют на развитие территории и затрагивают интересы и тех жителей, которые могут быть не связаны с «корпоративными укладами» напрямую.

Ранее нами было показано, каким образом сложившаяся в сельской России в 1990-е годы многоукладность обеспечила выживаемость сельского населения в самых неблагоприятных экономических условиях. При этом нельзя сказать, что агенты (представители) выделяемых нами хозяйственных укладов в рамках одной локальной хозяйственной системы мирно сосуществовали друг с другом и сохраняли нейтралитет. Зачастую они вели между собой жёсткую борьбу за ресурсы — прежде всего, за землю и работников. Кроме того, используемое нами понимание хозяйственного уклада предполагает возможность одновременного отнесения одного и того же субъекта к разным укладам. Такого рода «мультиукладные» субъекты могут выступать в роли своеобразных проводников, обеспечивающих взаимодействие укладов. Например, работник коллективного предприятия, использующий его ресурсы для ведения семейного хозяйства, образует устойчивый канал связи между «корпоративно-патерналистским» и «семейно-потребительским» укладами.

«Конфигурация» многоукладности и правила взаимодействия субъектов хозяйствования имеют специфический характер. Как правило, они складываются под влиянием не только внешних объективных (природно-климатических, экономических, общеполитических) факторов и обстоятельств, но и в существенной степени зависят от «качества» сельских сообществ. Речь идёт о степени сплочённости или разобщённости жителей села, об умении и желании разных социальных групп договариваться друг с дру-

гом, их способности объединяться ради общей цели, а также о приоритетах проводимой в рамках региона/района/ муниципалитета социальной и экономической политики.

По нашему мнению, сельская многоукладность, подразумевающая многообразие видов и форм экономической и социальной деятельности, способна не только смягчать кризисы, но и придавать дополнительные импульсы социально-экономическому развитию территорий с помощью перекрещивания разных мотивов и интересов, условий и традиций хозяйствования. Она может способствовать появлению дополнительных эффектов за счёт своеобразной синергии разнообразных практик. Но для этого нужны «правильные» комбинации, сочетания, композиции разных укладов, которые бы позволяли их носителям не просто уживаться, но и договариваться друг с другом, принимать на себя не всегда привычные функции и обязательства, а иногда «поступаться принципами» в ущерб собственным интересам. Именно характер взаимодействия представителей разных укладов, на наш взгляд, определяет траекторию развития сельского поселения и сельского социума, создаёт экономические и социальные предпосылки для его выживаемости, а также модернизации или, напротив, разрушения производства и социальной жизни.

К ресурсам, за которые соперничают и по поводу которых взаимодействуют представители разных укладов, относятся: рабочая сила, производственная инфраструктура, природные ресурсы (земля сельскохозяйственного и иного назначения, лесные угодья, водоёмы и пр.), а также бюджетные инвестиции и субсидии, выделяемые государством на цели аграрного и территориального развития.

Инструментами конкуренции работодателей за квалифицированных и исполнительных работников выступают системы стимулирования и уровень оплаты труда, техническая оснащённость и привлекательность условий работы (в том числе правила закрепления за работником машин и оборудования), режимы труда и отдыха, услуги, предоставляемые для ведения личных подсобных хозяйств, способы решения жилищной проблемы и формы оплаты коммунальных услуг, особенности «социального пакета» (в том числе формы поддержки работника и его семьи в трудных жизненных ситуациях).

Высокие риски работников при увольнении из сельскохозяйственного предприятия ради открытия собственного дела или перехода на постоянную работу в фермерские хозяйства или же трудоустройства за пределами села были связаны с тем, что они утрачивали не только рабочее место и соответствующий заработок, но и весь комплекс связей с предприятием. Эти связи во многом были определяющими для условия жизни семей таких работников. О том, насколько разнообразной может быть система льгот для работников и дольщиков сельскохозяйственной артели (бывшего колхоза), свидетельствуют выдержки из интервью с её главным экономистом: *«По отношению к тем, кто живёт у нас и здесь работает, действует несколько вариантов. Им уголь практически даром привозят. Машина льготного угля для них стоит 100 рублей, притом что её рыночная цена составляет сейчас, как минимум, около 2000 рублей. Водоснабжение у нас почти бесплатное – по 3 рубля в месяц, пенсионерам-дольщикам – совсем бесплатно. Мясо даём по 5 кг по 70 рублей. Хлеб они в колхозном магазине по 2,5 рубля за булку покупают. Услуги, какие оказываем, – всё по льготной цене. Корма доставляем бесплатно, огород пашем бесплатно»* (Кемеровская область, обследование 2008 г.).

Первоначальная монополия коллективных хозяйств старого образца на существующую в селе производственную инфраструктуру (технические средства, склады, мастерские, объекты первичной переработки, подъездные пути и пр.) заставляла представителей других укладов – прежде всего, предпринимательских, в лице глав фермерских хозяйств – искать каналы доступа к пользованию этой инфраструктурой. На этапе становления фермерских хозяйств отсутствие собственной ремонтной базы, оборудования для сушки и подготовки зерна, складских помещений, ёмкостей для хранения топлива вынуждало их глав налаживать кооперационные связи с работающим предприятием в легальных и нелегальных формах, например, с помощью прямых договорённостей с работниками. Эффекты от подобного сотрудничества были выше там, где предприятие переходило на рыночные принципы оказания соответствующих услуг представителям других укладов и обеспечивало прозрачность процедур обслуживания и доступность тарифов.

Со своей стороны представители фермерского корпуса оказывали бывшим колхозам и совхозам услуги по уборке урожая и вывозу грузов в тот момент, когда их собственный цикл уборочных работ подходил к концу, а в коллективных хозяйствах ощущался дефицит мощностей или работников. К концу 1990-х годов, когда экономическая ситуация на многих сельхозпредприятиях стала угрожающей, а фермеры были встревожены перспективой банкротства этих предприятий-конкурентов, отчуждение инфраструктурных (инженерных) объектов, принадлежащих коллективным предприятиям, представляло угрозу для функционирования многих фермерских хозяйств. В связи с этим в некоторых сёлах фермерское сообщество было готово выкупить по остаточным ценам мастерские, склады и прочие сооружения в целях их дальнейшего совместного использования [Фадеева, 2005, с. 97].

Следует отметить, что партнёрство между коллективными и фермерскими хозяйствами складывалось далеко не везде. Зачастую уход работников и, тем более, специалистов в фермерское движение воспринималось руководством сельхозпредприятий очень болезненно. Возникшие на месте бывшего товарищества враждебные или нарочито нейтральные отношения мешали формированию выгодных для обеих сторон моделей деловых взаимодействий и препятствовали рациональному использованию техники и ремонтной базы. Подобное своего рода «классовое» неприятие, как правило, возникало вследствие неоднозначной практики раздела коллективного имущества при выделении фермерских хозяйств из состава бывших колхозов и совхозов. С точки зрения руководства коллективных предприятий, появление большого количества новых мелких хозяйств не только не принесло ожидаемых экономических выгод, но и нанесло непоправимый ущерб крупным хозяйствам. Со временем многие выделившиеся фермерские хозяйства разорились и прекратили свою деятельность, так и не распорядившись по-хозяйски полученными бесплатно ресурсами. Из интервью с главой муниципального образования, бывшим главным специалистом совхоза: *«Наши совхоз «пал» за счёт фермеров. У нас сразу вышло 120 фермеров, и они порвали хозяйство напроочь. В то время была такая команда – если фермер выходит из хозяйства, то трактор, на котором он в совхозе работал, ему обязаны были отдать. Главы района спори-*

ли с этим, ездили, но команда была сверху, решение было принято. В результате хозяйство полностью «разорвали», всю технику забрали, вплоть до последнего гвоздя. Семена забрали, коров забрали, 3 дойных гурта забрали – пятилетних коров, самых молочных. Всё это порезали, всё поугробили. Я и у прокурора был по этому поводу. Чего тут только не было у нас, война здесь хорошая была. Сегодня остались работать из 120 только 12 фермеров. У нас ещё конезавод был – орловские, владимировские скакуны здесь были. Из конезавода выделилась фирма «Орловец». Её хозяева забрали этих коней, по району их «раскидали» – и фирма «приказала долго жить»» (Новосибирская область, обследование 2011 г.).

В наиболее открытой форме конкуренция между представителями разных укладов развернулась в земельной сфере. Как уже отмечалось ранее, одним из результатов земельной реформы стало то, что преимущественное право реализовывать свои интересы получил не формальный землевладелец («виртуальный дольщик»), а арендатор земли. Однако в тех сельских поселениях, где производством занимались разные хозяйствующие субъекты, борьба за дольщика приобрела вполне зримый характер. Инструментами подобной борьбы стали конкурирующие предложения по поводу ставок арендной платы и дополнительных услуг, оказываемых собственникам земельных долей, а также правила, используемые для определения конкретной дислокации и качества земельных участков, выделяемых под взятые в аренду доли. Для решения этих и других вопросов противоборствующие стороны должны были договариваться о «правилах игры» и находить компромиссы в земельных спорах, обеспечивая тем самым гарантии землепользователю на длительный срок.

Соперничество за землю можно было наблюдать не только в тех регионах, где почвы известны своим плодородием, но и там, где существуют альтернативы использования земли и её недр. Ярким примером в этом отношении могут служить сельскохозяйственные угодья Кузбасса, на территории которых находятся пригодные для добычи месторождения угля. Полевое исследование, проведённое в одном из сельских районов Кемеровской области, позволило нам зафиксировать то, как в реальной жизни формировался локальный рынок земельной аренды, а в конкурентной борьбе за землю сталкивались интересы разных субъектов хозяйствования,

соседствующих на одной территории. Показателен в этом отношении пример экономического противостояния в конкретном селе, где вместе с одним из самых сильных сельхозпредприятий Кузбасса, сохранившим патерналистские черты колхоза, нашли своё место десять фермерских хозяйств, выделившиеся из колхоза более 15 лет назад и добившиеся заметных экономических результатов.

В 2008 г. в действующем сельхозпредприятии дольщикам в качестве оплаты за сданную в аренду землю выдавались 1 т зерна или заменяющие его зерноотходы, а также назначались дополнительные льготы при оплате коммунальных и транспортных услуг, приобретении продуктов питания и кормов. Годовые арендные выплаты тем дольщикам, которые покинули село, но оставили бывшему колхозу свою землю в аренде, ограничивались выплатой рыночной стоимости 1 т зерна (от 3,5 до 5,5 тыс. руб. в зависимости от сезона). Экспансия предприятия на земли соседних хозяйств, оказавшихся в сложных экономических условиях, привела к тому, что обрабатываемые им поля отодвинулись за десятки километров от центральной усадьбы, а в число дольщиков попали жители «чужих» для предприятия сёл и деревень. За 2000-е годы бывший колхоз сумел не только сохранить прежние объёмы производства, но и значительно расширил земельный клин благодаря массовому банкротству своих соседей. Обрабатываемые им площади возросли до 13400 га земли, из которых более двух третей (9100 га) составили «долевые» земли. Общее число дольщиков насчитывало порядка 1000 человек. Это заставило руководство предприятия изменить механизм заключения арендных договоров. Если арендные договора, заключенные во время первой волны земельной приватизации, объединяющие дольщиков в единый список и обеспечивающие им расширенный вариант льгот, долгое время автоматически продлевались, то в тех селах, куда «колхоз» приходил позже, договора, как правило, стали подписываться и перезаключаться с каждым землевладельцем ежегодно. Эти договора при этом сопровождалась существенно меньшим набором сопутствующих обременений для арендатора. Предприятие закрепило за собой право предлагать разные ставки арендной платы своим дольщикам, дифференцируя их по месту проживания и времени передачи земли в аренду. Таким образом, рынок аренды земли разделился на два сегмента – внутренний и внешний.

Использование крупным сельхозпредприятием разного рода «немонетизированных» льгот поставило местных фермеров в заведомо тяжёлое положение, так как в борьбе за землю они должны были обещать дольщикам аналогичные или даже более высокие нормы выдачи зерна (от 1 т и выше за долю) и обеспечивать сопоставимый с «колхозным» пакет социальных/бытовых услуг. В подобных конкурентных условиях система земельных отношений, связывающая мелкого землевладельца с арендатором, способствовала сближению интересов сельских жителей (и в их лице – семейно-потребительского уклада в целом) с сельхозпроизводителями (представляющими два разных корпоративных укладов – патерналистский и предпринимательский), а также принуждала сельский бизнес к социально ответственному поведению. Последнее было вызвано тем, что в сельских сообществах, где межличностные связи весьма значимы и не менее важны, чем экономический расчёт, решение о выборе/смене арендатора могло иметь далеко идущие последствия. Селянина, забравшего свою землю из бывшего колхоза и передавшего её в аренду фермеру, председатель мог посчитать «предателем» и не согласится принять обратно, не ущемляя в правах. Из интервью с главным экономистом «колхоза»: *«У нас уходили с землёй к фермерам, но 10 человек вернулось назад, посчитали, что в колхозе лучше. Другие, может, и хотели бы вернуться, но уже гордость не даёт или председатель не берёт. А кто-то ушёл – и ему у фермеров нравится».*

Чтобы избежать подобного риска, дольщику нужна была уверенность в том, что фермер, который заинтересован в аренде его земли, не подведёт – и выполнит все обещания. Таким образом, порядочность и честность сельского предпринимателя и другие его человеческие качества стали своего рода залогом перспектив и успешности развития его частного хозяйства. Чтобы набрать нужное количество земельных долей, фермеру приходилось брать на себя несвойственную ему роль опекуна и обеспечивать своих арендодателей целым комплексом услуг. А именно, организовывать подвозку угля и стройматериалов, вспашку огорода, вывоз навоза, а также не оставлять в беде тех своих «подопечных», которые нуждались в срочной помощи. Из интервью с фермером, в чьём хозяйстве обрабатывалось более 4000 га земли, в основном арендуемой: *«Настороженное отношение ко мне продолжалось*

пять-семь лет. Сейчас уже такого отношения ко мне нет. У меня 250 дольщиков. Я их «кормлю» (каждому дольщику плачу 3 тонны зерна за земельный пай и 3 тонны сена), огороды пашу, уголь вожу, приходится ещё и навоз вывозить, и пиломатериал возить. И как они после этого будут к фермеру относиться?! Ведь им со всеми проблемами (кто заболел, кому нужно кого-то похоронить) – куда идти? Туда, куда землю отдали!»

В этой связи институт аренды земли стал источником закрепления ресурсных обменов между фермерскими хозяйствами и мелкими семейными подворьями. На «земельной» основе стали формироваться новые модели кооперации разных производителей, благодаря которым сельские семьи, даже утратив связь с крупным сельхозпредприятием, продолжали выращивать скот и вести своё хозяйство.

Фермеры подчёркивали, что их задача – удержать арендодателя у себя, создать ему такие условия, чтобы *«он не бегал от одного фермера к другому»*. Это заставляло их быть внимательными к каждому дольщику и по возможности идти ему навстречу. Из интервью с фермером (площадь обработки – 3000 га): *«У меня один дольщик живёт в городе, а земля его здесь. За аренду я ему плачу деньгами. Мы с ним договариваемся по цене на зерно и сено. Допустим, по договору, я с ним должен рассчитаться за 2 тонны зерна до Нового года. Если на рынке в это время тонна зерна стоила 4 тысячи рублей, то я ему выплачиваю за аренду его доли 8 тысяч рублей. И ещё плачу за 5 центнеров сена, допустим, по 200 рублей за центнер. Я эти суммы складываю и деньгами отдаю. Другие дольщики могут забирать у меня своё зерно, а потом его продавать»*. Другой опрошенный нами фермер вместо зерна был готов обеспечить своего арендодателя бесплатным углём. Как и руководство сельскохозяйственной артели (бывшего колхоза), фермеры стремились дифференцировать арендную плату в зависимости от срока эксплуатации земли. Если кто-то из них начинал свою работу на новом участке, выделенном под недавно переданные ему доли, то, как правило, он настаивал на более низкой арендной плате.

Казалось бы, что при такой конкуренции за землю должно было активизироваться движение земельных долей между разными землепользователями – и, в конечном счёте, самые успешные про-

изводители смогли бы получить контроль над основными ресурсами. Однако в реальной жизни, как показало наше обследование на Кузбассе, это происходит далеко не всегда. Перераспределение земли, по нашему мнению, тормозится из-за ряда причин.

Во-первых, «моральная заповедь» сельского бизнеса, объединяющего людей из одной деревни, запрещает вести бескомпромиссную борьбу среди «своих», даже находящихся в постоянном соперничестве друг с другом. Победа остаётся за традиционными нормами общежития и внутренней солидарности, что на практике выражается в заключении своеобразных «джентльменских соглашений о ненападении», обязывающих соперников не переманивать к себе ни дольщиков, ни работников. Из интервью с фермером: *«Мы договорились между собой, чтобы друг другу не ставить палки в колеса, чтобы землю не перехватывать или людей не переманивать. Ведь мы живем в одном селе, в том числе и с колхозом»*. О том же говорит и главный экономист бывшего колхоза: *«Хотя у нас конкуренция за землю очень большая, но мы с фермерами заключили джентльменское соглашение – и достигнутых договорённостей стараемся придерживаться»*. Благодаря этим моральным принципам в рамках одной территории возникают ниши для работы небольших, средних и крупных хозяйств.

Во-вторых, введение неформального запрета на переманивание дольщиков от одного арендатора к другому и мораторий на повышение арендных ставок в целом страхуют сельскохозяйственный бизнес от рисков разорения. Если бы дольщики каждый год передавали землю тем, кто обещал им более привлекательные условия, неминуемо возникла бы угроза стабильности развития многих хозяйств. Убытки понесли бы и те, кто лишился земли, и те, кто поддался бы шантажу арендодателя и включился в бесконечную гонку за землёй. Судя по воспоминаниям фермеров, в момент становления их хозяйств именно так и возникал ажиотажный спрос: *«Поначалу дольщики бегали от одного фермера к другому – к тому, кто больше платит. Приходилось тоже поднимать оплату, чтобы они остались. Смотрели, правда, какая земля – где она находится, даёт она прибыль или нет. Если земля прибыль не даёт, то дольщика не старались удерживать»*.

Потребность в негласном сговоре землепользователей, который действовал не только между фермерами и крупными сель-

хозпредприятиями, но и внутри фермерского сообщества, возникла неслучайно. Неформальные договорённости, замедляющие движение земли, стали ответной реакцией на отсутствие действенных формальных механизмов защиты интересов арендаторов. Согласно введенной юридической норме, долговременные арендные договора подписывались и регистрировались в государственных органах только в отношении земельных участков. Договор об аренде земельных долей должен был перезаключаться ежегодно – и арендодатель в любой момент мог отказаться от его продления. О том, насколько неожиданно это может произойти, свидетельствует следующее фермерское интервью: *«Землю нужно обрабатывать, вкладывать в неё средства. В этом году один мой дольщик звонит мне перед посевной и говорит, что забирает у меня землю. Я ничего не смог ему предъявить. Мы договор с ним делали 5 лет назад через земельный комитет. Но сейчас вышел закон, по которому этот договор стал недействительным. Мне сейчас с этим дольщиком нужно оформлять договор только на год, потому что это не участок, а земельная доля. Поэтому земля сейчас вообще стала неопределённая».*

Но земля – это ценный невозобновляемый ресурс, которому вредит частая смена пользователей. Поэтому введение адекватного принципа регистрации долгосрочных сделок только с юридически оформленной недвижимостью подхлестнуло процесс физического выделения земельных долей и формирования на их основе земельных участков, инициатором которого выступили не собственники долей, а их арендаторы. Именно руководство сельхозпредприятий и главы крупных фермерских хозяйств взяли на себя организацию и издержки проведения землеустроительных и регистрационных действий. Тем самым они ускорили процесс легализации земельных отношений и постепенного превращения земли в капитал, что чрезвычайно важно для инновационного развития отрасли в целом. Аналогичное ускорение регистрационного процесса земельных прав мы наблюдали в 2011 г. в одном из районов Новосибирской области. Оно было вызвано приходом крупного агрохолдинга в одно из разорившихся хозяйств района. В качестве защитной меры против возможных притязаний мощной компании на другие земли руководители местных сельхозпредприятий поспешили привести в порядок земельные дела своих дольщиков

и заключить с ними долговременные арендные отношения. Как убедительно показал в своих исследованиях Эрнандо де Сото [Сото, 2004], ресурсы могут стать капиталом и на законных основаниях приносить доходы только тогда, когда они получают легальный статус – государство своей властью юридически закрепляет и защищает права частной собственности. В полной мере это относится и к земельным ресурсам. Только при наличии государственной регистрации земля сможет выступать объектом договора в бизнес-сделках, становиться залогом для получения кредита, получать рыночную оценку.

Приобретение навыков толерантности началось в фермерской среде с момента выделения и определения границ отведённых для них земельных участков. Вызванное земельной реформой перераспределение земли произошло настолько стремительно, что не позволило создать условия для научно обоснованного размещения производства во вновь образованных фермерских хозяйствах или реорганизованных сельхозпредприятиях. Фермеры были вынуждены брать в обработку ту землю, которую им давали, серьёзно не задумываясь о территориальной разбросанности выделённых им участков и возрастающих в связи с этим затратах на транспортировку техники и грузов, а также об удалённости пастбищных и сенокосных угодий от животноводческих комплексов. По мере того, как активно развивающиеся сельхозпроизводители увеличивали свои площади, постепенно занимая земли разорившихся конкурентов, проблема компактности и расположения участков стала выходить на первый план. Из интервью с фермером: *«Земли у меня в разных местах, очень разбросаны друг от друга. Расстояние от поля до поля составляет 20–30 километров. Так как в селе конкуренция за землю большая – много фермеров и колхоз работает успешно, – то нам для развития приходится брать земли даже в соседнем районе».*

Изначально практика выделения земли фермерам носила явно дискриминационный характер. Земли для выделяющихся фермерских хозяйств (как в собственность, так и в аренду) отрезались от колхозных/совхозных угодий – и именно руководству бывших колхозов или совхозов принадлежал решающий голос относительно того, какие участки отдать «частникам»: поближе или подальше от села, на одном поле или на отдельных фрагмен-

тах разных полей. Единых правил выделения земли не было, поэтому всё зависело от позиции «колхозного» начальства. Из воспоминаний фермера: *«Раньше, когда мы брали в аренду долю, то под неё весной вместе с агрономом и председателем колхоза начинали искать, где нам отрежут землю. По закону предполагалось, что нам должны были выделять земли среднего качества – не самые лучшие, но и не самые худшие, и чтобы одним массивом. Но так как колхоз был и остаётся сильным, то он старался нам земли где-то похуже дать, там, где себе не надо. Поэтому нас подальше раскидывали и по разным местам».*

Однако со временем руководство сельскохозяйственных предприятий стало осознавать, что даже в рамках «земельного передела» нужно уметь правильно оценивать свои издержки и выгоды в создании новых режимов землепользования и поддержания севооборота. Поэтому разработка более прозрачных и демократичных процедур наделения землёй представителями другого уклада стала компромиссным выходом из затяжного конфликта. Продолжение интервью фермера: *«Когда колхоз нас раскидал по разным полям, то выяснилось, что и у него севообороты нарушились. Если на большом поле колхоз нам отрезал 20 гектар, то и нам неудобно, но и им неудобно стало. Сейчас для выделения долей в колхозе отведено одно большое поле на 200 или 300 гектаров. Все знают – вот это поле. Если я беру дольщики, то знаю, что их земли будут на этом поле. Если они мне нужны – я их буду брать. Если мне это очень неудобно или земля там не нравится, то я могу дольщикам отказать».* Как правило, земельные споры между хозяйствующими субъектами не получали заметного общественного резонанса. Стороны предпочитали мирно договариваться между собой, и до суда никто из наших респондентов дело не доводил. В ряде случаев в борьбе за землю локальное фермерское сообщество объединялось и совместно выступало со своими требованиями к руководству коллективных хозяйств. Оказалось, что так проще защищать свои интересы.

В момент обследования, проведенного в 2008 г., земельные конфликты между представителями разных укладов заметно ослабели. Реальные схватки, о которых вспоминают фермеры, шли вплоть до 1997–1998 гг., когда фермерские хозяйства ещё были технически маломощными и чувствительными к конфигу-

рации земельных наделов. После того как ведущие фермерские хозяйства серьёзно перевооружились технически, проблемы нерационального размещения земли для них отошли на второй план: *«У меня был один тракторишко, я мог какой-то участок обрабатывать в одном месте. А если ко мне еще 2–3 пая подошло – и землю мне выделяют не рядом, а совсем в другом месте, то мне было очень тяжело регулярно всё это перетаскивать, технику перегонять. Сейчас у меня также земля раскидана во все стороны, но есть хорошая мощная техника. Так что не сложно переехать с одного поля на другое. Поэтому к размещению участков у меня претензий нет. Также и у других стало».*

В достигнутом «статус-кво» земельные переделы практически прекратились – усилилось стремление успешных производителей поскорее завершить государственное оформление земельных прав и арендных отношений. Они прекрасно осознавали, что правовой вакуум в этих вопросах в скором времени завершится приходом на сельские просторы более деятельных и жёстких хозяйствующих субъектов – представителей крупного бизнеса, которые найдут способы завладеть землей и установят собственные правила игры. Из интервью с фермером: *«Я оформление земли всех дольщиков взял на себя, потому что половине из них вообще нереально будет это сделать. Они и не будут оформлять. Но как-то землю в порядок приводить надо! Мы решили, что все затраты возьмём на себя, хотя получить кадастровый номер только на один участок стоит 4,5 тыс. рублей. Мне придётся за всех заплатить больше миллиона рублей. Мне хотя бы кадастровые номера получить, чтобы я мог с людьми договора заключить, все границы в порядок привести. Вроде и не оформлять землю нельзя, что-то надо же с ней делать. Пока земля болтается».*

Для большинства российских регионов было бы преждевременно говорить о сложившемся рынке земли и установлении справедливых цен на землю. В немалой степени это обусловлено отсутствием полной инвентаризации сельскохозяйственных земель и данных кадастрового учёта, а также сохранением значительных площадей «невостребованных долей», т.е. земли без выявленных владельцев. Осуществлять поиск тех, кто числился в первых списках «дольщиков», но затем не предъявил свои права

на землю, выслать им уведомления о необходимости юридически оформить полагающуюся им землю, в судебном порядке лишить этих прав тех, кто умер, не передав доли по наследству, или же тех, кто не выразил желание вступить в права собственности, обязаны администрации муниципальных образований, у которых для этого нет достаточных ресурсов и специально подготовленных кадров. Другой фактор, замедляющий формирование полноценного земельного рынка, – низкий платёжеспособный спрос на землю среди действующих сельхозпроизводителей.

Но не всегда только финансовые ограничения удерживают землепользователей от скупки земли. Например, в двух сельских районах Новосибирской области, расположенных в 200 км от областного центра, земельная доля (около 10 га) в 2010–2011 гг. стоила в пределах 10–15 тыс. руб. Опрошенные нами главы двух сильных фермерских хозяйств из этих районов единодушно заявили, что не готовы по этическим соображениям выкупать у своих дольщиков землю за эту цену, эквивалентную двухгодовой стоимости арендной платы (2 т зерна в год). По их мнению, это означало бы прямой обман рядового крестьянина. И дело не только в мизерности подобной цены, но и в том, что с утратой земельной доли сельская семья лишится возможности держать своё хозяйство, крестьянствовать на своей земле. Из интервью с фермером: *«Я считаю, что выкупать землю у владельцев долей – это преступление. Мы доведём страну до того, что появятся барин, землевладельцы. На продажу земли ко мне записались человек 10–15. Это в основном пожилые люди, желающие просто избавиться от земли. Есть люди, которые не держат скотину. Я для них так решаю вопрос – за аренду земли плачу деньгами. Пока мне это нетяжело. Я считаю, что жить в деревне, иметь бесплатное зерно – и не откормить поросёнка, это бесхозяйственно»* (Новосибирская область, 2009 г.). Не стремились фермеры и загонять «в кабалу» своих дольщиков, заключая арендные договора на срок больше чем 10 лет. На меньший срок аренда фермерскому хозяйству не выгодна, так как земля требует вложений, которые окупятся повышенным урожаем далеко не сразу.

Подобные рассуждения о нормах справедливости идут в разрез с логикой поведения крупных компаний, разворачивающих свой бизнес в чужой для них сельской местности. Так, менедже-

ры крупного животноводческого комплекса, построенного с участием иностранного капитала, настаивали на заключении соглашений об аренде земли на 49 лет, но при этом не были расположены давать земельным дольщикам развернутые обещания по поводу объемов и способов выплаты арендной платы, в том числе её изменения с учётом столь отдалённой перспективы. Из интервью с главой муниципального образования: *«На собрании дольщиков люди начали задавать руководителям комплекса вопросы: «На какой срок вы берёте в аренду нашу землю, почему? Будете ли вы, раз вы сами хвалитесь, что предприятие хорошее, идёт активно стройка, в дальнейшем увеличивать арендную плату за землю?» Эти вопросы воспринимались арендаторами очень болезненно. Присутствующий исполнительный директор воспринял их даже агрессивно. Я ему говорю: «Что Вы так реагируете?! Людям же интересно узнать всё про это, ведь они отдают землю вам на 49 лет. Т.е. они вам её в буквальном смысле дарят! Их обернут точно так же, как это было с ваучерами. Но Вы тогда расскажите им хотя бы о том, что именно в течение того времени, пока человек живой, он будет от вас получать»»* (Новосибирская область, 2009 г.).

В тех регионах, где спрос на землю особенно высок (плодородный юг, столичные агломерации), крупный капитал в борьбе за землю, как правило, не церемонится и безжалостно лишает крестьян прав собственности на землю или на её аренду. Для установления контроля над пахотными угодьями используются самые разные, в том числе противозаконные методы – по сути, рейдерский захват, шантаж, судебное аннулирование договоров аренды земли, махинации в регистрационной палате, мошеннический перевод земельных долей в уставный капитал сельхозпредприятий с их последующим банкротством и др. [Якутенко, 2012; Буртин, 2012; Никулин, 2012; Шагайда, 2012].

Качество возделывания земли, разнообразие и интенсивность технологий, применяемых разными субъектами хозяйственной деятельности, можно рассматривать как ещё один фактор «межукладной» конфликтности. Речь идёт о качестве обработки и запущенности полей, чреватой угрозой распространения сорняков, вредоносных насекомых и неконтролируемых возгораний на других участках; методах химического воздействия на посевы, кото-

рые могут оказать негативное влияние на произрастающие по соседству многолетние кормовые травы и медоносные культуры и принести урон владельцам скота и пчеловодам¹; способах утилизации отходов животноводческих производств и восстановления нарушенного плодородия почв. Возрастание экологической нагрузки современных агротехнологий – ещё один повод для поиска компромиссных решений среди представителей разных укладов с разными мотивами хозяйствования, которые включают и стремление к повышению продуктивности (урожайности) за счёт интенсификации производства, и нацеленность на выращивание экологически чистой продукции, когда применение химических препаратов даже на соседних полях нежелательно.

Неформальные договоренности между разными субъектами хозяйственной деятельности, а также с сельским сообществом способны компенсировать существующие законодательные и правоприменительные пробелы не только в вопросах землепользования, но и в других сферах, касающихся локального рынка труда, процессов самоуправления и территориального развития. Чтобы достичь согласования экономических и социальных интересов разных групп, действующих на сельских территориях, важно создавать специальные механизмы, «принуждающие» к сотрудничеству самых разных производителей – и тех, кто работает в селе давно, и тех, кто начал осваивать местные ресурсы относительно недавно и имеет долгосрочные планы развития на данной территории. Успешность претворения этих планов в жизнь во многом будет зависеть от того, сумеют ли разные хозяйствующие субъекты расположить к себе местное население и убедить его в том, что судьба конкретного сельского поселения и его обитателей им безразлична, и совместно разработать локальный кодекс взаимодействий, устраивающий все заинтересованные стороны.

По мере углубления процесса хозяйственного освоения природных ресурсов (аренды и приватизации водоёмов и лесных

¹ Из интервью с пчеловодом: *«Медоносная база для моих пчел негодная. Вчера проезжал мимо полей агрохолдинга "Русагро" и увидел, как они поливают хлеба какой-то химией. Поехал в Управление сельского хозяйства, спрашиваю: «Девчата, чем "Русагро" сейчас работает по хлебу? Какими ядохимикатами? Им косить надо, а они льют химию!» Моя пчела полетела на траву. Хлебнула химии и потравила сплошь»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

угодий) и культурного ландшафта сельской местности (в том числе в рамках развития рекреационно-туристических услуг) конфликтность в отношениях различных сельских групп может только нарастать. В связи с этим потребность в их договороспособности (умении договариваться) будет увеличиваться. В этих условиях местным и региональным властям важно обеспечить реализацию существующих и разработку новых защитных механизмов интересов сельского населения, препятствующих его масштабному отчуждению от привычной природной среды и сложившихся практик рекреационного природопользования.

4.2. Потенциал и реальные практики самоорганизации сельских сообществ

В качестве важного ресурса самоорганизации можно рассматривать накопленный внутри сельских сообществ социальный капитал и сложившиеся условия для его воспроизводства в будущем. Под «социальным капиталом» разные авторы понимают внутригрупповое *доверие*, набор разделяемых в рамках сообществ и организаций *норм и ценностных установок*, способствующих кооперации, взаимовыгодному сотрудничеству и снижению безжалостной конкурентной борьбы, а также *переплетение социальных связей*, используемых, в том числе, при производстве товаров и услуг [Fukuyama, 1999; Роуз, 2002, с. 23–28; Радаев, 2003, с. 5–16; Соболева, 2006, с. 16–29].

В наибольшей степени ресурс самоорганизации сельских сообществ был востребован в момент ликвидации в поселениях базовых сельхозпредприятий и возникновения массовой безработицы. Наши исследования в сёлах, оставшихся без крупного работодателя, показали, что далеко не везде сельские жители смогли справиться с локальным экономическим коллапсом. Можно выделить два типовых сценария развития данной ситуации.

В первом случае распад хозяйства провоцировал рост взаимного недоверия и разобщенности среди односельчан, выразившийся в их стремлении, не думая о ближайшей перспективе, опередить других в «утилизации» оставшейся от хозяйства техники, сдаче цветного металла вплоть до проводов местных ЛЭП, разбо-

ре бесхозных помещений. Люди постепенно уединялись в своих личных хозяйствах, иногда намеренно отстраняясь от прежде популярного общения с соседями. В таких сёлах рост материального неблагополучия становился поводом для отказа от моральной заповеди «не укради». Из интервью с сельским безработным: *«У нас сейчас воруют много – ничего оставить нельзя. В ограде мы ничего не оставляем, и гаражи закрываем, и баню уже закрываем, ну, всё закрываем. Бельё даже и то боимся на ночь оставлять. Раньше такого не было: уходили на весь день, дверь открытая была, никто не зайдёт»* (Новосибирская область, обследование 2006 г.). И другое сходное описание жизни людей в «брошенном» селе, где коллективное хозяйство прекратило свою деятельность более 10 лет назад: *«И грызёмся, и мирно живём. Сейчас большие каждый себе пытается оторвать. Расслоения большого среди людей нет. Зависть возникает тогда, если кто-то держит больше хозяйство, чем у других. Доверия большого среди людей нет. Можешь дома ночь или день не побыть, придёшь, а у тебя там уже всё вытащат. У меня вот топор упёрли – это сделали соседи, просто через забор перелезли. Вот у одной бабушки в летней кухне стояла бутылка масла подсолнечного – её упёрли. Фляги, всё тянут. Здесь царит атмосфера брошенности. Про нас уже лет десять никто не вспоминает»* (Новосибирская область, обследование 2005 г.).

Там, где мелкие кражи становились привычным явлением, люди со временем переставали доверять друг другу и старались всё прятать под замок, им было трудно объединиться для решения общих проблем (поддержание правопорядка, ремонт водопровода, организация сбытового кооператива). В результате в атомизирующемся социальном пространстве росло не только ощущение изоляционизма и заброшенности, но и усиливались иждивенческие настроения. Люди отказывались полагаться на собственные силы и перекладывали ответственность за свою судьбу на местные власти – именно наделённые полномочиями органы должны были, по их мнению, навести порядок, возродить производство или же дать советы о том, как жить дальше.

Для второго сценария было характерно то, что общие проблемы, связанные с потерей работы и изменением привычного уклада жизни, объединяли людей и способствовали усилению

взаимной поддержки. Однако по-настоящему сплотить людей помогало только общее дело, поиск новых экономических ниш и способов существования. Чтобы процесс самоорганизации начался, как правило, требовалось появление инициативного лидера, который, сумев перебороть апатию и неуверенность односельчан, предложил бы план дальнейших действий. При этом огромное значение имел сам факт того, что люди не опускали руки и пытались что-то делать. Они могли направить все силы на развитие семейного подворья или на сбор грибов и ягод «в промышленных масштабах», заготовку кедровых орехов и дров на продажу. Они могли попытаться привлечь в свои сёла туристов из крупных городов, жаждущих окунуться в мир «сельской экзотики» и природы, не тронутой цивилизацией.

Роль местного лидера в таких случаях была, как правило, весьма существенна. Он выполнял функции «третейского судьи», разбирая бытовые споры односельчан, находил способы нейтрализации нарушителей общественного спокойствия, организовывал культурную жизнь села, выступал посредником (просителем) в отношениях между всем сообществом и официальными властями. Он зачастую поддерживал контакты с внешним миром и становился непререкаемым моральным авторитетом внутри села. Оказываемое односельчанами доверие к такому лидеру становилось дополнительным ресурсом не только для выживания села, но и для нахождения новых и порой весьма нетрадиционных источников развития.

Рассмотрим интересные примеры поддержания социального порядка в безработных селах [Фадеева, 2008]. В одном из сёл самого отдалённого района Новосибирской области ещё в начале 1990-х годов в результате неудачной попытки разделения местного колхоза на множество фермерских хозяйств люди потеряли работу. Однако это не стало началом разрушения села – большая часть населения не поменяла место жительства и через 15 лет после развала колхоза. К числу важнейших причин такого благоприятного исхода можно отнести создание автономной и управляемой снизу системы сельской инфраструктуры под руководством главы администрации местного муниципального образования. Бывший главный инженер распавшегося предприятия, возглавивший сельскую администрацию, сумел перевести на баланс

своего ведомства часть колхозной техники, чтобы иметь технические средства для поддержания жизнедеятельности оставшегося без организованной работы населения, разрешить проблемы транспортной доступности села и создать конкуренцию на рынке частных услуг. Он сам так объяснял свои действия: *«Я всегда стремился к тому, чтобы ни от кого не зависеть. У нашего муниципального образования есть своя техника: два автобуса, микроавтобус, уазик, грузовой автомобиль, гусеничный трактор, колесный трактор, пожарный автомобиль, а также плуг, грейдер, бульдозеры. Я организую доставку людей из другого малого села сюда к автобусу, который идёт в райцентр, составляю на неделю график использования всей техники. Все жители наших двух сёл могут нанять муниципальный трактор, чтобы распахать свои огороды. Стоимость этих услуг невелика и составляет всего 20 рублей за сотку. В райцентре за аналогичную работу владельцы частной техники берут по 50–80 рублей. Фрезерование земли у нас стоит 40 рублей/сотка, в райцентре доходит до 100 рублей. Я намеренно своими расценками формирую альтернативу частникам, чтобы они не задирали цены на свои услуги»*. Этот же глава сельской администрации сумел привлечь городских заготовителей и обеспечить организованную закупку кедрового ореха у населения по достойным ценам.

В другом безработном селе, где за пореформенный период население сократилось до 80 человек, обязанности неформального мэра добровольно взял на себя заведующий местным клубом. Он подошёл к этому со свойственными ему выдумкой и изобретательностью. Стремясь поддержать культурную жизнь села, «мэр» регулярно приглашал на сельские праздники новосибирских артистов, используя для этих целей поддержку областных депутатов. Активно боролся с местным пьянством с помощью специальных репортажей по внутрисельскому радио, разоблачавших злостных нарушителей правопорядка. Он поддерживал постоянные контакты с районной службой занятости и помогал особо нуждающимся односельчанам обрести статус безработных и получить пособие.

В селе пригородного района, где также распалось сельхозпредприятие, центром самоорганизации стала местная школа. Её директор и по совместительству староста села в момент нашего

приезда был озабочен тем, как приобрести на школу трактор и микроавтобус, чтобы использовать эту технику во благо жителей всего села: что-то привезти, расчистить, вспахать, убрать, отвезти стариков и детей в райцентр, в город. Здесь, как и во многих других сёлах, для улучшения питания школьников и удешевления школьных обедов учителя и ученики выращивали и перерабатывали своими силами овощи, родители снабжали школьную столовую мясом, местный фермер бесплатно поставлял хлеб из своей хлебопекарни.

Приведённые примеры наглядно подтверждают высказывания Портеса и Муни [Portes, Mooney, 2003] о том, что на пути разрушения устоявшегося общественного порядка в результате наступления капиталистических принципов эффективности и морали «каждый сам за себя» могут встать солидарность и накопленный социальный капитал сообществ. Тем самым опора на ресурсы, доступные посредством социальных сетей, вопреки сельскому «индивидуализму», способна смягчить разрушительный характер экономических преобразований.

Однако нельзя напрямую увязывать усиление солидарности и коллективистского начала только с критическими моментами в жизни сельских сообществ. Мы не раз сталкивались с тем, что в сёлах, не затронутых процессами деградации, трансляция норм здорового соперничества стимулировала благоустройство территории, способствовала наведению порядка и чистоты. На селе, в силу особой «открытости» частной жизни, реальная картина материального благополучия семьи доступна для окружающих. Символы семейного достатка, помимо качества жилища, состава хозяйства, наличия автомобиля и предметов длительного пользования, проявляются в красиво построенном заборе, искусно спроектированном цветнике и по всем правилам разбитом газоне, которые, несмотря на ограждение, не скрыты от взора прохожих. Культурное обустройство придомовой территории не всегда рождает зависть и злость, скорее наоборот, работает как стимулирующий фактор, сигнал к действию для других хозяев: *«Вот по улице идёшь и видишь, что у Надежды Михайловны уже георгины зацвели, а у меня ещё нет ничего. Вот она рано садила, видно, не ленивая... Все стараются как-то получше сделать – что-то и покрасить, и обиходить как-то»*. Эта открытость в выражении

своего статуса заставляет соседей либо подражать доступным образцам потребления, либо выступить в роли «законодателя» новых практик ландшафтного дизайна. Культ чистоты и порядка под влиянием непрерывного социального контроля приживается не только в частных усадьбах, но и на деревенских улицах, а также в местах общего пользования в многоквартирных домах, которыми застраивались некоторые сёла в советскую эпоху. Из интервью с сельским жителем: *«Раньше всяко было в подъезде: и чисто, и грязно. И ругалась, чтоб порядок был, чтоб было всегда хорошо... Любим чистоту – этого у нас не отнимешь. Все за неё боремся. Всё время белим сами, красим сами, всё делаем сами. Собираемся, складываемся, и никто никогда не возражает»* (Новосибирская область, обследование 2007 г.).

Подобное коллективное стремление к облагораживанию пространства, которое может быть инициировано и местными властями (в том числе с помощью регулярных конкурсов на лучшую усадьбу или же взимания штрафов за неубранный мусор и заросшие сорняками огороды), можно считать важным признаком жизнеспособности сельского социума. Из интервью с сельским мэром, который привлёк в село предпринимателя специально для открытия в селе пилорамы и развития строительных услуг населению: *«Да, люди шевелятся, шевелятся. Приходят ко мне, просят им помочь. Но тогда и я начинаю требовать: наведи порядок у себя во дворе, на приусадебном участке – отремонтируй забор, подправь дом. Они сначала обижаются, а потом говорят: «Ну, извините, я уберу». Я сам люблю порядок и чистоту»* (Новосибирская область, обследование 2009 г.). Дефицит сельского бюджета, отсутствие рабочих мест далеко не всегда препятствуют тяге сельчан к красивому оформлению мест отдыха и возможности заниматься спортом. Чтобы люди не чувствовали себя обездоленными и с этой точки зрения, за дело также берётся глава поселения. Из интервью с другим новосибирским главой села, на территории которого долгое время не было «градообразующего» предприятия: *«Мы сколько раз говорили с районом: «Вот вы там сделали у себя фонтан в райцентре, пустили воду, посадили там лебедей, а нам тоже хочется. Это болезненно у нас воспринимается – там есть, а у нас нету... В прошлом году мы в селе сделали качели, заасфальтировали площадку для детей. Тренажёрный*

зал мы сделали: туда вложили чуть ли не 100000 рублей 2 года назад. Коньки есть зимние, ролики есть».

Принятый в 2003 г. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» провозгласил выборность глав муниципальных образований и заложил основы модели формирования «автономных» бюджетов административных органов на низовом уровне. Однако и сейчас, по прошествии десяти лет, результаты реформирования системы самоуправления в экспертной среде вызывают неоднозначные оценки [Зазулина, Самсонов, 2013, с. 282–339]. Хотя необходимость увеличения самостоятельности и окупаемости инициатив местных органов власти для развития локальных территорий никем не оспаривается, несоответствие возложенных на глав муниципальных образований полномочий и доступных для местных бюджетов источников налоговых поступлений практически перечёркивает реализуемость сценария устойчивого развития сельских поселений. Рост дотационности сельских бюджетов происходит повсеместно.

В обследованных нами регионах (Новосибирская и Кемеровская области, Алтайский и Забайкальский края) доля собственных доходов в местных сельских бюджетах, как правило, не превышает 15–20%. Исключением из общего правила являются регионы, на территории которых находятся предприятия, добывающие полезные ископаемые¹. Подобная ситуация означает отсутствие у местных властей возможности самостоятельно принимать решения по модернизации системы жизнеобеспечения, привлечению инвестиций для создания новых рабочих мест, оказанию поддержки местным бизнес-инициативам. Низкая доля собственных средств в сельских бюджетах связана не только с узким перечнем действующих предприятий и источников налоговых поступлений,

¹ Собственные источники доходов муниципалитетов составляют налог на доходы физических лиц, налоги на землю и имущество, по которым установлены крайне низкие ставки и к тому же действует целый ряд льгот. Отсутствие регистрации прав на земельную собственность, кадастровой оценки земель и генерального плана поселения также освобождают владельцев земли от налогов. В 2009 г. доля собственных налоговых и неналоговых доходов муниципальных районов в Новосибирской области составила лишь 14,4% доходной части их бюджетов (при среднероссийском показателе 25%) [Уварова, 2011, с. 241]. Подробнее об этих проблемах см. также [Никулин, 2009а].

остающихся на территории, но и с тем, что не все земли и имущество хозяйствующих субъектов и населения юридически оформлены.

Сложившиеся институциональные ловушки в рамках существующей модели самоуправления заведомо обрекают глав местных администраций на роль заложников административной системы. Любое неисполнение в срок предписанных полномочий может стать поводом применения к ним санкций и даже судебного разбирательства без выяснения объективных причин данного «проступка». Универсальное объяснение подобных «неурядиц» – недостаточная финансовая обеспеченность задач, за решение которых отвечают руководители местной власти. В результате многие главы поселений в беседах с нами с горечью называли себя «рецидивистами», описывая свой богатый опыт взаимоотношений с правоохранительной системой. Неудивительно, что там, где дела с наполняемостью местных бюджетов обстоят особенно плохо, найти желающих работать главой администрации становится всё сложнее. Из интервью с главой администрации муниципального образования, на территории которого проживает более 700 человек: *«В нашем бюджете собственных доходов всего 230 тысяч рублей, а остальное – дотации. В этом месяце пришло только 60% дотаций – и все они пойдут на выплату «отпускных» работникам администрации. Сначала годовой бюджет планировался на уровне 2,5 млн рублей, потом более 300 тыс. руб. с нас сняли. Это деньги, которые должны были пойти на содержание жилья и дорог. Вот как хочешь, так и живи – плати зарплату, налоги, коммунальные услуги и попробуй как-то развивать село. Вот развивайтесь, как хотите, или умирайте... Нам всё время говорят: «Вы на дотации, вы на дотации!» Ну, оставляйте тогда здесь больше доходов. У нас же не только сельские советы на дотации, у нас же и район дотационный. У нас и область дотационная. Мы все дотационные»* (Новосибирская область, обследование 2009 г.).

Особую роль органы местного самоуправления играют сегодня в формировании цивилизованной системы земельных отношений. В сибирских регионах земля сельскохозяйственного назначения продолжает в основном находиться в коллективно-долевой собственности. Парадоксом наших дней можно назвать

отсутствие в сельских районах единого органа, отслеживающего движение земли, что составляет большую проблему для осуществления контроля над этим стратегическим ресурсом. Раньше на местах работали земельные комитеты, которые входили в систему районных управлений сельского хозяйства. В начале аграрных реформ процессы земельного передела и движения земли проходили в «плановом порядке». Однако когда на смену земельному комитету пришли государственные регистрационные структуры и частные фирмы, оказывающие услуги по межеванию земли, всеохватывающий реальный учёт земельных отношений был утрачен. В связи с тем что не все права на земельные доли до сих пор зарегистрированы, провести «инвентаризацию» дольщиков и землепользователей (по оформленным арендным договорам или же неформальным случаям землепользования) можно только на уровне сельских поселений. Но даже на этом уровне может генерироваться неточная (искажённая) информация о количестве сданных в аренду земельных долей и реальном движении земли, а также о заброшенных и реально обрабатываемых площадях.

Тем не менее именно главы поселений больше других заинтересованы в наведении порядка в системе учёта земельной собственности, так как это напрямую связано с объёмом поступлений в местный бюджет. Видимо, следуя этой логике, государство возложило на сельские муниципалитеты ответственность за легализацию «невозтребованных земель» (доля которых в сибирских регионах достигает 25% и более) в судебном порядке, не обеспечив их при этом дополнительными финансовыми ресурсами или же соответствующими специалистами. Процесс перехода невозтребованных (в том числе так называемых «выморочных») земель в распоряжение муниципальных органов (сельских советов) идёт крайне сложно и во многом зависит от инициативности и профессиональных компетенций глав сельских администраций, а также от имеющегося спроса на аренду или покупку «восстановленных» в юридическом статусе земель со стороны действующих хозяйствующих субъектов.

Пока же основную долю поступлений в сельские бюджеты формируют различные дотации и трансферты по линии межбюджетных отношений. Реализуемые государством правила поддержки сельских территорий не нацелены на стимулирование их эко-

номического развития. Их предназначение состоит в «выравнивании бюджетной обеспеченности». Выделение муниципальным образованиям финансовых дотаций происходит на основе исключительно социальных показателей и нацелено на решение сиюминутных текущих проблем. Это серьёзно ослабляет мотивацию местных властей к увеличению налоговой базы, созданию условий для наращивания производства и диверсификации экономической деятельности на вверенной им территории, так как и сильный, и слабый глава поселения всегда будут примерно в равных бюджетных условиях.

Вместе с тем зависимость объёма дотирования местных бюджетов от количества жителей нередко используется главами пригородных поселений в качестве стратегии развития своего рода «спальных районов» в сельской местности. Пользуясь большим спросом на жильё в пригородной зоне, местное руководство активно и целенаправленно ведёт работу по отводу земли под новое строительство, включается в региональные программы по развитию сельской инфраструктуры с тем, чтобы через рост населения извлечь своего рода «рендную составляющую» в виде дотационных вливаний в местный бюджет.

Изъяны формальных институтов сельского самоуправления отчасти нивелируются инициативой на местах и возникновением особых неформальных правил. Стеснённость в финансовых средствах не мешает стремлению ряда глав администраций муниципальных образований к созданию независимой и управляемой снизу системы жизнеобеспечения. Части сельских администраций в наследство от разорившихся местных предприятий достались хоть и подержанные, но восстановленные и вполне работающие трактора, грузовые машины, автобусы и прочие технические средства. Благодаря этой базе сельская администрация способна оказывать услуги населению по вспашке огородов, перевозке грузов и доставке пассажиров по доступным ценам, снижать расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг, противодействовать монополии районных служб и эгоизму частных предпринимателей.

Расширение зоны автономности в некоторых сёлах стало также возможно за счёт разделения труда и внутрисельской специализации, обеспечивающих замкнутый цикл производства

сельхозпродукции на семейных подворьях. Семейные хозяйства в подобных ситуациях становились оплотом жизни для потерявших работу селян. После распада коллективных сельхозпредприятий масштабное производство мяса и молока в хозяйствах населения осталось там, где за счёт приватизации колхозного имущества сформировался внутренний рынок кормов и услуг механизации по обработке земельных наделов, а также были организованы сбытовые или кредитный кооперативы. Только взаимный учёт интересов разных сторон – владельцев ЛПХ, обладателей сельскохозяйственной техники, заготовителей и перекупщиков – обеспечивал устойчивость подобной кооперации и обеспечивал выживаемость жителей «безработных» сёл.

Серьёзным недостатком внедряемой сверху модели сельского самоуправления стала, на наш взгляд, дезинтеграция системы управления основными структурами жизнеобеспечения села (жилищно-коммунальное хозяйство, школы, клуб и т.п.), которая ещё недавно была сосредоточена в едином центре – сельском совете. Отказ от консолидации средств на территории поселений породил новую проблему. Из-за недофинансирования и межведомственных барьеров каждое по отдельности учреждение перестало справляться со своими основными задачами, которые ещё недавно разрешались с помощью общего бюджета и точной расстановки приоритетов. Из интервью с главой МО (муниципального образования): *«Всегда ЖКХ занимались мы, т.е. сельский совет. У меня была котельная, вода – всё было наше. Три года назад нас заставили организовать МУП (муниципальное унитарное предприятие). Таким образом власть сбросила с себя ответственность за имеющиеся там неполадки. Мы организовали. Но у нас по деревням МУПы – это не организации, а «курам на смех». Я не отхожу от них ни на шаг. Они ничего не могут сделать, потому что у них нет денег, а сколько мы отапливаем объектов! Если только мы сведём концы с концами «по полям» и то хорошо! Всё – никакого развития вообще нет. Помогать мы им не можем, у нас даже такой строчки в бюджете нет. Мы даже права такого не имеем, хотя это всё наше, муниципальное»* (Новосибирская область, обследование 2009 г.).

Отчасти компенсировать институциональные недостатки «казённой» модели муниципального самоуправления помогают

неформальные договорённости между руководителями разных сельских институций, внутренние трансферты для своевременного завершения ремонтных работ (в школе или детском саду), привлечение местных спонсоров для решения социальных проблем (например, для организации бесплатного школьного питания): *«Здесь всё держится на порядочности людей, чисто на человеческих отношениях».*

В последнее время мы всё чаще сталкиваемся в сёлах с практикой объединения под одной крышей школы и групп детского сада. С одной стороны, подобная рациональность экономит средства на содержание «излишне свободных» с точки зрения наполняемости учениками сельских школ, а с другой стороны, высвобождаемые здания детсадов отдаются под нужды вновь создаваемых «Домов ветеранов», где под присмотром сельской общины доживают свой век одинокие старики, или же используются как дополнительный фонд ведомственного жилья.

В центре разных неформальных компенсаторных механизмов, как правило, всегда лежит деятельность главы сельского поселения, его личный контроль над различными сторонами жизни села, связанными с проектами благоустройства поселения и поддержки социальных институций. Дружественно-рабочие отношения между сельским главой и руководителем местного сельхозпредприятия могут стать весомым ресурсом для эффективного расходования бюджетных средств. Мы не раз сталкивались с ситуацией, когда предприятие заключало с администрацией села хозяйственный договор на заведомо невыгодных условиях и бралось по низким расценкам оказывать услуги по поддержанию социальной инфраструктуры. Нередко таким образом оформлялось погашение или же реструктуризация задолженности предприятия перед местным бюджетом, что было выгодно обеим сторонам.

Важно отметить, что во многом на характер и интенсивность отношений между местными властями и предпринимателями, от которых в немалой степени стало зависеть благоустройство территории, влияли личностные характеристики представителей этих двух групп: их расположенность друг к другу, история знакомства, личные симпатии или антипатии. Во многом от личных отношений этих людей, от их умения конструктивно мыслить и договариваться друг с другом зависели социальный климат в селе

и вероятность налаживания реального и эффективного партнёрства в противовес неконструктивной конфронтации, подрывающей единство и солидарность внутри сельского сообщества.

Сегодня главы администраций в муниципальных образованиях вынуждены брать на себя выполнение многочисленных хозяйственных, дипломатических (посреднических) и воспитательных функций. В рамках наших обследований мы нередко сталкивались с тем, как сельские сообщества пытаются заниматься воспитанием нерадивых родителей, оставляющих детей без надлежащего присмотра, по мере возможности ведут борьбу с пьянством. Сигналы о неблагополучных семьях приходят в первую очередь из школы; учителя совместно с представителями сельской администрации создают комиссии, члены которых разбираются в ситуации, приходят в такие семьи и проверяют условия проживания детей. Другой мерой воздействия является вызов провинившихся на заседания комиссии – «на ковёр» – для общественного порицания. Помимо своих прямых обязанностей по поддержанию порядка и обустройству территории, глава сельской администрации в той или иной степени вмешивается во все вопросы местной жизни. Зачастую он заменяет собой участкового милиционера, взаимодействует по самым разным вопросам с вышестоящими властями, привлекает в село потенциальных работодателей и отстаивает интересы своих жителей в трудовых спорах. Перечень зон ответственности главы администрации МО содержится в следующей цитате: *«Мне часто приходится быть и участковым, и воспитателем... Вот срочно нужен врач, а «Скорая помощь» куда-то ушла в больницу. Приходится помогать – всё бросаешь и едешь, везёшь больного. Я тут и царь, и бог, и работник – сам и подметаю, и убираю!»* (Новосибирская область, обследование 2009 г.).

Повлиять на местного работодателя или внешнего инвестора глава может проверенным административным способом: поставить или не поставить свою подпись на тот или иной разрешительный документ: *«Без сельского совета они всё равно шагу не сделают, потому что это наша земля! Советская власть и есть советская власть: её всё равно, хочешь – не хочешь, а уважать приходится. Любой документ подписывается главой поселения. Вот даже межевание земли никто не будет подписывать, если там не будет стоять подписи главы поселения».* Именно эти

полномочия лежат в основе коррупционных действий представителей местных властей, вместе с тем они же могут стать действенным рычагом воздействия на сельских предпринимателей или же городских бизнесменов, пытающихся реализовать свои проекты в сельской местности. Посредством активных взаимодействий главы поселения с предпринимательским корпусом рождается реальная модель «социальной ответственности бизнеса», при помощи которой организуется адресная поддержка наиболее нуждающихся жителей села. Из интервью с главой администрации МО: *«Несмотря на то что наш бюджет очень маленький и своих доходов почти не осталось, я стараюсь выкручиваться – всякими правдами и неправдами. Раньше на свои деньги мы могли бабушке печь или крышу отремонтировать... А сейчас для этого привлекаем предпринимателей, которые уже крепко стоят на ногах. Приглашаем, разговариваем: «Ну, помогите нескольким людям, я знаю, что у вас дела идут нормально. Вы же работаете на нашей территории! Ну, понесёте какие-то убытки, но человек потом придёт и спасибо скажет».* Для главы поселения это самое важное!»

В качестве приоритета своей деятельности ответственный сельский глава обычно видит необходимость обеспечить работой как можно больше трудоспособных жителей села, чтобы они смогли сами зарабатывать себе на жизнь и избавились бы от иждивенческих привычек обращаться с просьбами и жалобами по любому поводу к местным властям. Именно поэтому он готов искать любые способы для расширения местного рынка труда: содействовать размещению промышленных производств, поощрять развитие сельского туризма и пр. Подобно тому, как крестьянская община выступала посредником между крестьянином, помещиком и властями (торговалась об условиях аренды земли, выполняла функции профсоюза и стачкома) [Громыко, 1991; Зырянов, 1991, с. 114–124], сегодня низовые органы местного самоуправления вмешиваются в трудовые конфликты и направляют жалобы в прокуратуру по фактам несвоевременной выплаты зарплат работникам сельхозпредприятий, проводят мониторинг состояния земельных отношений и отстаивают интересы земельных дольщиков перед арендаторами.

Сельские сообщества весьма чувствительны к тому, кто и с какими планами приходит в село. На сегодняшний день немало жителей российских сёл ощутили на себе последствия «капита-

листического» освоения сельских территорий. Новый крупный бизнес нацелен на максимизацию доходов и повышение эффективности используемых ресурсов. Внедрение новейших агротехнологий приводит к серьёзным сокращениям работников, а при избытке местных безработных работа на новых предприятиях порой достаётся горожанам или жителям райцентра благодаря вахтовым (маятниковым) способам привлечения работников. Увеличение «резервной армии труда» на местах дополняется отчуждением сельских жителей от прав на землю и других природных ресурсов, возрастает техногенная нагрузка на экосистемы, порождаются негативные экологические и социальные последствия. В этих условиях селяне могут лишиться не только постоянной работы, но и возможности самостоятельного выживания. Из интервью с заместителем начальника районного управления сельского хозяйства: *«К нам в район пришел инвестор – московский агрохолдинг, специализирующийся на свёкловичном производстве, – и практически остановил местное производство. Он обосновался в удалённом, окраинном селе, где люди ради выживания занимаются практически только личным подсобным хозяйством. Работать там негде. И холдингу местные жители тоже не нужны. Идеальный вариант для любого инвестора – это отсутствие людей. Инвесторы были бы рады, если все люди враз повымирили бы, и они спокойно пришли бы на их земли. Отсюда такое пренебрежительное, наплевательское отношение представителей холдинга к местным проблемам и местным обстоятельствам»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

В качестве альтернативы подобному сценарию в сильных сообществах ставку пытаются делать на предпринимателей из числа своих жителей, в том числе на тех, кто когда-то покинул село, но готов вложить свой капитал в возрождение местной экономики. Чтобы создать условия для развития такого бизнеса, неравнодушные главы администраций МО пытаются по своим каналам добиться включения подобных проектов в региональные или федеральные программы поддержки бизнеса и даже выходят в качестве поручителей в банковские и другие финансовые структуры с просьбой о предоставлении кредитов. Из интервью сельского мэра: *«Инвесторы, в моём понимании, – это захватчики: пришли, увидели, победили, утащили – и ушли! Спросить не с кого. Вот*

если человек здесь вырос, бегал по этой земле, ему будет небезразлично то, что здесь происходит!» (Новосибирская область, обследование 2009 г.).

Благодаря популяризации философии «социально ответственного бизнеса» [Зарубина, 2006, с. 298–305; Чепуренко, 2007, с. 290–318], общественное мнение всё чаще стало предъявлять к отечественному предпринимательству повышенные требования, желая видеть в нём источник не только индивидуального обогащения, но и роста общественного благосостояния. В силу своей локализации сельский бизнес, в отличие от городского, гораздо чаще на практике реализует эту философию, так как он более чувствителен к настроению местных сообществ и зависим от политики руководства сельских администраций.

В интервью с главами муниципальных образований непрестанно звучала тема серьёзной поддержки сельских территорий со стороны фермеров в самых разных формах: расчистка дорог, вывоз мусора, подвозка угля пенсионерам, доставка школьников на соревнования, материальная помощь школе или детскому саду, реконструкция внутрипоселкового освещения, содержание противопожарного оборудования и т.д. Афишировать свой альтруизм фермеры не спешат, хотя их вклад в социальное развитие может быть весьма существенным и касаться самых различных социально-культурных сфер, начиная от пожертвований местной церкви и заканчивая организацией знаковых внутрисельских мероприятий. Из интервью с главой крупного фермерского хозяйства: *«Церкви даём 50–60 тысяч рублей каждый год: что-то привезти, раскрасить, что-то сделать. Садик, школу постоянно ремонтируем, в прошлом году там покрасить надо было. Спортивную форму покупаем, одеваем спортсменов. Покупаем подарки на День Победы, на День пожилого человека. Бюджет нашего села составляет всего 1 миллион рублей в год, а проблем много»* (Кемеровская область, обследование 2008 г.). Как правило, предприниматель мотивирует подобную благотворительность фактами из собственной биографии и укоренённым чувством причастности к жизни села, заботой о будущем членов своей семьи и поселения в целом. Из интервью с сельскими предпринимателями: *«Я же живу здесь, у меня дети здесь учились, будет внук учиться, ну как я на это могу смотреть? Я бы и больше делал, если бы*

были возможности»; «Я вырос в деревне, почему ей чем-то не помочь? В принципе, это не сильно накладно. Иначе зарастёт деревня мусором, кому это приятно?» (Кемеровская область, обследование 2008 г.).

Как показали наши исследования, в последнее время именно сельские предприниматели становятся реальными инициаторами развития спорта и физкультуры на местном уровне. Они организуют и проводят спортивные соревнования (лыжные гонки, игровые виды спорта), закупают форму и призы, привлекают к участию жителей села и сами не остаются в стороне от спортивных баталий. При непосредственном участии бизнес-структур в некоторых сёлах возрождаются традиционные «Проводы зимы» и другие массовые празднования и гуляния.

Тема сельской благотворительности, которую можно трактовать и как своего рода «налог на богатство», весьма многогранна. На наш взгляд, через активное участие в проведении неформальной корректирующей социальной политики фермеры и другие предприниматели, добившиеся экономических успехов, пытаются конструировать свой новый образ. Они избегают своей идентификации в образе «кулаков-мироедов» и делают многое для того, чтобы модернизировать облик села, а также преодолеть инертность и упадок сил его жителей, «расшевелить» местное гражданское общество.

В сохранении сплочённости духа и усилении идентичности жителей села сегодня немалую роль играют культурные и спортивные мероприятия и инициативы, которые получили «второе дыхание» буквально в последние 5–7 лет. В 2011 г. в ходе интервью с главой администрации МО, где в базовом (одном из трёх) селе проживает около 900 человек, речь зашла о регулярных конных скачках на местном ипподроме. Для участия в соревнованиях сюда съезжаются команды не только из сёл данного сельского района, но и из других районов области. Кроме того, энтузиасты-любители создали мужскую команду по хоккею, выстроили по месту жительства две хоккейные коробки, закупили форму и активно участвуют в региональных турнирах. Увлечённость занятиями конным спортом и хоккеем также передается детям: *«Конные соревнования по старинке у нас в селе проводятся ежегодно. Это считается как деревенский праздник. Здесь у нас конезавод*

был. В московском ипподроме висит табличка о рекорде нашего коня, который не побит и сегодня. Были здесь тяжеловозы, но в основном были орловские рысаки. И таких орловских рысаков сейчас по району у людей-частников много имеется... «Больных» (т.е. увлечённых) конями много в деревне. У нас много также «больных» хоккеем, за год в селе две коробки построили. Одну построили – и тут же решили строить другую, захотели сделать её больше по размеру и красивее. Играют в хоккей и мужики уже в возрасте до 50 лет. Все выходные этим занимаются, всю зиму. Дети у нас тоже хоккеем занимаются. Есть три команды – младшая, средняя и старшая. Команды детей младшего возраста даже нет в райцентре». Глава МО не преминул подчеркнуть, что культурно-спортивные инициативы не обходятся без материального участия сельских меценатов, в число которых вошли владелец столярной мастерской и пилорамы, а также глава частной строительной артели: «Кто 500 рублей даст, кто тысячу, кто сколько, чтобы праздник сделать, – пожалуйста» (Новосибирская область, обследование 2011 г.).

О жизнеспособности поселения можно судить по работе секций и кружков сельских Домов культуры, которые удивляют даже искушённых горожан изобретательностью театральных постановок, приуроченных к памятным датам села и общим праздникам, бережным отношением к народному творчеству, массовым привлечением детей к участию в самодеятельности. Серьёзную функцию выполняют сельские библиотеки, работники которых, помимо активной пропаганды любви к книге среди взрослых и детей, занимаются также составлением тематических альбомов о современной жизни села. Историческую память транслируют учителя, хранители местных (часто самодеятельных) музеев, вместе со школьниками коллекционирующие и восстанавливающие старинную утварь, а также ведущие летопись основных вех в истории поселения и его выдающихся жителей [Никулин, 2011а, с. 357–360].

Сельской спецификой можно назвать то, что большинство этих инициатив осуществляется на безвозмездной основе и опираются на подвижничество энергичных и преданных селу людей. Особый смысл приобретает доступность участия в этих коллективных проектах представителей разных социальных слоёв – и прежде всего детей из малообеспеченных семей. В ряду подобных примеров

можно назвать также бескорыстные усилия сельских учителей по подготовке выпускников школ к поступлению на бюджетные места в высших и средних профессиональных учебных заведениях.

В последние несколько лет в ряде депрессивных сельских районов России (в Архангельской области и в нечернозёмных регионах) набирает оборот движение сельских территориальных органов самоуправления (ТОС). Возникают ТОСы в тех поселениях, где в силу суровых природно-климатических или же неблагоприятных рыночных условий распались крупные сельхозпредприятия, их не заместили фермерские хозяйства, остались не реализованными возможности развития несельскохозяйственных производств или же сферы услуг. Оказавшиеся в такой ситуации жители «брошенных сёл» с помощью механизмов самообложения и трудовых отработок стараются сберечь, отремонтировать оставшуюся инфраструктуру или же создать новые элементы благоустройства и памятные места (отсыпать дорогу, возвести небольшой мост, создать памятник павшим в боях уроженцам села и ветеранам тыла и др.). Эти поступки свидетельствуют о том, что сельчане отчаялись ждать, когда государство повернётся к их нуждам лицом. Они разуверились в возможностях местных органов власти. В качестве действенной альтернативы они предпочитают стратегию «малых дел» – и под жёстким общественным контролем, чтобы избежать бюрократизации и коррупции, обходятся сбором небольших денежных сумм и/или же организацией общего субботника. Преимущественно ТОС возникает там, откуда ушёл налогоплательщик, где люди живут за счёт доходов от ЛПХ, неформального предпринимательства или отходничества (вахты). При этом они не собираются навсегда покинуть обжитые места, их связывают с ними память рода, любовь к сохранившейся в первозданности природе, приверженность сельскому образу жизни. Самообложение и инициатива снизу – это замещение государственной системы налогообложения, когда государство утрачивает на «неблагополучной» территории свою фискальную функцию, уступив её механизмам реальной самоорганизации.

Успех «самоорганизации снизу», как показало наше исследование в одном из сельских районов республики Башкортостан в 2014 г., в немалой степени зависит от правильно подобранной фигуры сельского старосты или руководителя ТОС, пользующе-

гося уважением сельской общины. Поддержка или же даже совместная деятельность ТОСов и местных официальных органов власти (администраций муниципальных образований) позволяет мобилизовать для решения насущной проблемы разные финансовые каналы, параллельно задействовать социальные связи и административный ресурс, общими усилиями координировать план действий, экономить ресурсы и контролировать расходы.

Так, в одном из «безработных» сёл Башкирии харизматичный владелец местной пилорамы и по совместительству глава ТОС, имеющий репутацию инициативного, щедрого и добродетельного человека, сумел организовать своих односельчан, чтобы сообща очистить и углубить внутриселковые пруды, навести порядок в молельных рощах (в селе в основном проживают марийцы-язычники). Он сам спроектировал памятник погибшим воинам, который по его проекту возвели местные умельцы. При ресурсной поддержке районной власти и спонсорских вливаний главы ТОС местная молодёжь и более зрелые неравнодушные жители за короткий срок сами построили сельский клуб, которого здесь не было даже в советское время. Для создания службы пожарной охраны посёлка на базе старенького ГАЗ-66 была восстановлена пожарная машина, для содержания которой были привлечены взносы населения. Для стимулирования трудового участия жителей во всех этих начинаниях на окраине села по инициативе главы ТОС было выделено специальное «общинное» поле, которое предприниматель-староста сам засеивал кормовыми культурами (использовал свою технику, посевной материал, ГСМ), а затем полученный урожай распределял между участвовавшими в совместных акциях односельчанами в соответствии с количеством обработанных ими «трудодней» в общественных акциях.

В Пермском крае механизм самообложения населения дополняется принципом бюджетного софинансирования. Если жители села готовы совместно что-то сделать для улучшения инфраструктуры села, то они выносят обсуждение этого вопроса на сходе, где договариваются о размере подушевых взносов. Затем собирается необходимый денежный фонд, а администрация села параллельно оформляет необходимые документы для участия в региональных программах софинансирования. Таким образом, у жителей села появляется шанс получить из бюджета края средства, в пять раз превышающие

собираемую ими сумму. Конечно, бюджетные деньги для этих целей ограничены, но сама возможность участия в конкурсе на получение этих средств заставляет глав сельсоветов шевелиться и «будить» инициативу масс. Другой способ привлечения финансирования – участие в конкурсах на получение грантовой поддержки социальных проектов из государственных и частных фондов.

Перечисленные практики самоорганизации сельской жизни являются результатом, на наш взгляд, спонтанной реакции локальных сообществ на драматические изменения социально-экономического порядка. Они вынуждены опираться на крайне скудные материальные ресурсы, но при этом находят источник своего сопротивления системе в сохранившихся моральных ценностях и коллективистских традициях. Однако приведённые примеры солидарного поведения далеко не повсеместны. Можно встретить немало сёл и посёлков, где в результате экономической трансформации произошёл безвозвратный распад социальной ткани села, усилилось взаимное недоверие и безразличие людей к крайним проявлениям «человеческой» деградации – утрате трудовой мотивации, массовой алкогольной и наркотической зависимости, разрушению традиционного патерналистского отношения к детям и старикам.

На этом фоне вынужденные социальные инновации – это сигнал того, что институты государственного обеспечения отступают из села под лозунгом «оптимизации» сети социального обслуживания и административных структур. Как следствие, растёт число случаев закрытия малокомплектных школ и фельдшерско-акушерских пунктов, происходит укрупнение муниципальных образований, межрайонные объединения налоговых органов и представительств Пенсионного фонда РФ. Противопоставить этому сельские сообщества могут распространившиеся в последние годы практики опекуновства и усыновления детей ради сохранения сельской школы, навыки самолечения и неформальных заказов на покупку лекарств, а также наказов к тем, кто может регулярно выезжать в райцентр или в другой район, готов посетить государственные учреждения по делам других лиц.

Применение «универсальных» методов решения проблем, примерами которых изобилует отечественная история (коллективизация и деколлективизация, борьба с ЛПХ и искусственная фермеризация, ликвидация «неперспективных деревень» и т.п.),

должно быть ограничено. Государственная политика на селе не может носить единообразный для всех территорий и субъектов характер, а одной из основных ее задач должна стать поддержка отмеченных нами механизмов социальной самоорганизации посредством дифференцированных мер в отношении разных типов сельских территорий с учётом фактически сложившихся уникальных соотношений между разными хозяйственными укладами.

4.3. Практические аспекты формирования социально-экономической политики в отношении сельских территорий

Одним из главных принципов устойчивого развития является переход от невоспроизводимых факторов роста к воспроизводимым. Применительно к сельскому хозяйству этот подход приобретает дополнительный смысл, связанный с сезонной цикличностью производительности в отрасли и ограниченными возможностями формирования запасов продовольствия. При сложившемся относительно постоянном спросе общая стоимость продукции аграрного сектора в неурожайные годы будет оказываться выше её стоимости в урожайные годы, что может спровоцировать рост цен на продукты питания в первый период и их обвал – во второй, вынуждая сельхозпроизводителей «отдавать увеличение своей производительности покупателям в форме снижения цен» [Райнерт, 2011, с. 190–191]. Подобные колебания делают непредсказуемой динамику цен на продовольствие, угрожают банкротством множеству предприятий и тем самым подрывают основы устойчивости и сохранности всей отрасли в целом. Чтобы этого избежать, многие государства, в том числе европейские, разрабатывают и реализуют специальную систему мер поддержки сельскохозяйственного производства и обеспечения определённого уровня доходов фермеров, стимулируют применение высокопроизводительных индустриальных технологий, позволяющих демпфировать действие природных факторов. Отдельные страны Западной Европы начали заниматься этим уже с 1970-х годов, а со второй половины 1980-х годов благодаря принятию общей законодательной базы подобные меры получили институциональ-

ное и политическое оформление и стали осуществляться в рамках единой политики стран ЕС (при частичном сохранении национальной и региональной специфики).

За последние 30 лет теоретические представления о целях и механизмах поддержки сельских территорий достаточно сильно эволюционировали. Специалисты выделяют три концепции сельского развития, отражающие последовательную смену взглядов на соотношение отраслевых и территориальных принципов развития сельской местности, а также на способы интеграции местных ресурсов и инициатив [Мантино, 2010].

Первая (отраслевая) концепция ставит во главу угла развитие аграрного сектора. Она соотносит сельское развитие с комплексной модернизацией сельского хозяйства и агропродовольственного комплекса. Вторая концепция делает акцент на сближение уровня развития наиболее отсталых сельских районов с другими территориями. Приоритетным направлением в рамках третьей (территориальной) концепции является развитие сельских районов в целом с помощью привлечения всех ресурсов территории (природных, человеческих, физических, культурно-ландшафтных и пр.), на основе широкой диверсификации экономических видов деятельности и интеграции разных компонент на местном уровне. Здесь зафиксирован «идеологический» переход от проектов развития (поддержки) отдельных предприятий к проектам развития всей территории при активном хозяйственном освоении разных природно-физических элементов пространства и мощной активизации человеческого и социального капитала [Мантино, 2010, с. 15]. «Территориальная» модель сельского развития была формализована на уровне ЕС в конце 1980-х годов, её активное превращение в жизнь датируется 1990-ми годами.

Смена концептуального представления во многом была обусловлена теми эффектами, которые были получены в ходе проведения политики стимулирования развития европейского сельского хозяйства. Модернизация аграрной отрасли привела к образованию излишков сельхозпродукции, вызвала необходимость ввода квот на производство отдельных видов продукции и прямых запретов на его расширение, а также усилила экологические риски. К тому же затраты на техническое обновление и поддержку сельхозпроизводителей и проблемных территорий стали весьма

обременительны для европейских бюджетов. Выходом из сложившегося положения стал поиск, часто спонтанный, новых товаров и рынков, выразившийся в диверсификации производства и источников доходов. Распространение получили такие новые сферы деятельности, как агротуризм, сохранение природных ресурсов и управление ландшафтами, углублённая переработка сельхозпродукции на фермах, производство продуктов высокого качества и региональной специализации, формирование новых коротких цепочек сбыта продукции и др.

В результате практического применения новых подходов к развитию сельских территорий произошло усиление связей между сельским хозяйством и другими отраслями местной экономики; удалось привлечь капитал из отраслей несельскохозяйственного производства для развития депрессивных территорий и реанимировать старые сельхозпредприятия, сохранить и улучшить качество человеческого капитала семейных ферм; во многих случаях удалось остановить исход сельского населения, а иногда и обеспечить его прирост, что имело следствием повышение спроса на услуги социальной сферы.

Территориальная модель предусматривает два альтернативных источника сельского развития. В одном случае двигателем обновления могут выступать сельское хозяйство и агропродовольственный сектор, в рамках которых осуществляется комбинация сверхкрупного специализированного производства, основанного на «экономии от масштаба», с более мелкими и гибкими типами производств, где эффект (синергия) достигается за счёт совмещения разных видов деятельности, используется более устойчивая и щадящая по отношению к окружающей среде техника, осваиваются новые рынки. В другом случае смена траектории сельского развития осуществляется посредством диверсификации местной экономики, в том числе путём переноса в село «городских» предприятий и сферы услуг и отказа от центральной роли аграрного сектора. Опыт развитых стран показывает, что в настоящее время растёт доля фермеров, занимающихся помимо сельского хозяйства другими видами деятельности. В Англии доля таких хозяйств приближается к половине [Франкс, 2007, с. 213]. В США большинство мелких ферм принадлежит сель-

ским жителям, основным источником доходов которых является внефермерская занятость [Протопопов, 2007, с. 101].

Оба варианта базируются на комплексном использовании человеческих, природных, культурных и социальных ресурсов сельских территорий. Они невозможны без появления «новых форм и механизмов координации и управления конфликтами между сельскохозяйственными производителями и другими действующими лицами» [Мантино, 2010, с. 26]. Для этого необходимо, чтобы согласование интересов субъектов хозяйствования и локальных сообществ происходило в рамках разного рода партнёрств (проектных комитетов и других форм совместного действия), объединяющих различных агентов (предпринимателей, представителей разнородных органов власти, общественных активистов) для участия в разработке и реализации стратегий сельского развития. Другим необходимым элементом создания и стимулирования экономической активности на местном уровне было признано формирование сетевых связей между предприятиями, экономическими и социальными агентами, которые также могли выходить за пределы отдельных районов и регионов. Это обеспечивало бы получение синергетических эффектов при комплексном освоении территорий.

Ещё одна важная черта территориальной модели развития – наделение большими полномочиями местных институтов (частных и государственных) как при разработке направлений развития, так и при управлении и осуществлении соответствующих программ. Этот подход, тем не менее, не отменил принцип многоуровневости управления сельским развитием, реализация которого обеспечивалась за счёт активного участия ЕС в финансовой поддержке региональных программ и местных инициатив, в установлении системы правил и ориентиров при переходе от национального к региональному и местному уровням. Таким образом, сельское развитие стало рассматриваться в качестве многомерного и многоуровневого процесса, привлекающего к сотрудничеству большое количество участников. Как писал в 2006 г. Van der Ploeg, «Сельское развитие не есть просто одномоментное преобразование административных правил и не может считаться результатом суммы нормативных преобразований: оно будет процессом долгосрочным и противоречивым и останется на повестке дня государственной политики на десятилетия

как вызов и как проблема» [Цит. по: Мантино, 2010, с. 27].

Созвучные идеи указанной территориальной сельской концепции были положены в основу разрабатываемой нами совместно с З.И. Калугиной парадигмы сельского развития в условиях России, предполагающую постепенный отказ от «государственного патернализма» в пользу перехода на «рельсы саморазвития» при равноправном партнёрстве государства, бизнеса и населения [Калугина, Фадеева, 2009, с. 273–299]. В рамках новой парадигмы в качестве стратегической была сформулирована следующая цель сельского развития: «обеспечение прорыва в повышении уровня и качества жизни сельского населения и устойчивого развития сельских территорий на основе (1) полифункциональности аграрного сектора; (2) многопрофильности сельской экономики; (3) сохранения неурбанистического образа жизни; (4) многоукладности аграрного производства. На основе данных, отражающих уровень социально-экономического положения сельских районов Новосибирской области в 2004 г., нами был выполнен иерархический кластерный анализ, позволивший сделать вывод о зональной дифференциации развития новосибирских территорий, концентрации производства и населения вокруг мегаполиса, а также о разнонаправленности процессов сельского развития, происходящих в пригородах и на периферии. В том числе речь шла о разном соотношении хозяйственных укладов в локальных сельских системах, о более быстрых темпах трансформации корпоративно-патерналистского в корпоративно-предпринимательский уклад в пригородных районах, о преобладании семейных (в том числе натуральных) форм хозяйствования и почти что растроченном потенциале коллективных предприятий в отдалённых и отличающихся тяжёлыми природно-климатическими условиями районах¹.

¹ «Если в пригороде оставшиеся на плаву коллективные хозяйства со временем получили более-менее стабильный рынок сбыта, почувствовали заинтересованность переработчиков и покупателей в своей продукции, сумели привлечь инвестиции для материального перевооружения своего производства, то на периферии, вслед за разрушением местной переработки, сузился рынок сбыта, посредники стали жёстче диктовать свои условия, а возможности рентабельного земледелия практически сошли на нет. Поэтому на периферийных территориях население было вынуждено всё больше времени и внимания уделять ЛПХ как основному источнику существованию, повышая тем самым степень самоэксплуатации» [Калугина, Фадеева, 2009, с. 288–289].

Нами был сделан вывод о необходимости разработки разных моделей обустройства сельских территорий, диверсификации сельских экономик и источников развития в зависимости от сложившейся комбинации хозяйственных укладов, природно-экономических факторов, имеющегося человеческого потенциала. Было отмечено, что при определении перспектив сельских районов важно исходить не только из достигнутого социально-экономического уровня, но и оценивать потенциал (конкурентоспособность, инвестиционную и социальную привлекательность) территории.

В качестве успешного примера реализации данного подхода можно привести практический опыт администрации Маслянинского района Новосибирской области по диверсификации и повышению эффективности экономики района, созданию новых рабочих мест [Ярманов, 2013, с. 48–54]. Потребность в революционных изменениях в управлении муниципальным районом назрела к середине 2000-х годов, когда власти осознали, что потенциал сельхозпредприятий патерналистского толка полностью исчерпан, отрасль задыхается без инвестиционных вливаний, требуется радикальная смена приоритетов развития. Органами власти на всех уровнях был проведён анализ состояния природных, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей их эффективного использования и воспроизводства. Была разработана система среднесрочных и долгосрочных планов, включая механизмы их корректировки. На основе анализа ресурсной базы были определены основные мероприятия и «точки роста», к которым были отнесены приобретение новой сельскохозяйственной техники и оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции и дикоросов; улучшение племенного стада крупного рогатого скота; производство и глубокая переработка льна; строительство и расширение туристических комплексов; реконструкция и строительство жилья, объектов социальной сферы, а также реструктуризация их сети, газификация района. В марте 2006 г. районной администрацией был создан «Маслянинский агропромышленный холдинг», который, помимо оценки конкурентных преимуществ района, занимался привлечением инвестиций, бизнес-консультированием, созданием «инвестиционного продукта» (в виде работающих муниципальных унитарных предприятий) и поиском надёжных

инвесторов. Вновь образованные муниципальные предприятия при этом играли роль готовых бизнесов «для продажи». Заинтересованные частные инвесторы могли выкупать активы этих предприятий и брать на себя их долговые обязательства по привлечённым кредитам, с помощью которых осуществлялось техническое перевооружение. В результате инвестор при росте доходов рассчитывался с долгами, получал прибыль, а район, в свою очередь, – устойчивые социально-экономические показатели по тому или иному целевому направлению развития. Важную роль в создании инвестиционной привлекательности района сыграли активность главы районной администрации и глав входящих в район поселений, а также партнёрство местной власти с предпринимательским корпусом.

Проводимая государством политика сельского развития, как правило, включает в себя три направления: поддержку доходов и рынков, повышение уровня (трансформация системы) занятости, модернизацию сферы социальных услуг и рост благосостояния населения [Мантино, 2010, с. 33–34]. Ярким воплощением подобной концепции в российском варианте можно считать политику сельского развития, реализуемую администрацией Белгородской области. Она базируется на принципах многоукладности сельской экономики, направлена на усиление роли экологического и органического земледелия, на формирование новых каналов сбыта сельхозпродукции и установление справедливого соотношения цен производителей, переработчиков и продавцов, а также на развитие сельских социальных кластеров¹.

Белгородская область занимает особое место среди российских регионов. Здесь зафиксированы одни из самых высоких в

¹ В расчёте на типовое поселение с количеством жителей в 1000 человек в области задан стандарт социального кластера, который включает 8 элементов: образовательные (школа на 110 человек, детсад на 50 человек, спортивный зал площадью 270 кв.м), досуговые (клуб на 250 мест, сельские кафе на 40 посадочных мест, библиотека и игровые помещения) и лечебные (амбулатория с аптекой, помещение для врача) учреждения, учреждения административно-коммунального назначения (администрация, коммунально-технический центр, баня, пожарное депо) и охраны порядка, культовые сооружения, благоустроенное кладбище и парк [Никулин, 2009]. Исходя из этих критериев, в 2011 г. 70–80% сельских поселений области (без учёта хуторов) имели на своей территории полноценный социальный кластер.

России темпы развития сельскохозяйственного производства. По сравнению с 1990-м годом объёмы продукции АПК возросли в 1,6 раза, тогда как в среднем по стране они составили только 90% от предреформенного уровня. За этот период численность работающих в отрасли сократилась в 2,5 раза, а рост производительности труда составил 4 раза. В настоящее время область является крупнейшим производителем мяса птицы и свинины в стране, в 2010 г. здесь было впервые в истории произведено более 1 млн т мяса. Производство мяса птицы в 2010 г. превысило уровень 1990 г. в 15 раз, свинины в живой массе – в 3,2 раза. Производительность труда в животноводстве возросла в 5,3 раза¹.

С начала 2000-х годов аграрный сектор области был представлен преимущественно корпоративно-предпринимательским укладом, в рамках которого доминирующее положение заняли сверхкрупные вертикально интегрированные агрохолдинги, активно сочетающие преимущества концентрации факторов производства (земли, труда и капитала) с применением «индустриальных» технологий. Среди них как холдинги российского масштаба, управляющие компании которых расположены в Москве, а филиалы работают также в других регионах (к их числу относятся, например, Мираторг, Русагро), так и холдинги «областного подчинения», изначально имевшие «белгородскую прописку» и впоследствии совершившие экспансию далеко за пределы области (например, Агро-Белогорье, Приосколье).

Закреплению за агрохолдингами лидирующих позиций в Белгородской области предшествовала масштабная акция по приобретению земельных долей у крестьян специально созданным областным фондом². Перешедшие в собственность области

¹ Эти и последующие фактические данные взяты из справки Начальника департамента агропромышленного комплекса Белгородской области, заместителя председателя правительства области для предоставления в пресс-службу Минсельхоза России.

² Целенаправленная работа по консолидации продуктивных земель на территории Белгородской области осуществлялась государственным специализированным учреждением «Фонд государственного имущества Белгородской области», которое от лица субъекта Российской Федерации было уполномочено приобретать земельные доли граждан с целью передачи их в управление ОАО «Белгородский земельный фонд» для дальнейшего использования в сельскохозяйственном товарном производстве [Государственный (национальный) доклад

более 40% пахотных земель стали серьёзным рычагом в политическом контроле за процессом землеустройства и землепользования, способом защиты социально-экономических интересов региона, инструментом реального воплощения стратегических проектов. В соответствии с разработанными правилами устанавливаются дифференцированные сроки аренды и ставки арендной платы (в зависимости от надёжности и добросовестности арендатора¹), а также предусмотрены механизмы согласования интересов области и агрокорпораций. Подобная «прививка лояльности» крупному бизнесу заставляет его охотнее идти на контакт не только с региональной, но и с муниципальной властью.

Каждый из белгородских холдингов, как правило, объединяет множество связанных друг с другом предприятий, составляющих закрытый (единый) производственный цикл. Это позволяет не просто выращивать продукцию и доводить её от поля и животноводческого комплекса до прилавка (в том числе – в собственные торговые сети), но и возвращать отходы производства (с помощью различных технологий утилизации) на поля, заниматься улучшением сортов растений, пород животных и кормового рациона, рационально выстраивать севооборот. Так, например, в 2011 г. в состав «ГК Агро-Белогорье», специализирующегося на производстве мяса свинины, входило 13 свиноводческих комплексов, в том числе 9 ферм по производству товарной свинины, 2 племенных фермы, племенной репродуктор, 2 комбикормовых завода, 5 зерновых компаний, инновационное предприятие по утилизации стоков, 2 автотранспортных предприятия, предприятие по производству молока, торговый дом и мясоперерабатывающий завод. По тому же принципу действовало и ЗАО «Приосколье», являющееся одним из основных поставщиков качественного и, по мнению ряда экспертов, самого экологически чистого мяса бройлеров на российский рынок. Подобное высоко-

о состоянии и использовании земель..., 2010, с. 48]. На покупку земли было израсходовано порядка 2 млрд руб., одна земельная доля (размером около 5 га) покупалась в среднем за 20 тыс. руб.

¹ Из интервью со специалистом областного Департамента АПК: «Срок аренды достаточно короткий. Десять лет и меньше, хотя для проверенных местных холдингов устанавливается максимальный срок аренды – 49 лет. Более успешному арендатору даётся право на более длительное пользование землёй» (Белгородская область, обследование 2011 г. Интервью было записано О.Я. и В.Г. Виноградскими).

технологичное преобразование продовольственного комплекса потребовало в течение 7 лет более 150 млрд руб. инвестиций, которые область привлекла, успешно используя возможности специализированного национального проекта и федеральных программ поддержки сельского хозяйства. Это позволило создать около 50 тысяч новых высокооплачиваемых рабочих мест. При этом среднемесячный заработок в сельском хозяйстве области в 2011 г. составил около 20 тыс. руб., что почти в 2 раза выше общероссийских показателей.

Однако для крупномасштабных вертикально простроенных структур, показавших свою эффективность в производстве «скороспелой» (т.е. дающей быструю отдачу) товарной продукции, не представляло интереса развитие таких производств, как экологическое овощеводство, садоводство и пчеловодство, овцеводство и молочное козоводство, кролиководство, грибоводство, рыбоводство, сельский туризм и разные промыслы. Для того чтобы поддержать эти направления, область решила сделать ставку не на крупные, а на средние и малые формы хозяйствования. К этому шагу руководство подтолкнуло и последовавшее за активным этапом «агрохолдингового строительства» массовое высвобождение рабочей силы. Для большого количества «лишних людей» требовалось срочно организовывать новые ниши занятости и рабочие места, характеризующиеся не столь интенсивным, как на крупных производствах, и более гибким графиком работы. Встал вопрос о необходимости конструирования сбалансированной экономики, позволяющей сочетать преимущества разных хозяйственных укладов. На этой волне региональным руководством в 2007 г. было принято решение о запуске специального комплекса программ «Семейные фермы Белогорья», поддержки малого и среднего бизнеса и развития разных видов кооперации¹. Приоритеты были расставлены следующим образом: во-первых, обеспе-

¹ Из интервью со специалистом областного Департамента АПК: *«Когда пришли агрохолдинги, высвободилось очень много рабочей силы. Холдинг заинтересован в высокой производительности труда и лишних работников ему не нужно. Но людей не бросили на произвол судьбы, а стали развивать "Семейные фермы Белогорья". Программа по свиноводству началась на рубеже 2004-2005 годов, а программа "Семейные фермы Белогорья" действует с 2007 года. То есть за эти два года власти увидели, что происходит с населением, что появляется масса невостребованных работников, и сразу начали искать какой-то выход»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

чить фермера, мелкого и среднего производителя всем необходимым для производства, исключив непрофильную работу (за счёт софинансирования затрат на подвод коммуникаций и производственную инфраструктуру), и, во-вторых, превратить его продукцию в конкурентоспособный товар с помощью формирования новых рынков и каналов сбыта (в том числе через интернет), развития логистики продаж и сети фирменных (фермерских) магазинов.

Для реализации принятых программ развития разных сфер сельского предпринимательства в каждом сельском районе были сформированы координационные центры, руководство которыми было поручено или главам районных управлений сельского хозяйства, или ответственным за экономическое развитие сельских территорий. В свою очередь, деятельность этих центров курировалась сотрудниками созданных в областном департаменте АПК специализированных отделов. В районные центры за информационно-консультационной поддержкой мог обратиться любой сельчанин, пожелавший организовать своё дело, связанное с производством и переработкой молока, мяса, овощей, выращиванием грибов, ягод (клубники), цветов и посевного материала, разведением рыбы, предложением рекреационно-туристических услуг и пр. Если идея признавалась экономически перспективной, то потенциальному предпринимателю помогали составить бизнес-план, собрать документы для получения земельного участка или аренды водоёма и включения в планы строительства инфраструктурных объектов, найти залог для кредита на льготных условиях, подать заявку на участие в региональном конкурсе на получение безвозмездной ссуды (гранта в размере до 300 тыс. руб.).

Важным инструментом поддержки инициативы снизу стало формирование сетевых структур, работающих по так называемому «принципу ромашки». В их центре оказывались местные лидеры (новаторы) малого частного бизнеса, сумевшие накопить позитивный опыт и желающие поделиться своими практическими знаниями и ресурсами с теми, кто только начинал делать первые шаги. Интерес лидеров к подобному участию в судьбе новичков подогревался в том числе открывающимися возможностями расширения их бизнеса за счёт вовлечения большего числа агентов, работающих «на субподряде», и возникновения новых коопера-

ционных связей¹. Хотя подобные программы, призванные усилить роль индивидуально-семейного предпринимательского уклада, только набирают обороты, они уже помогли частично возместить утраченные рабочие места в быстро модернизирующейся аграрной отрасли. Следует признать, что объёмы инвестиций, направленных на расширение малого и среднего бизнеса, на порядок меньше, чем финансирование агрохолдингов². Однако помимо финансового дефицита более полному раскрытию потенциала этого уклада мешают также объективные и субъективные трудности расширения «социальной базы» снабженческо-сбытовых, кредитных и других кооперативов.

В качестве приоритетного направления аграрной политики в Белогорье был выбран переход на «биологическую» систему земледелия как важнейшую технологическую инновацию. Многие зерновые компании начали работать по системе минимальной обработки почвы. Вместо вспашки земли под пары они осуществляют посевы сидеральных культур, которые накапливают азот и становятся «зелёным удобрением». Даже такая обыденная вещь,

¹ Из интервью со специалистом областного Департамента АПК: *«Вот есть, например, некая базовая, центральная ферма, которая уже давно работает, накопила определенный опыт. Или же какой-то активный человек, который начал бизнес и тут же пошел в быстрый рост. Он знает законы и правила, соотношает и является своеобразным лидером – а это редкость среди крестьян. И вокруг этих форм, которые прочны и перспективны, аккумулируются, кучкуются люди. К этим «центрам ромашки» тянутся слабенькие хозяйства, вплоть до ЛПХ. Я знаю такую крупную успешную кролиководческую ферму, которая передает молодняк другим мелким хозяйствам в счет их будущих доходов. Сами эти мелкие фермочки заготавливают корма и делают клетки и, таким образом, работают как филиалы большой центральной кроликофермы. Они самостоятельно что-то, может быть, и продают, но в основном работают через центральную ферму. Это хоть и не классическая кооперация, но уже некие коллективистские начала и задатки тут налицо»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

² С 2007 по 2011 г. участниками программы «Семейные фермы Белогорья» стали порядка 17000 человек. 327 фермеров получили гранты на развитие бизнеса на сумму 97,5 млн руб., 145 – льготные кредиты на сумму 100,3 млн руб. (притом, что на развитие агрохолдингов областное правительство привлекло около 120 млрд руб.). В 2011 г. малые формы хозяйствования привлекли кредиты с субсидированной процентной ставкой в размере 2,0 млрд руб. При этом сумма субсидий из федерального и областного бюджетов на эти цели составила 96 млн руб.

как солома, ценится в области «на вес золота» и распределяется по жёстким разнарядкам, так как многие хозяйства стремятся оставить на поле пожнивные отходы (элемент программы биологизации земледелия и почвосберегающей нулевой технологии обработки почвы, на которые к 2011 г. перешли уже треть зерновых хозяйств). К тому же высокий спрос на солому предъявляют животноводческие комплексы, вносящие свой вклад в расширение ареала органического земледелия. Курс на усиление экологической составляющей в развитии региона поддерживают областные программы «Зелёная столица» и «500 парков Белогорья», нацеленные на увеличение площади лесов и искусственных посадок с существующих 15% от территории области до 25% к 2014 г., разбивку парковых зон и озеленение городских и сельских поселений.

На наш взгляд, важнейшим эффектом активно используемого в Белгородской области программно-целевого подхода, воплотившегося в целой серии региональных программ (помимо перечисленных – это создание челопарков, программы «Школьный мёд» и «Школьное молоко», малоэтажное жилищное строительство, создание «родовых поместий», программы развития спорта и оздоровления населения и др.), является стимулирование спроса и создание условий для разных видов экономической деятельности. Это было бы невозможно без взаимного учёта интересов субъектов хозяйствования, принадлежащих к разным укладам.

Приведём соответствующие примеры. С ориентиром на семейные фермы в области стала разворачиваться программа развития молочного животноводства, призванная компенсировать резкое сокращение количества крупного рогатого скота на частных подворьях. «Сброс» поголовья случился в результате прихода агрохолдингов, который вызвал, с одной стороны, сокращение пастбищных угодий и кормовой базы ЛПХ, а с другой стороны, кардинальные изменения в режим работы сельских жителей. Ведомственный транспорт, как правило, развозит работников птицеводческих и свиноводческих комплексов на работу рано утром, а домой они попадают к 6–7 часам вечера, что ограничивает их возможность в ведении личных хозяйств. К тому же из-за жёстких эпидемиологических требований работникам птицеводческих

комплексов запрещено содержать птицу на своих семейных подворьях. Подобный запрет действует и в отношении занятых на свиноводческом производстве.

Главный инструмент поддержки мелкомасштабного животноводства, используемый в Белгородской области, – субсидирование покупки скота и сена. Существенный рост в севообороте доли многолетних и однолетних трав, обусловленный политикой, направленной на биологизацию земледелия, стимулирующей, в том числе, засевание склонов (для борьбы с эрозией почв) кормовыми культурами, позволил увеличить производство сена и создал возможность для предоставления его на льготных условиях личным подворьям и молочным фермам. За каждую приобретённую тонну сена производитель мог получить дотацию в сумме 1 тыс. руб. (при покупке не более 3 т сена на одну голову скота).

Изменение структуры посевов также благоприятно сказалось на развитии пчеловодства. С 2010 г. в области стала создаваться система стационарных пчелопарков, окружённых посевами мёдоносных культур, достаточными, чтобы компактно разместить от 300 и более ульев¹. Одновременно с этим действует программа

¹ Обоснование идеи размещения «пчелиного кластера» развивает в своём интервью представитель областного Департамента АПК: *«В рамках медовой программы у нас всё решается в комплексе. Биологизация земледелия – это расширенные посевы многолетних и однолетних трав. Многолетники – это, как правило, мёдоносы. Если есть мёдоносы, то определённые площади надо опылять. У нас создаётся целая система пчелопарков. Вокруг большой пасеки создаётся большой массив мёдоносов, которые во время вегетационного периода постоянно вырабатывают пыльцу для пчел. Одни отцветают, другие входят в силу и, начиная с ранней весны и до поздней осени, пчела может на одном месте собирать мёд. И не надо пасеке кочевать. Таких пчелопарков создаётся в каждом районе Белгородской области не менее двух. А есть районы, в которых организуется по семь пчелопарков. И там будут находиться не только стационарные крупные пасеки, но и вся инфраструктура, завязанная на бизнес вокруг мёда. Тут же включается рекреационный потенциал – на пасеке, в пчелопарке можно и поест мёда, и полечиться, и отдохнуть – там, как правило, где-то поблизости есть пруд или озеро, всё вокруг цветёт и благоухает. Вот получается такой круговорот идей и мёда в природе. Программы по биологизации земледелия, пассивного природопользования и «Зеленая столица» (там тоже стараются высаживать мёдоносы – акация, липа, чёрный клен) работают в одном ключе – стремятся увеличить массу зелёных насаждений, чтобы улучшить экологическое состояние и пашины, и области в целом»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

бесплатного питания школьников и воспитанников детских садов, в рацион которых включены молоко и мёд местного производства. Ежегодно в области организуются медовые ярмарки, налажены оптовые поставки мёда на столичные рынки. Решены проблемы реализации овощей, выращенных в хозяйствах населения (в области активно используется практика выделения земельных наделов в поле до 1 га). Часть закупаемых у населения овощей распределяется по заявкам социальных учреждений (школ, больниц, домов престарелых). За счёт поставок выращенной в ЛПХ продукции сельчане могут гасить ссуды, выданные на строительство индивидуального жилья в рамках специализированных областных программ.

Следует подчеркнуть, что новый импульс к развитию малый бизнес получил благодаря стратегической переориентации крупных зерновых компаний, входящих в состав агрохолдингов, на позиции биологического и органического земледелия¹. В немалой степени этот переход был сделан под нажимом областной власти и при непосредственном участии первого лица – губернатора Е.С. Савченко, ставшего идейным вдохновителем «экологической революции». Губернатор лично убеждал собственников и менеджмент компаний в необходимости этих инноваций, обязывал их сотрудничать с учёными-аграрниками и при этом всячески способствовал массовому трансферту новейших технологий.

Так, в Красноярской зерновой компании по инициативе лично губернатора были созданы научно-исследовательские подразделения, занимающимися селекционной работой и подготовкой семян для посевов многолетних трав, в том числе для продажи другим хозяйствам. Разрабатываемая в Ивнянской зерновой компании спутниковая (навигационная) агрономия для определения состава почвы и «адресного» внесения удобрений, по мнению губернатора, должна стать доступной и другим сельхозпроизводителем: *«Почему вы (Ивнянская зерновая компания) только для себя этим занимаетесь?! А давайте-ка ваши дорогие маши-*

¹ Из интервью с заместителем генерального директора зерновой компании: *«Программа биологизации земли – это формирование нового образа мышления, снижение воздействия искусственного земледелия. В нашей зерновой компании на 1 га обрабатываемых площадей вносится 11 тонн органических удобрений»* (Белгородская область, обследование 2011 г.).

ны, связанные со спутником, пустим по кругу. Будем приглашать вашу технику вместе с людьми за разумную плату в другие компании и хозяйства» (реплика губернатора на совещании сельхозпроизводителей Белгородской области, лето 2011 г.). Конечно, подобный административный указ не совсем корректен в отношении частной компании, так как он касается её конкурентного преимущества. Однако выстроенная в области система взаимодействия представителей власти и крупного капитала, основанная в первую очередь на политико-экономических «сдержках» и «противовесах», позволяет им находить разумные компромиссы, что в целом позитивно влияет как на развитие экономики области, так и отдельных сельских районов.

Управленческий аппарат, объединяющий разные уровни власти, нередко задействуется для решения социальных проблем. Например, борьба с сельской безработицей, которая входит в обязанности районных служб занятости, курируется и областным правительством. Губернатор обратил внимание чиновников двух департаментов (АПК и экономического развития) и представителей бизнеса (в лице Россельхозбанка) на то, что за счёт федеральных антикризисных программ (дающих право безработному открыть свое дело, используя годовой фонд выплат пособия по безработице) можно реально пополнить ряды предпринимателей из числа сельских безработных, если провести активную агитацию на местах. Для решения этой задачи администраторы в ранге не ниже уровня начальника управлений были командированы для поездок по всей области с разъяснительно-пропагандистскими целями. Перед ними была поставлена задача – совершить едва ли не тотальный подворный обход, чтобы убедить безработных встать на учёт в центры занятости. Главам сельских муниципалитетов было предписано провести «селекцию» снизу и убедить «выйти из тени» инициативных мастеровых людей, чьи умения могли бы быть востребованы на местном рынке (речь идёт прежде всего о строительных и бытовых услугах). К тому же с помощью нового бизнес-рекрутинга предполагалось восстановить оставшиеся с колхозных времен неиспользуемые производственные мощности (мастерские и пр.), привлечь желающих для возрождения опустевших хуторов (в том числе с помощью программы «Родовые поместья»).

Крупный и средний бизнес принимает активное участие в реализации социальных проектов. Проявление социальной ответственности сельского бизнеса в Белгородской области в основном носит не спонтанный характер, а системно организовано благодаря сложившимся институтам сотрудничества предпринимателей и органов местного самоуправления. Например, в Краснояружском районе топ-менеджеры крупных сельскохозяйственных предприятий участвуют в оперативных планерках районной администрации (современный аналог советских партийно-хозяйственных активов) и межрайонных зональных совещаниях, что способствует активному привлечению бизнес-структур к управлению развитием сельских территорий. В частности, практикуются ежемесячные добровольные отчисления предприятий, входящих в состав агрохолдингов, во внебюджетные фонды сельских муниципалитетов; регулярные спонсорские акции для поддержки школ и дошкольных учреждений (приобретение оборудования по заявкам образовательных учреждений, поощрение лучших учеников, организация досуговых мероприятий для детей); обустройство спортивных уличных площадок и закрепление совместной с жителями ответственности за их содержанием; заключение долгосрочных договоров с муниципалитетами на расчистку дорог в зимнее время; формирование местных пожарных дружин из числа механизаторов сельхозпредприятий; участие в озеленении поселенческих и производственных территорий и создании объектов ландшафтного дизайна; пожертвования на строительство храмов.

Краснояружская зерновая компания, которая обрабатывает до 90% пахотной земли одноименного района (и при этом работает ещё в 6 районах области), взяла на себя обязательства бесплатной выдачи зерна (по «плавающему» курсу, в зависимости от урожая) бывшим земельным дольщикам. Таким образом, область, скупившая земельные доли, и крупный землепользователь, получивший их в аренду на 49 лет, за счёт выплаты своего рода «пожизненной земельной ренты» оказывают ресурсную поддержку частным подворьям, способствуя сохранению семейно-потребительского уклада.

Такое зачастую «патерналистское» участие бизнеса в процессах развития сельских территорий не случайно. Во многом оно

направляется и стимулируется «властной вертикалью», а поддерживается повседневными деловыми и человеческими отношениями на районном и сельском уровне. Вместе с тем нельзя сказать, что во всех районах налажен подобный контакт. Отсутствие взаимопонимания между руководством крупных сельхозпредприятий и районной администрацией часто бывает обусловлено «московской» (или другой иногородней) регистрацией холдинговых структур и тем, что у области по отношению к ним нет «земельного» рычага влияния, что заведомо ослабляет позиции местной власти и ущемляет права местного населения. В связи с этим проблема пространственной поляризации социально-экономического развития региона остаётся достаточно острой, в том числе и потому, что внешний инвестор не всегда готов считаться с интересами территории, а местных ресурсов не хватает для того, чтобы погасить негативный эффект от экспансии крупного производителя-монополиста.

При этом областные власти осознают недостаточность только политических и экономических инструментов согласования интересов. С 2009 г. в области начала разрабатываться идеологическая концепция «солидарного общества», призванная сформировать в обществе запрос на объединяющую разные социальные слои национальную идею и «привить» жителям области представления о ценности солидарного начала и ответственного отношения к социуму, природному и экономическому потенциалу территории¹.

Перечислим основные, на наш взгляд, характеристики и этапы формирования специфической белгородской модели многоукладности и сельского развития:

¹ В 2011 г. Управлением информации и массовых коммуникаций Администрации Губернатора Белгородской области была подготовлена брошюра «Единство в главном. Методические материалы по проекту «Формирование социальной инфраструктуры регионального солидарного общества», в которой шла речь не только о базовых ценностях солидарного общества (духовность, нравственность, доверие и солидарность), но и о практических механизмах претворения данной морально-этической «утопии» в жизнь. Тираж брошюры был направлен, прежде всего, в районные и поселковые органы самоуправления для ознакомления и публичного обсуждения.

- управляемая трансформация корпоративно-патерналистского уклада в корпоративно-предпринимательский при предоставлении административных и экономических преференций вертикально-интегрированным структурам. Лидерство области в привлечении федеральных средств для этих целей¹ означает, что такой способ развития доступен далеко не каждому субъекту Федерации;

- осознание социальных, экологических, финансовых рисков и угроз агрохолдингового доминирования (монополизации), разработка и реализация защитных механизмов, среди которых можно назвать формирование областного земельного фонда, принуждение землепользователей к биологическим и экологическим принципам земледелия и природоохранной деятельности; стимулирование социально ответственного поведения бизнеса;

- конструирование сбалансированной модели многоукладной экономики с помощью разработки специальных областных программ, ориентированных на развитие разных хозяйственных укладов. Отметим, что подобное администрирование не исключает избытка заорганизованности и бюрократического контроля, но в то же время повышает личную ответственность чиновника за порученный ему фронт работ и консолидацию совместных действий участников программ на разных уровнях;

- создание условий для эффективного взаимодействия представителей разных укладов, сетевых (кооперативных) производственных сообществ, экономических и социальных кластеров, использующих потенциал разных форм хозяйствования;

- идеологическая поддержка отношений солидарности и кооперации, опора на возрождение и развитие традиционных национальных ценностей, таких как православие, патриотизм, гуманистическая культура старой и советской России [Никулин, 2011a].

¹ Белгородская область является крупнейшим реципиентом средств федерального бюджета на поддержку сельского хозяйства в рамках софинансирования региональных проектов, участия в целевых программах, в том числе направленных на социальное развитие села. В 2011 г. объём бюджетной поддержки сельскохозяйственной отрасли достиг рекордной суммы – 14,5 млрд руб., в том числе за счёт Федерального бюджета область получила 12,5 млрд руб., что составило около 8% от всех выделенных по этой статье средств.

Анализ практик сельского развития, которые мы наблюдали в разных регионах России, позволяет нам выделить три возможных подхода к управлению сельским развитием:

- *управление развитием сверху*, которое осуществляют региональные органы власти, инициируя разработку и реализацию программ сельского развития для формирования многоукладной экономики, в сочетании с «принуждением» бизнеса, прежде всего крупного, к социально ориентированному поведению и участию в проектах благоустройства сельских территорий;

- *горизонтальное взаимодействие и неформальное партнёрство* представителей органов локальной власти с главами хозяйств, действующих на территории, и местным предпринимательским сообществом;

- *управление развитием снизу* посредством деятельной инициативы и массового участия жителей сельских поселений в планировании и проведении в жизнь инфраструктурных и социальных проектов на основе самофинансирования с возможным привлечением средств из муниципальных и федеральных бюджетов.

Мы перечислили далеко не все подходы. В отдельных районах или поселениях разные стратегии и практики сельского развития могут комбинироваться друг с другом, давая дополнительный эффект. Однако там, где сельские сообщества разобщены, а конфликт интересов власти, бизнеса и населения носит перманентный характер, обеспечить условия для выхода территорий из социально-экономического кризиса, а их жителей из морально-психологической депрессии крайне сложно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя предварительные итоги исследования, посвящённого сельской многоукладности, можно сделать следующие выводы методологического и практического характера.

Основным методологическим результатом следует считать обоснование возможности применения экономико-социологического подхода к изучению многоукладных хозяйственных систем. Использование методов качественной социологии на основе полевых исследований, проведённых на примере разных локальных сообществ в разное время и в разных регионах России, даёт, на наш взгляд, достаточно эмпирического материала для верификации авторской концепции.

Обобщение и формализация разнородных эмпирических результатов, полученных в ходе полевых исследований, позволили установить классификационные признаки и критерии выделения сельских хозяйственных укладов. Показано, что методологически уклад можно рассматривать как особый институциональный конструкт, позволяющий дифференцировать акторов – субъектов хозяйствования по признакам, наиболее существенным с точки зрения мотивации их экономического поведения, преобладающим экономическим и социальным практикам.

Концептуальная разработка категории «сельский хозяйственный уклад» и классификация, построенная на основе доминирующих целей и форм хозяйствования, дали основание для конструирования основных укладов. Это корпоративно-патерналистский и корпоративно-предпринимательский уклады, которые, как правило, доминируют в локальных хозяйственных системах, и дополняющие их семейно-потребительский и семейно-предпринимательский уклады. Критерии, сформированные на основе изучения индивидуальных хозяйственных практик различных субъектов, позволили идентифицировать характерные признаки «чистых» укладов.

Основанием для выделения специфических признаков и дифференциации укладов стал анализ реальных практик, охватывающих способы получения работы и отношения работника с работодателем на разных типах предприятий, способы стимулиро-

вания труда и модернизации технической базы, мотивы занятости и самозанятости (предпринимательства) для разных категорий жителей села, способы ведения семейного хозяйства и привлечения ресурсов, механизмы согласования интересов землевладельцев и землепользователей, методы конкурентной борьбы за землю, формы самоорганизации сельских сообществ и социальной ответственности сельского бизнеса.

Изучение процессов трансформации предполагало исследование социально-экономических последствий экономических реформ на протяжении всей новейшей истории России. Анализ периодически изменяющегося вектора, количественных параметров и эффективности аграрной государственной политики в контексте формирования и трансформации хозяйственных укладов позволил сделать важный вывод. Российские аграрные реформы начала 1990-х годов вместо ожидаемого роста производства и улучшения социальной сферы села привели отрасль и большинство сельского населения к глубочайшему кризису, последствия которого в полной мере не преодолены до сих пор. Вместе с тем сложившиеся в российских сёлах локальные комбинации разных хозяйственных укладов позволили отчасти смягчить последствия «реформ сверху», создать условия для выживания сельских сообществ и последующей модернизации аграрного сектора.

В ходе исследования были выделены и охарактеризованы этапы трансформации многоукладной сельской экономики. Отмечены соответствующие этим этапам изменения в соотношении доминирующих и поддерживающих сельских хозяйственных укладов, произошедших под влиянием внешних институциональных, экономических и технологических факторов. На основании анализа трансформационных процессов сделаны выводы, касающиеся преемственности и взаимозависимости разных укладов. Так, на базе бывших колхозов и совхозов сформировался корпоративно-патерналистский и, впоследствии, быстро развивающийся корпоративно-предпринимательский уклады. Существенным условием устойчивости существования семейно-потребительского и корпоративно-патерналистского укладов в кризисный период было формирование «симбиотических» связей, упрощающих обмен ресурсами между ними и способствующих монетизации доходов сельского населения. Деградация корпоративно-

патерналистского уклада, как правило, сопровождалась компенсирующим подъёмом семейно-предпринимательского уклада, в том числе за счёт трансформации семейно-потребительского уклада.

Авторская периодизация преобразований многоукладной сельской экономики включает три принципиально различающихся по целям, инструментам и практическим достигнутым результатам этапа:

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

Этап 2 – трансформация на основе коренной реструктуризации аграрного сектора (1998–2005 гг.);

Этап 3 – трансформация как результат «точечной модернизации» (2006 г. и далее).

В основе предложенной периодизации лежит выделение доминирующего на данном этапе «базового уклада» (корпоративно-патерналистского или корпоративно-предпринимательского) и дополняющего его семейного уклада (потребительского или предпринимательского). На каждом этапе сложившаяся конфигурация базовых и поддерживающих укладов выполняет специфические функции, связанные с сохранением целостности сельских сообществ и устойчивости развития локальных хозяйственных систем.

Доминирование одного уклада – будь то корпоративно-патерналистский или корпоративно-предпринимательский – негативно влияет на возможность устойчивого сельского развития. Локальная хозяйственная система, базирующаяся на корпоративно-патерналистском укладе, объективно нуждается в достраивании его натурально-потребительскими и мелкотоварными формами отношений 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, непривлекательных для крупного бизнеса.

Институциональные преобразования, связанные с земельными отношениями, стали одним из важнейших факторов становле-

ния и трансформации двух выделенных корпоративных укладов. В частности, наши исследования показали, что половинчатость и затынутость земельных реформ обусловила живучесть корпоративно-патерналистского уклада и в немалой степени способствовала выживанию сельских сообществ в условиях перманентного экономического кризиса. Развитие корпоративно-предпринимательского уклада, в свою очередь, усилило необходимость легализации прав земельной собственности и упорядочивания отношений в земельной сфере. Институт аренды земли стал источником закрепления ресурсных обменов между корпоративными формами (в том числе крупными фермерскими хозяйствами) и мелкими семейными подворьями. На «земельной» основе сформировались новые модели кооперации разных производителей, благодаря которым сельские семьи, даже утратив связь с крупным сельхоз-предприятием, продолжали вести своё хозяйство.

В контексте исследования был сделан традиционный для экономико-социологического подхода акцент на роли неформальных институтов, играющих существенную роль в многоукладной сельской экономике. Неформальные связи между разными субъектами хозяйственной деятельности, а также с сельской администрацией во многих случаях способны компенсировать существующие законодательные и правоприменительные пробелы в вопросах землепользования и при разрешении трудовых споров, способствуют самоуправлению и самоорганизации сельских сообществ, а также выживанию сельских поселений, оставшихся без крупного работодателя. Традиционные нормы общности и групповой солидарности, принципы «моральной экономики» и накопленный социальный капитал могут стать основой договороспособности разных субъектов и обеспечивают спонтанное возникновение механизмов защиты интересов сельского населения, препятствующих его масштабному отчуждению от земельной собственности, привычной природной среды и сложившихся практик рекреационного природопользования.

Участие сельского бизнес-сообщества в поддержке и развитии объектов сельской инфраструктуры, проведении локальных культурных и спортивных мероприятий, адресной помощи нуждающимся группам сельчан является вынужденной практикой «социально ответственного бизнеса», массово появившейся как

следствие разрушения колхозного патернализма и хронической недостаточности ресурсов муниципальных бюджетов.

Устойчивое развитие сельских территорий предполагает проведение специальной государственной политики, направленной на поддержку разумного баланса между разными укладами и недопущения «примитивизации» социальной и хозяйственной жизни за счёт преобладания самого «сильного» в экономическом плане уклада. «Конфигурация» многоукладности и характер взаимодействия представителей разных укладов (в том числе правила конкуренции за базовые ресурсы) определяют траекторию развития сельского поселения и сельского социума, формируют экономические и социальные предпосылки для его устойчивости, стимулируют модернизацию или, напротив, ускоряют деградацию локальной хозяйственной системы. Чтобы достичь согласования экономических и социальных интересов разных групп, действующих на сельских территориях, важно создавать специальные механизмы, «принуждающие» к сотрудничеству самых разных производителей – и тех, кто работает в селе давно, и тех, кто начал осваивать местные ресурсы относительно недавно и имеет долгосрочные планы работы здесь.

Важным аспектом исследования стала оценка влияния новой государственной аграрной политики на развитие сельского хозяйства в 2000-е годы. В частности, на основе анализа результатов мероприятий, осуществленных в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» удалось, через призму отдельных сельских кейсов, выделить положительные и отрицательные моменты, связанные с практической реализацией проекта. Вместе с тем анализ показал, что фактические достижения государственных программ в аграрном секторе оказались ниже ожиданий. Это во многом было предопределено концептуальными недостатками данных программ и, прежде всего, неоправданным смешением задач экономического развития и социальной поддержки, расчётом на «усредненного» сельхозпроизводителя, игнорированием разнообразия экономических и социальных практик в разных регионах страны.

Государственная политика на селе не может носить унифицированный для всех субъектов характер. Одной из основных её задач должна стать поддержка отмеченных нами механизмов со-

циальной самоорганизации посредством дифференцированных мер в отношении разных типов сельских территорий с учётом фактически сложившихся уникальных соотношений между разными хозяйственными укладами и взаимообусловленности экономических, культурных и экологических преобразований. Рассмотренный нами опыт сельского развития в Белгородской области позволил обнаружить особую социальную «миссию» многоукладной локальной хозяйственной системы, позволяющую согласовывать интересы разных сторон и формировать ответственность субъектов хозяйствования в рамках социального партнёрства.

Особенностью авторского подхода является попытка сочетать взгляд «сверху», основанный на анализе государственной аграрной политики и макроэкономических результатов реформ, с взглядом «снизу», представленным нашими сельскими респондентами. Однако последовательное применение такого подхода, по мере появления новых эмпирических материалов, требует регулярного переосмысления и актуализации как теоретических конструкций, так и содержательных выводов. В связи с этим рано говорить о том, что автору удалось нарисовать исчерпывающую и непротиворечивую картину трансформации многоукладной российской сельской экономики. События последних лет – вступление России в ВТО, изменение приоритетов государственной политики, внешнеполитический кризис, внешние санкции и декларированная руководством страны ставка на импортозамещение, наверняка дадут дополнительные основания для размышлений о прошлом, настоящем и будущем сельского развития в России.

Многогранность и неисчерпаемость сельской проблематики, перманентные экономические и социальные пертурбации оправдывают, с точки зрения исследователя, продолжение мониторинга изменений, постановку новых исследовательских задач и, в конечном счёте, обуславливают необходимость пересмотра ранее используемых подходов и устоявшихся концептуальных представлений.

Литература

Айрот Г.Х. Крестьянство как соседство // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. – М. : «Прогресс-Академия», 1992.

Алексеев А.В. Адаптивные и неадаптивные трансформации российских экономических институтов: в поисках выхода из институциональной ловушки // Теория и практика становления институтов рынка в постсоветской России. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. – С. 30–34.

Алпатов А.А. Земельная реформа в новой России. – М. : АКДИ «Экономика и жизнь», 2005.

Арсюхин Е. Дайте еды. Министр сельского хозяйства отвечает "РГ" на вопросы, заданные Счётной палатой // Российская газета. 26.11.2004.

Артёмов В.А., Новохацкая О.В. Сельская повседневность в 1970–2000 годы: данные к анализу // Экономическое развитие России. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2006.

Аузан А. «Колея» российской модернизации // Общественные науки и современность. – 2007. – № 6.

Ашкеров А. Уклад общественный /статья для Философской Энциклопедии. URL: <http://static.traditio.ru/ashkerov/uklad.htm> (дата обращения 20.03.2010).

Балабанова Е.С., Бедный А.Б., Грудзинский А.О. Концентрация собственности в сельском хозяйстве – путь становления эффективного предприятия // Социс. – 2005. – № 4.

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004.

Барсукова С.Ю. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: идея и реализация // Вопросы статистики. – 2007. – № 11.

Барсукова С.Ю. Аграрный бизнес России в условиях ВТО: ожидания и реальность // Мир России. – 2014. – Т. 23. – № 4.

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. – 2000. – Т. 9. – № 4.

Беккер Г. Экономика семьи // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – С. 381–486.

Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. – М. : РОССПЭН, 2006.

Буздалов И.Н. Сельское хозяйство и государство: проблемы нормализации взаимоотношений // Сельское хозяйство в современной экономике: новая роль, факторы роста, риски. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2009.

Бурдые П. Практический смысл / отв. ред. пер. и послесл. Н.А. Шматко. – СПб. : Алетейя, 2001.

Буртин Ш. Второе нашествие марсиан. Почему раскулачивание и коллективизация – это не про вчера, а про сегодня // Русский репортер. № 14 (243). URL: <http://www.rusrep.ru/article/2012/04/11/kuban> (дата обращения 12.04.2012).

Валигурский Д.И. Крестьянские (фермерские) хозяйства как часть многоукладного агропромышленного производства // Многофункциональность сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2007. – С. 224–226.

Вебер М. Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990.

Вебер М. Хозяйство и общество // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 59–81.

Великий П.П. Российское село в условиях новых вызовов // Социс. – 2007. – № 7.

Великий П.П. Неотходничество, или лишние люди современной деревни // Социс. – 2010. – № 9.

Верховин В.И. Экономическая социология. – М. : ИМТ, 1998.

Виноградский В.Г. «Орудия слабых»: технология и социальная логика повседневного крестьянского существования. – Саратов : Изд-во Саратов. ин-та РГТЭУ, 2009.

Виноградский В.Г. Включая гироскопы: социальный саморемонт малых сообществ // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2011. Вып. 6. – М. : Издат. дом «Дело» РАН-ХиГС, 2011. – С. 274–288.

Виноградская О.Я. Аксиоматика капитализма: где она обретается и как ей живётся-можетсся // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2011. Вып. 6. – М. : Издат. дом «Дело» РАН-ХиГС, 2011. – С. 258–273.

Виссер О. Ненадёжность земельных прав, трудности семейных ферм и слабость крестьянского протеста в России // Laboratorium. – 2010. – № 2.

Волков В.В. О концепции практик в социальных науках // Социс. – 1997. – № 6.

Волков В. О концепции практик в социальных науках // Теория практик / В. Волков, О. Хархордин. – СПб. : Издат. Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2008.

Волков В., Хархордин О. Теория практик. – СПб. : Издат. Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2008.

Воронина А. Алексей Гордеев: ВТО – организация лицемерная // Ведомости. 30.01.2007.

Гершуни Д. Экономическая социология: либеральные рынки, социальная демократия и использование времени // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 400–410.

Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуризации. – М. : Академический Проект, 2005.

Гордеев А. Многоукладность – наш девиз // Крестьянские ведомости. 04.04.2005.

Горяченко Е.Е. Территориальная общность в изменяющемся обществе // Социальная траектория реформируемой России / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск : Наука, 1999. – Гл. 23. – С. 499–534.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 9.

Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2009 году. – М. : Росреестр, ФГУП «ФКЦ «Земля»», 2010.

Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2010 году. – М. : Росреестр, ФГУП «ФКЦ «Земля»», 2011.

Готлиб А. Качественное социологическое исследование: познавательные и экзистенциальные горизонты. – Самара : Универс-групп, 2004.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 131–158.

Громыко М.М. Мир русской деревни. – М., 1991.

Зазулина М.Р., Самсонов В.В. Стратегии самоорганизации российского сельского социума: история и современность. – Новосибирск : Манускрипт, 2013.

Зарубина Н.Н. Социология хозяйственной жизни: проблемный анализ в глобальной перспективе. – М. : Логос, 2006.

Заславская Т.И. Вектор российских институциональных реформ // Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск : Наука, 2003. Гл. 3. – С. 40–59.

Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. – М. : Дело, 2004.

Зырянов П. Столыпин и судьбы российской деревни // Общественные науки и современность. – 1991. – № 4.

Иванова Р.К. Семейный уклад и основы жизнеустройства// Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – С.183–203.

Ильющонок С.Е. Аграрные отношения в России. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2006.

Калугина З.И. Личное подсобное хозяйство в СССР: Социальные регуляторы и результаты развития. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние, 1991.

Калугина З.И. Парадоксы аграрной реформы в России. Социологический анализ трансформационных процессов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2001.

Калугина З.И. Институциональные ловушки аграрных преобразований в России // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2005. Вып. 5. – М., 2006. – С. 252–269.

Калугина З.И. Инверсия сельской занятости: практика и политика // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 2.

Калугина З.И. Итоги рыночной трансформации аграрного сектора // ЭКО. – 2013. – № 3.

Калугина З.И., Фадеева О.П. "Hard luck story" брошенных деревень (социологический очерк) // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 3.

Калугина З.И., Фадеева О.П. Российская деревня в лабиринте реформ: социологические зарисовки. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2009.

Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации // Экономическая социология. – 2001. – Том 2. – № 2. URL: www.ecsoc.hse.ru (дата обращения 13.08.2002).

Киселёв С.В. Сельская экономика. – М. : ИНФРА-М., 2007.

Козлов М.П. Малые формы хозяйствования в условиях реализации ПНП «Развитие АПК» // Вопросы статистики. – 2007. – № 11.

Кознова И.Е. XX век в социальной памяти российского крестьянства. – М. : ИФ РАН, 2000.

Кресникова Н.И. Приватизация земли в сфере аграрных земельных отношений // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2008. – С. 313–317.

Крупный сельскохозяйственный бизнес в России: тенденции и проблемы развития // Отечественные записки. – 2008. – № 6 (45). URL: <http://www.strana-oz.ru/?article=768> (дата обращения 20.02.2012).

Кудряшов В.И., Кузьминская С.С. Роль малых форм хозяйствования в сохранении и развитии села // Многофункциональность сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2007. – С. 218–220.

Кузнецова Т.Е., Никифоров Л.В. Многообразие и структура укладов: их становление в современной России // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009а. – С. 68–93.

Кузнецова Т.Е., Никифоров Л.В. Уклад и многоукладность: социально-экономическое содержание // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009б. – С. 12–24.

Куракин А. Анализ понятия социально-экономического уклада // Экономическая социология. – 2003. – Том 4. – № 1. – С. 81–104. URL: www.ecsoc.hse.ru (дата обращения 19.10.2010).

Куракин А.А. Социально-экономический уклад: генезис понятия // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – С.39–65.

Левковский А.И. Третий мир в современном мире // Многоукладная аграрная экономика и российская деревня. – М. : Колос, 2001.

Линднер П. Дифференциация продолжается: репродукционные круги богатства и бедности в сельских сообществах России // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России. – М. : МВШСЭН, РОССПЭН, 2002. – С. 386–406.

Линднер П. Архипелаг «Колхоз» и процесс приватизации: российское сельское хозяйство на пути к мировому рынку – прямые дороги и обходные пути // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2011. Вып. 6. – М. : Издательский дом «Дело» РАН-ХиГС, 2011. – С. 122–134.

Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. Совместное издание Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН и Business Media of the Sole 24 Ore (на русском языке). Доклад № 4. – Рим : FAO, 2010.

Межевич М.Н. Территориальная общность как объект социального планирования // Планирование социального развития городов. Вып. 2. – М., 1975.

Методология и методика системного изучения советской деревни. – Новосибирск : Наука, 1980.

Мирошниченко С. Закон об обороте сельхозземель нужно срочно улучшать. Этого требует практика сельхозпроизводства // Крестьянские ведомости. 06.09.2004.

Мосиенко Н.Л. Социально-территориальная структура пространства городской агломерации. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2010.

Нефёдова Т. Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. – М. : Новое издательство, 2003.

Нефёдова Т. Географические вариации сельского хозяйства и их возможные изменения // Отечественные записки. – 2004. – № 1.

Нефёдова Т.Г. Российская периферия как социально-экономический феномен // Региональные исследования. – 2008. – № 5.

Нефёдова Т.Г. Агропромышленный комплекс Москвы // География. – М. : Издат. дом "Первое сентября". – 2011. – № 3.

Нефёдова Т.Г. Десять актуальных вопросов о сельской России: Ответы географа. – М. : ЛЕНАНД, 2013.

Нефёдова Т.Г. Агропромышленная концентрация в российских регионах // ЭКО. – 2014. – № 4.

Нефёдова Т.Г., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? – М. : Новое издательство, 2006.

Никулин А.М. Предприятия и семьи в России: социокультурный симбиоз // Куда идет Россия? Трансформация социальной сферы и социальная политика / под общ. ред. Т.И. Заславской. – М. : Дело, 1998. – С. 218–229.

Никулин А.М. Аграрные трансформации в исследованиях А.В. Чаянова // Социс. – 2005а. – № 10.

Никулин А. Новейшая гигантомания // Политический журнал. – 2005b. – № 12 (63).

Никулин А.М. Оханская многоукладность: взаимодействие укладов в пермских сёлах // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009а. – С. 231–263.

Никулин А. Миссия крестьянства и обязанности государства // Крестьянские ведомости. 12.12.2009b.

Никулин А.М. Олигархоз как преемник постколхоза // Экономическая социология. – 2010. – Т. 11. – № 1. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru> (дата обращения 15.02.2012).

Никулин А. Через общество потребления к новой солидарности. Заметки социолога // Полит.ру. 05.03.2011а. URL: <http://polit.ru/economy/2011/03/05/belgorod.html> (дата обращения 09.04.2011).

Никулин А.М. Мироед и общество: досоветское наследие постсоветской повседневности // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2011. Вып. 6. – М. : Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2011b. – С. 349–364.

Никулин А. Россия на пути к асьендам и латифундиям // Русский репортер. – 2012. – № 14 (243). URL: <http://rusrep.ru/article/2012/04/11/nukulin> (дата обращения 21.04.2012).

Новая ситуация в АПК России. Собираение аграрных ресурсов под эгидой Минсельхоза укрепляет эффективность отрасли // Крестьянские ведомости. 24.03.2007.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Начала, 1997.

Оберемко О. Почему даже кубанские личные подсобные хозяйства нельзя разом превратить в предприятия? // Пути России: современное интеллектуальное пространство: школы, направления, поколения: Т. XVI. – М. : Университетская книга, 2009. – С. 480–485.

Озерский С. Национальный проект реализуют по-крупному. Субсидии из федерального бюджета поделят агрохолдинги и крупные хозяйства // Коммерсантъ. – Ростов-на-Дону. 28.01.2006.

Орловская С.К. Сельский уклад: современное состояние и тенденции развития // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – С. 110–123.

Пациорковский В.В. Сельская Россия. 1991–2001 гг. – М. : Финансы и статистика, 2003.

Пациорковский В.В. Сельская Россия: Приоритеты развития. – М. : Поколение, 2009.

Петриков А.В. Основные результаты мониторинга приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Вопросы статистики. – 2007. – № 11.

Поляны К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2.

Поляны К. Два значения термина «экономический» // Неформальная экономика. Россия и мир. – М. : Логос, 1999. – С. 498–504.

Поляны К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 82–104.

Полищук Л., Борисова Е., Пересецкий А. Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. – 2010. – № 11.

Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. – 1994. – Вып. 6.

Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 2.

Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4.

Прауст Р.Э. Апология и проблематика семейного сельского хозяйства. Исторические и социально-экономические очерки. – М. : ВИАПИ: «Энциклопедия российских деревень», 2008.

Предварительные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года (по краткой программе) // Вопросы статистики. – 2007. – № 9.

Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / В.И. Кабакина (ред.). – М., 1997.

Протопопов И.В. Информационный образ аграрного сектора США // США и Канада: экономика – политика – культура. – 2007. – № 8.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. – М. : Аспект-Пресс, 1997.

Радаев В. Ещё раз о предмете экономической социологии // Социс. – 2002. – № 7.

Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2.

Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011.

Редфилд Р. Крестьянство как социальный тип // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. – М. : «Прогресс-Академия», 1992. – С. 70–71.

Родионова Г.А. Особенности национального проектирования сельской жизни // Социс. – 2007. – № 7.

Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

Российский статистический ежегодник. Стат. сб. / Росстат. – М., 2008.

Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России // Общественные науки и современность. – 2002. – № 3.

Рыбаков А. Битва за комбайн // Деловой вторник. 04.12.2007.

Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения: Методология, методика и результаты социально-экономических аспектов жизнедеятельности. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние, 1979.

Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011.

Семёнова В.В. Качественные методы в социологии // Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности / Ядов В.А. – М. : «Добросвет», 2001. – С. 387–449.

Серл Дж. Что такое Институт? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8.

Серова Е. Правительство делает беспрецедентную глупость мирового масштаба. URL: <http://www.opes.ru> (дата обращения 24.08.2004).

Серова Е. В национальном проекте «Развитие АПК» нет чёткого представления о приоритетах. URL: <http://www.REGNUM.ru> (дата обращения 03.03.2006).

Серова Е.В., Шик О.В. Национальный проект «Развитие АПК»: состояние и перспективы // Национальные проекты. – 2007. – № 1.

Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. – М. : Прогресс-Академия, 1992a. – С. 202–210.

Скотт Дж. Оружие слабых: повседневное сопротивление и его значение // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. – М.: Прогресс-Академия, 1992b. – С. 285–287.

Скотт Дж. Благими намерениями государства: Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. – М. : Университетская книга, 2005.

Скотт Дж. Предисловие к российскому изданию «Благими намерениями государства» // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Учёные записки. 2005. Вып. 5. – М., 2006. – С. 91–93.

Смирнов В.Д. Организационно-экономическое устройство сельского хозяйства региона: Какое оно было, какое есть и какое может быть в будущем? (на примере Новосибирской области). – Новосибирск, 2006.

Смирнов В.Д. Анализ соответствия законодательной характеристики фермерских хозяйств их реальному состоянию // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 12.

Соболева И. Социальный капитал или социальный ресурс? // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 3.

Соболев А.В. Своеобразие кооперативного уклада // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – С. 151–174.

Современные концепции аграрного развития (Теоретический семинар). Обзор подготовлен Бабашкиным В.В. // Отечественная история. – 1992. – № 5.

Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : РОССПЭН, 2002. – С. 47–95.

Сычёв Н.В. Диалектика многоукладной экономики. – М., 1999.

Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : РОССПЭН, 2002. – С. 19–46.

Тённис Ф. Общность и общество // Социологический журнал. – 1998. – № 3–4.

Тённис Ф. Общность и общество. Основные понятия чистой социологии. – СПб. : Владимир Даль, 2002.

Тихонов Е. Закон об аграрных рынках не будет принят никогда // Российская газета. 22.11.2005.

Томпсон Э.П. Плебейская культура и моральная экономия. Статьи из английской социальной истории XVIII и XIX вв. // История ментальностей, историческая антропология. Зарубежные исследования в обзорах и рефератах. – М., 1996. – С. 180–198.

Трейвиш А.И. Город, район, страна и мир. Развитие России глазами страноведа. – М. : Новый хронограф, 2009.

Троцук И.В. Возможности метода кейс-стади в изучении социальных проблем села // Вестник РУДН. Серия «Социология». – 2007. – № 4.

Уварова Е.В. Новые подходы к выравниванию бюджетной обеспеченности на муниципальном уровне // Исследования молодых учёных: отраслевая и региональная экономика, инновации, финансы и социология. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2011. – С. 241–247.

Узун В.Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность. – М. : «Энциклопедия российских деревень», 2004.

Узун В.Я., Сарайкин В.А., Гатаулина Е.А. Классификация сельскохозяйственных производителей на основе данных Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: ЭРД, 2010.

Узун В.Я. Оценка результатов Ельцинской аграрной реформы // ЭКО. – 2013. – № 3.

Устойчивое развитие сельских территорий: региональный аспект. Науч. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова / под общ. ред. А.В. Петрикова. Вып. 25. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: ЭРД, 2009.

Устойчивое развитие сельских территорий. Учебное пособие / под науч. ред. М. Дитериха, А.В. Мерзлова. – М. : Эллис Лак, 2013.

Фадеева О.П. Историко-социологические исследования сельской жизни в России (1990–1995 гг. и 1995–1996 гг.) // Крестьяноведение. Теория. История. Современность: ежегодник. – М., 1997. – С. 301–315.

Фадеева О.П. Сибирское село: альтернативные модели адаптации // Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Учёные записки. – М., 1999а. – С. 227–240.

Фадеева О. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе // Неформальная экономика. Россия и мир. – М. : Логос, 1999b. – С. 183–218.

Фадеева О. Способы адаптации сельских семей к изменениям экономической среды (по результатам бюджетных обследований на Кубани и в Поволжье) // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России. – М. : МВШСЭН, РОССПЭН, 2002а. – С. 161–215.

Фадеева О. Методика бюджетного обследования // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России. – М. : МВШСЭН, РОССПЭН, 2002b. – С. 446–453.

Фадеева О.П. Сельский труд: симбиоз формального и неформального // Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск : Наука, 2003. – С. 222–252.

Фадеева О.П. Многоукладная экономика сибирского села: выбор между социальной стабильностью и экономической эффективностью // Перемены в сельской России 1991–2003: оценки, подходы, методы. – Петрозаводск : Изд-во КарНЦ РАН, 2005. – С. 89–103.

Фадеева О.П. Новые инвесторы в аграрной сфере // Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Учёные записки 2005. – М., 2006. Вып. 5. – С. 328–351.

Фадеева О.П. Хозяйственные уклады в современном российском селе // Социс. – 2007. – № 11. – С. 64–69.

Фадеева О.П. Социальный капитал сибирского села // Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина, О.Э. Бессонова. – Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2008. – С.534–553.

Фадеева О.П. Земельный вопрос на селе: наступит ли «момент истины»? // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10. – № 5. – С. 50–71. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru> (дата обращения 10.04.2011).

Фадеева О.П. Инновационные траектории развития хозяйств Кулундинской зоны // Экологические и экономические стратегии устойчивого землепользования в степях Евразии в условиях глобального изменения климата : материалы Междунар. науч.-практ. конф. 30 сент. – 3 окт. 2014 г., г. Барнаул. – Барнаул : Изд-во Алт. гос. ун-та, 2014. – С. 144–149.

Флигетин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : РОССПЭН, 2002. – С. 139–156.

Фомин Д., Ханин Г. Что происходит в продовольственном комплексе // Отечественные записки. – 2004. – № 1.

Франкс Дж. Р. Аграрная политика Великобритании // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 4.

Хагуров А.А. Земельная реформа на Кубани: региональный срез // Социс. – 2004. – № 5.

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. – М., 1989.

Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.

Число сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей в РФ в целом (на 1 июля 2006 г.) // Данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи. – М. : Госкомстат России, 2007. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 31.01.2008).

Шабанов В.Л. Оценка последствий перераспределения земельных паёв между хозяйствами разных форм собственности // Региональные агросистемы: Экономика и социология. – 2009. – № 1.

Шабанова М. О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений // Экономическая социология. – 2006. – Т. 7. – № 4. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru> (дата обращения 10.09.2006).

Шагайда Н.И. Особенности оборота сельскохозяйственных земель в России: институциональный анализ. – М. : ВИАПИ: «Энциклопедия российских деревень», 2006.

Шагайда Н.И. Новые подходы к аренде участка в общей долевой собственности // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса. – М. : ВИАПИ: «Энциклопедия российских деревень», 2008. – С. 310–312.

Шагайда Н.И. Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практик. – М. : Институт Гайдара, 2010.

Шагайда Н. Технология земельного рейдерства // Русский репортёр. – 2012. – № 14 (243). URL: <http://rusrep.ru/article/2012/04/11/shagaida> (дата обращения 12.04.2012).

Шагайда Н.И. Земли сельскохозяйственного назначения: 20 лет спустя // ЭКО. – 2013. – № 5.

Шанин Т. Понятие крестьянства // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. – М. : «Прогресс-Академия», 1992. – С. 8–20.

Шанин Т. Эксплуатационные экономики: политэкономия общественных обочин // Неформальная экономика. Россия и мир. – М. : Логос, 1999. – С. 545–554.

Шанин Т. Рефлексивное крестьяноведение и русское село // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России. – М. : МВШСЭН, РОССПЭН, 2002a. – С. 9–30.

Шанин Т. Методология двойной рефлексивности в исследованиях современной российской деревни // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России. – М. : МВШСЭН, РОССПЭН, 2002b. – С. 69–92.

Шевченко И.А. Развитие фермерского хозяйственного уклада: Пути преодоления экономического кризиса: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2002.

Широкалова Г.С. Социально-правовые аспекты аграрных преобразований в новой России // Социс. – 2005. – № 1.

Широнин В.М. Институты и инновации: взгляд когнитивной науки // Вопросы экономики. – 2010. – № 5.

Шмаков В.С., Нечипоренко О.В. Сибирское село в условиях реформ. – Новосибирск : Параллель, 2008.

Шматко Н.А. "Габитус" в структуре социологической теории // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Том 1. – № 2.

Штейнберг И. Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация // Неформальная экономика. Россия и мир. – М. : Логос, 1999. – С. 227–239.

Штейнберг И., Шанин Т., Ковалев Е., Левинсон А. Качественные методы. Полевые социологические исследования. – СПб. : Алетей, 2009.

Штейнберг И.Е. Парадигма четырёх "к" в исследованиях социальных сетей поддержки // Социс. – № 5. – 2010.

Штомпка П. В фокусе внимания повседневная жизнь. Новый поворот в социологии // Социс. – 2009. – № 8.

Шюц А. Избранное: мир, светящийся смыслом. – М. : РОССПЭН, 2004.

Ядов В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций: Курс лекций. – СПб. : Интерсоцис, 2006.

Якутенко И. Крепкие корни: В станице Кущевской продолжают убийства из-за земли // Лента.ру. URL: <http://lenta.ru/articles/2012/02/13/kushevka/> (дата обращения 13.02.2012).

Ярманов В.В. Рецепты «маслянинского чуда» // ЭКО. – 2013. – № 5.

Ястребинская Г.А. Таёжная деревня Кобелево. История советской деревни в голосах крестьян: 1992–2002. – М. : Памятники исторической мысли, 2005.

Fukuyama F. The Great Disruption: Human Nature and Reconstitution of Social Order. – N.Y.: Free Press, 1999.

Portes A., Mooney M. Social Capital and Community Development// The New Economic Sociology Developments in an Emerging Field. Ed. By M.F. Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer. – Russell Sage Foundation. N.Y., 2003. Pp. 303–329.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Многоукладность российского села как объект социологического исследования	10
1.1. Концепция многоукладности в социальном и экономическом контекстах: исследовательские подходы	<u>10</u>
1.2. Определение, классификация и идентификация сельских хозяйственных укладов	25
1.3. Обоснование применения качественного подхода к исследованию сельской многоукладности	45
Глава 2. Аграрные реформы и многоукладность сельской экономики в постсоветской России	54
2.1. Аграрная экономика России: от выживания к развитию	54
2.2. Институциональные преобразования в аграрной сфере и формирование рынка земли	73
2.3. Контуры новой аграрной политики	85
Глава 3. Характеристики сельских хозяйственных укладов и тенденции их трансформации	99
3.1. Корпоративно-патерналистский уклад	99
3.2. Корпоративно-предпринимательский уклад	118
3.3. Семейно-потребительский уклад	152
3.4. Семейно-предпринимательский уклад	166
3.5. Трансформация многоукладности на локальном и национальном уровне	178
Глава 4. Устойчивое развитие сельских сообществ в условиях многоукладности	183
4.1. Устойчивое сельское развитие, конкуренция и сотрудничество хозяйственных укладов	183
4.2. Потенциал и реальные практики самоорганизации сельских сообществ	202
4.3. Практические аспекты формирования социально- экономической политики в отношении сельских территорий ..	223
Заключение	243
Литература	249