

ЗОНЫ АКТУАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ТИПОЛОГИЯ ЛПХ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПНП «РАЗВИТИЕ АПК»

.....

О.А. Оберемко¹

Законодательно ведение личного подсобного хозяйства (ЛПХ) определяется по существу как *товарная непредпринимательская деятельность*. С формально-социологической точки зрения закон закрепляет сословную привилегию – свободу от налогообложения, с формально-правовой – консервирует сектор неформальной экономики, к которой относится «совокупность видов хозяйственной деятельности, не отраженной в статистической и налоговой отчетности» [2, с. 179].

В дополнение к установленным федеральным и региональным законодательством привилегиям Приоритетный национальный проект (ПНП) «Развитие АПК» содержит ряд направлений, предусматривающих стимулирование хозяйственной деятельности ЛПХ. Ввиду сильной внутренней дифференциации сектора, которая свойственна всякой неформальной экономике, закрепление привилегий выполняет широкий диапазон социальных функций – от элементарного выживания для низших слоев до первоначального накопления капиталов для высших слоев, которые в краткосрочной перспективе становятся кандидатами на утрату установленных законом привилегий.

Практический эффект (социально-экономическая целесообразность) для оздоровления отрасли от поддержки ЛПХ финансовыми и товарными кредитами, временным освобождением от налогов по существу предпринимательской деятельности и т.п. будет зависеть от того, насколько предлагаемые пра-

¹ Оберемко Олег Алексеевич – кандидат социологических наук, доцент кафедры социальной психологии и социологии управления, старший научный сотрудник Института социологии РАН. Электронная почта: ooberemko@yandex.ru.

Статья подготовлена в рамках проекта Фонда «Общественное мнение» «Социологическое наблюдение ЛПХ в Краснодарском крае», реализованного автором в марте – мае 2007 г.

Принята к публикации 30 мая 2007 г.

вила и процедуры их применения способствуют селекции «способных игроков» и препятствуют участию тех, чьи шансы на успех заведомо невелики.

В статье предлагается типология ЛПХ, которая может быть использована для определения параметров и размеров качественно различающихся целевых групп, скрывающихся под единой вывеской «ЛПХ». Эмпирической основой статьи послужил массив собранных с 29 марта по 10 апреля 2007 г. в ходе экспедиционной поездки в два района Краснодарского края интервью примерно с 70 информантами². Основу массива данных составили индивидуальные и иногда групповые (2–5 собеседников) свободные интервью по заданной тематике. Каждое интервью начиналось с представления, в котором озвучивалась цель: посмотреть, как идет национальный проект по развитию АПК. Представление данных в исследовании, выполненном в этнографической традиции, ставит проблему анонимности. Отбор цитат для публикации диктуется не интересом к персоне или месту, а типичностью. Поэтому для соблюдения анонимности все имена информантов и названия районов изменены.

Исходя из общих соображений, от исследования, тяготеющего к качественной стратегии, трудно ожидать типологии, построенной на объективных основаниях. Тем более нельзя ожидать количественной оценки распространенности единиц наблюдения.

Однако качественная методология может быть полезна при моделировании типологий, основанных на субъективных параметрах, связанных с мотивами хозяйственной деятельности и самоопределением в социальном пространстве – с параметрами деятельной социальной идентификации [1].

Трудности типологии ЛПХ

Параметры эффективности предприятия зависят от факторов, перечень которых приводится в учебниках по экономике. Параметры эффективности аграрного предприятия зависят также от природно-климатических условий, которые экономгеографы на основе количественных показателей тщательно районируют. В результате районирования аграрное пространство может быть представлено в виде карты с зонами, внутри которых заданная в определенных пороговых значениях рентабельность сельскохозяйственного производства будет соотноситься с определенным диапазоном необходимого объема разного рода ресурсов, с отраслевой направленностью и т.п.

Иными словами, зонирование строится по некоторой модели, включающей обязательный набор переменных. Не включенные в модель переменные остаются в области «прочих равных условий».

² Точный подсчет вряд ли целесообразен, поскольку с разными информантами было записано от 1 до 6 бесед разной длительности (от 5–7 минут до 3 и более часов), причем содержательное обсуждение сюжетов могло продолжаться в разных составах и по несколько раз.

При всей принципиальной калькулируемости используемых показателей основания процесса географического зонирования содержат сильный компонент принципиальной неопределенности даже в выборе масштаба: «Для каждого вида географической зональности существует ограниченный диапазон масштабов географических карт, на которых границы зон могут быть показаны достаточно правдоподобно» [3, с. 61]. Еще более остро проблема неопределенности стоит в отборе базовых показателей для зонирования. И даже если эксперты приходят к каким-то конвенциям по поводу масштаба и набора базовых показателей, за скобками часто остаются «самые интересные» показатели, с помощью которых только и можно объяснить эмпирическое разнообразие предприятий внутри одной зоны, выделенной в установленном масштабе.

Это касается крупных хозяйств, которые по определению характеризуются большей устойчивостью:

«В одном из номеров [издания Законодательного Собрания Краснодарского края] вообще ужасающие цифры. Два колхоза [рядом расположены, со сходной специализацией], приблизительно одинаковое количество гектар земли, в одном работает 600 человек, в другом – 25. Вот такой перепад» (чиновник краевого аппарата управления, 10010, 221–224).

Тем более это касается ЛПХ, поскольку малый размер делает его уязвимым для влияния как любого взятого отдельно фактора, так и любой конфигурации факторов. Иными словами, малая хозяйственная единица всегда неустойчива, а достигнутая равнодействующая факторов в любой момент может нарушиться даже краткосрочными изменениями во внешней или во внутренней среде [7, р. 241–244]³.

Производство яиц или молока, например, может быть выгодно в 20 минутах езды от рынка (обязательно без пробок), а в 50 минутах – уже убыточным из-за расхода бензина и времени на дорогу⁴. Этот пример не выдуман, а стал результатом компиляции подслушанного разговора жителей одного из сельских пригородов Краснодара и интервью на частной ферме. То есть люди активно пробуют, сравнивают, считают. Даже недружественная встреча с инспектором ГИБДД по дороге на рынок или с рынка может лишить дневной прибыли. Причем производство яиц и молока – не самые зависимые от изменчивых погодных условий отрасли.

«Кто-то... зарабатывает очень хорошие деньги, кто-то зарабатывает деньги средние, кто-то зачастую не может окупить взятый кредит. И работает <...> [= очень интенсивно]. В принципе это все экономическая география. Это все определено такими условиями, как распределение рынков сбыта,

³ Различаются не только предприятия и предприниматели, но и барьеры, с которыми они сталкиваются.

⁴ Время особенно дорого, если реализатор привязан и к непрерывному производственному процессу.

плотность населения и количество доступного человеку ресурса. В рамках одного даже муниципального района могут быть разные зоны. <...>

Расслоение огромное. То есть нет просто ЛПХ. Если и осуществляются какие-то попытки говорить об усредненном ЛПХ, это все равно, что средняя температура по больнице. <...> Иными словами, есть зоны, где рентабельно хозяйствование в рамках ЛПХ, и зоны сниженной рентабельности, есть практически нулевые зоны. <...>

Везде разный уровень рентабельности на одной и той же культуре» (чиновник краевого аппарата управления, 10010, 37–46, 91–94, 175–176).

При этом все способы «нормального» повышения рентабельности производства быстро достигают своих пределов, за которыми начинают возрастать риски неустойчивости. Несоразмерное внимание к упору в своем развитии на отдельные факторы производства и сбыта ведет к парадоксу: чем рентабельнее ЛПХ, тем оно становится менее устойчивым, а чем устойчивей – тем менее рентабельным. И все из-за малого размера, следствием которого являются малые размеры прибыли и ее нерегулярность. Потому что год на год не приходится. В один год можно подняться, а на следующий год уйти в минус.

Одновременно стремиться и к рентабельности, и к устойчивости не получается из-за изменений конъюнктуры на разных рынках, от которых зависит маленькое отдельное ЛПХ. А конъюнктура очень изменчива.

На пути увеличения производительности ЛПХ стоят два ограничения. Во-первых, пределы технического оснащения ЛПХ. Универсальные средства механизации есть, но их немного, так что при смене отраслевой направленности (а она периодически неизбежна вследствие изменчивости конъюнктуры) нужно будет перевооружаться заново. А побывавшее в употреблении оборудование не слишком ликвидно в пределах локальных рынков. Если тебе невыгодно определенное производство, соседу оборудование не продашь – он работает на тех же рынках. Таким образом, приобретение слишком дорогого и слишком специализированного оборудования оказывается невыгодным, так как в условиях изменчивой конъюнктуры может не хватить времени, чтобы его купить.

Во-вторых, производительность труда можно увеличивать за счет интенсивности живого труда, но на этом пути быстро возрастают риски для здоровья. Можно попытаться пойти по пути экстенсивного увеличения живого труда, но в рамках ЛПХ имеется законодательный запрет на привлечение наемного труда. Остается привлекать родственников, что законом допускается, однако даже если родственники есть и согласны на участие в ведении ЛПХ (что проблематично), здесь возникают риски от распада внутрисемейной (или товарищеской под видом родственной) солидарности.

В-третьих, стремиться к высокой производительности и рентабельности можно за счет узкой специализации, которая увеличивает зависимость от одного рынка. Если специализированное ЛПХ работает на локальном рынке, а далеко не все ЛПХ в состоянии доставлять свою продукцию на большие расстояния, то риски увеличиваются в двух случаях: 1) неурожай, падеж и т.п. ведут к невосполнимым убыткам от того, что «все яйца в одной корзине»; 2) опасен также и большой урожай: если уродится, то уродится и у соседей, и произойдет падение цены сбыта, или, как говорили крестьяне во время интервью, не будет цены.

Снизить зависимость от одного рынка можно за счет диверсификации, которая увеличивает трудозатраты и материальные затраты на запуск и ведение производства: разное оборудование, инструменты, механизация, постройки, семенной материал, удобрения, корма и т.п., что требует увеличения необходимых объемов оборотных средств, что особенно важно в ситуации, когда рост стоимости ведения производства в несколько раз обгоняет рост цен на конечный продукт.

Чтобы диверсификация не снижала производительность, нужно быть универсалом. Универсальности можно достичь, если хозяйство по своим размерам не перерастает определенные пределы, за которыми стремление к универсальности превращается в некомпетентность, что увеличивает риски.

При диверсификации возрастает число рынков, в которые включается ЛПХ. За ними нужно постоянно следить, поэтому диверсификация производства внутри ЛПХ требует внутрисемейного разделения труда: либо по линии собственно производства и его обеспечения – разделение на предметную и менеджерскую деятельность, либо по линии специализаций, когда каждый целиком ведет свои направления. Во втором случае усиливается значение общего менеджмента, предметом которого являются находящиеся в распоряжении семьи (ЛПХ) разнообразные ресурсы: трудовые, финансовые, материальные, технические.

Все это требует привлечения новых трудовых ресурсов. При напряженности труда в ЛПХ даже кратковременное недомогание или ссора в страду могут оказать серьезные последствия на устойчивость.

Что из всего этого следует? Успешное развитие требует постоянного поиска оптимальной стратегии и тактики в неопределенной ситуации. Для развития важен не объем отдельных ресурсов, которые можно привлечь и максимально использовать. Гораздо важнее соблюдать *соразмерность, баланс* в использовании разных ресурсов, поскольку нагрузка на один ресурс, который может показаться эластичным (неисчерпаемым, доступным, дешевым), требует увеличения нагрузки и на другие ресурсы, гораздо более упругие (менее эластичные). Для малоресурсной хозяйственной единицы, каковой является ЛПХ, это принципиальный момент. Малый объем ресурсов сокращает время, в течение

которого можно скорректировать хозяйственное поведение, тем более что это время и без того ограничено природными циклами, жестко диктующими сроки и качество выполняемых технологических операций (как в растениеводстве, так и в животноводстве).

Методический комментарий к аналитической стратегии

Прежде чем двигаться дальше, сделаем некоторые комментарии к сказанному. Приведенные рассуждения основаны не на теории, а на осмыслении и упорядочивании увиденного и услышанного (записанных на диктофон и расшифрованных интервью), и потому они не могут претендовать на статус научного вывода. Скорее, это предварительные гипотезы, которые родились (в полном соответствии с качественной стратегией исследования⁵) в ходе многократного перечитывания материалов и *формулирования вопросов, ответы на которые материалы содержат*.

Выбранная стратегия работы с эмпирическим материалом – следствие трактовки базовых принципов качественной методологии: идти не от того, что исследователь знает заранее, а от выяснения, что требуется исследователю знать для лучшего понимания оказавшегося в поле зрения сегмента социальной реальности.

Сказанное касается и трудностей типологизации ЛПХ. Самый очевидный способ – строить типологию по размерам традиционно выделяемых и более или менее удобных для измерения (количественной оценки) видов капитала и факторов производства (используемых ресурсов). В этом есть смысл, поскольку какая-то упорядоченность лучше, чем никакая. В качественном исследовании этим путем идти нельзя, в этом принципиальный недостаток стратегии качественного исследования.

В методологии, как в жизни, недостатки суть продолжения достоинств и наоборот. Количественный подход менее эффективен (совершенно беспомощен) при оценке роли некалькулируемых (пока?) видов капитала, которые относительно недавно были введены в научный оборот, – социальный и менеджерский виды капитала⁶. Именно эти виды капитала проблематизируются в приведенных рассуждениях. Далее мы предложим классификацию ЛПХ по субъективным параметрам.

⁵ О «распознавании теории в данных» см., например: [5, с. 17, 63].

⁶ Личностный капитал, в принципе без большого остатка, сводим к знаниям, умениям и навыкам, а потому кажется менее проблематичным, хотя и здесь имеется широкое поле для творческого поиска.

Типы программ ведения ЛПХ

Анализ собранных интервью позволил сформулировать ряд категорий, связанных с мотивами хозяйственной деятельности, используемыми социальным и менеджерским видами капитала и самоопределением в социальном пространстве.

Названные категории можно объединить интегрирующим понятием «программы» (или «сценарии») ведения ЛПХ. Мы будем различать три такие программы: 1) программу выживания; 2) программу семейного развития; 3) программу развития бизнеса.

Этим трем программам соответствуют комплексы мотивов, преимущественно связанных с принуждением (экономическим по природе принуждением – «надо как-то кормиться»), нормативными представлениями («чтоб как у людей» и «детей поднимать»), с интересом («бизнес развивать») [2, с. 95–100].

Последняя ориентация не является чисто экономической, поскольку *отражает* притязания на относительно высокий социальный статус в местном сообществе, если притязания уже сформированы, или *стимулирует* статусные притязания, если «лично-подсобный» бизнес идет успешно и сопровождается естественным наращиванием социального капитала.

Мы рассмотрим особенности реализации этих программ в основном применительно к тем ЛПХ, владельцы которых стали активными участниками ПНП «Развитие АПК», т. е. воспользовались открытыми кредитными линиями. Не исключено, что сходные сценарии реализуются и теми ЛПХ, которые никаких кредитов не берут, работают «на своих деньгах» или привлекают ресурсы для ведения и/или развития своего хозяйства из других источников. Выделенные нами типы и подтипы ЛПХ носят исключительно аналитический характер.

Тип 1. Программа выживания: «надо как-то кормиться»

Среди участников ПНП такие ЛПХ – редкость, поскольку они крайне редко удовлетворяют условиям входа по причине малого объема совокупных капиталов. Если это и происходит, то, по-видимому, за счет социального капитала – связей со статусными членами своих местных сообществ. Подобная роль социального капитала для входа в нацпроект значима и для мелких фермеров (которые за время своего существования не сумели нарастить производственные ресурсы) с ничтожной долей менеджерского капитала (малое КФХ, Предгорный район, 200037). В наших наблюдениях нам встретились случаи, когда социальный капитал (связи) сыграл свою роль через посредничающий институт между банком и крестьянином – кредитный кооператив. Роль посредника в этих случаях заключается в смягчении жестких банковских правил предоставления кредита, которые не предусматривают гибких схем субсидиарной ответственности и доверия на некалькулируемых основаниях.

Такие ЛПХ – буквально личные и буквально подсобные. Они – мелко-варные и ведутся кустарными способами. В основном деятельность ориентирована на самообеспечение. Ведут такое хозяйство незанятые или занятые в свободное от основного (и низкоэффективного) занятия время члены семьи с низким потенциалом пространственной мобильности.

Масштаб хозяйственной деятельности – узко локальный: необходимые ресурсы добываются в родственном и соседском окружении, в самом крайнем случае выход производится на локальные рынки. То же касается и сбыта: господствует натуральный обмен внутри семейных и соседских сетей. Небольшие излишки реализуются на локальных рынках, однако в таких ЛПХ больше ценятся заготовители, которые регулярно объезжают своих клиентов и на дому скупают продукцию. С такими заготовителями стараются установить личные отношения.

Более ресурсобеспеченные крестьяне, претендующие на самостоятельную реализацию своей продукции, таких заготовителей неласково называют перекупщиками».

Крестьянский образ жизни эти ЛПХ ведут скорее вынужденно: в хозяйственной деятельности сверхусилия ради благ, превышающих (относительно) минимальные потребности, не характерны.

Пример

В 30 км от райцентра – небольшое село, где до середины 1990-х было крупное хозяйство, других предприятий не было и нет, за исключением магазина. Семья из 4 человек (супружеская пара, ребенок до года и бабушка-пенсионерка) живет в своем кирпичном доме постройки 1970-х гг. с жилой площадью около 40 м². Муж – глава семьи, около 30 лет, временно работает охранником на небыстро восстанавливающейся ферме, зарплата до 1 500 р. в месяц, кроме того, перебивается временными заработками. Супруги без специального образования.

По товарному кредиту получили 2 телок, на денежный кредит реконструировали сарай, где держат коров, и купили брикеты сена, которые хранятся под открытым небом. До кредитов КРС не держали – без кредита не могли бы купить даже одну корову. От коров получают молоко («ребенку надо»), излишки покупает у них на дому заготовитель, который приезжает каждый день (объезжает ЛПХ по маршруту). Своего транспорта нет, и предложенная идея о том, чтобы самим реализовывать молоко по более высокой цене, в разговоре не только поддержки, но и никакой реакции не получила. Надеются на приплод.

Хозяйство содержат кустарно («держим, как все держат»). По словам молодой хозяйки, много времени хозяйство не отнимает, и расширять его они не собираются. Отношение к скотине сдержанное, следов особой заботы не видно. Во дворе не очень опрятно. Жизнь видится размеренная, неторопливая.

Основной ресурс семьи – собственный дом, расположенный в местности, откуда ушла стабильная занятость.

В этом описании не следует искать оснований для выводов о личностных качествах членов хозяйства, поскольку оно составлено по впечатлениям от недолгой беседы о текущей хозяйственной деятельности и наблюдений за тем, что лежит на поверхности. Можно лишь сделать вывод о том, что на момент наблюдения семья обладает ограниченными ресурсами и в нынешних структурных условиях не видит *рационального*⁷ смысла в приложении сверхусилий в своей хозяйственной деятельности.

Сходную стратегию выживания мы наблюдали и в одном малоземельном фермерском хозяйстве (малое КФХ, Предгорный район, 200037), в котором около 50 га земли, трактор, недостроенный дом, 6 элитных коров, приобретенных по товарному кредиту. На этих элитных коров хозяева буквально молятся, поскольку именно с ними связаны надежды достроить дом и наладить быт. Своего транспорта у них нет, и хозяйка пользуется рейсовым автобусом, чтобы каждый день сбывать молоко на рынке в районном центре; переносимые тяжести превышают все допустимые медицинские нормы.

Бухгалтерский подсчет покажет, что ресурсов в этом КФХ гораздо больше, чем в описанном ЛПХ. Земля и трактор хотя бы отчасти снимают проблему обеспечения кормами, однако находящиеся в распоряжении большие материальные ресурсы требуют и больших трудозатрат и оборотных средств. При этом значительной разницы в качестве жизни нам не удалось выявить – оба случая отнесены к выполнению программы выживания. Зато разница в объеме ответственности и интенсивности труда была налицо.

Данное сравнение показывает, что при определенных структурных условиях отказ от интенсивной хозяйственной деятельности может быть не только субъективно, но и объективно рациональным.

Тип 2. Программа семейного развития: «надо детей поднимать»

Даже если звучит слово «выживание», оно наполняется другим смыслом, чем в хозяйствах первого типа. В случаях, отнесенных к этому типу, речь идет не о простом выживании в принудительных экономических ограничениях, а о достижении определенных стандартов качества жизни, прежде всего для детей (воспитание и обеспечение возможности для получения высшего образования), а заодно и для себя, например, строительство более просторного дома или расширение старого. Другая особенность хозяйств семейного сценария – высокая интенсивность труда.

⁷ Здесь рациональность трактуется не в экономическом, а в экономсоциологическом понимании [2, с. 104–111].

Типичными являются семьи супругов молодого и среднего поколения с двумя и более детьми, энергичные, проживающие в небольших населенных пунктах или малых городах (с отсутствием выбора альтернативной занятости), имеющие (в силу ориентированности на немедленное воплощение семейного сценария) ограниченные возможности для трудовой миграции (отдаленность крупного города для ежедневных поездок, отсутствие нужной для городской занятости квалификации). Экономическую основу таких ЛПХ составляют 2–3 направления производства; доминирует одно направление, остальные выполняют роль страховки. ЛПХ часто является основной и даже единственной занятостью взрослых членов семьи.

Хотя здесь ценятся приобретенные знания (через обмен опытом в общении и чтение) и собственный опыт работы по определенным направлениям, в таких хозяйствах бизнес как определенная профессиональная деятельность, требующая *ради развития дела* инвестиций в различные виды капитала, в том числе в повышение профессиональной компетентности и специальное техническое оснащение, не является главной целью. Владельцы таких ЛПХ, говоря о перспективе выполнения семейной программы – поставить детей на ноги, озвучивали возможность снизить объемы бизнеса и даже вовсе прекратить дело, если его ведение представляется тяжелым по физическим (здоровье) или иным (очень много времени уходит) параметрам.

В таких домохозяйствах члены семьи иногда числятся на работе в формальном секторе, однако присутствие в нем, если позволяет рабочее место, сокращено до минимума⁸ из-за крайне низкой оплаты труда на селе даже специалистов с высшим образованием. Если минимизировать присутствие не удастся, тогда типичный выход – полный переход из формального сектора в неформальный⁹. Речь идет не о вынужденном увольнении, а об отказе от «непыльной», постоянной занятости в пользу более материально привлекательного варианта.

Еще одно свидетельство доминирования семейного сценария можно видеть в озвучиваемой готовности сменить направления бизнеса при неблагоприятной конъюнктуре – перейти на иные культуры и направления – или искать альтернативную, более доходную занятость. Конечно, перераспределение трудовых ресурсов под влиянием экономических факторов – вполне естественное дело, теории соответствует. Тонкость заключается в том, что при столкновении с трудностями возможны два выхода: активная перестройка дела с выводением его на иную качественную ступень и смена деятельности. Семейный сценарий, по-видимому, способствует выбору второго варианта.

И: Скажите, пожалуйста, в основном ЛПХ сейчас в районе берут кредиты для выживания или для процветания?

⁸ В сезон зарплата занятого в ЛПХ может делиться между присутствующими на работе сотрудниками.

⁹ О типичности такого перехода см.: [6, р. 36–37].

Р: (не раздумывая) *Для выживания. Большая часть для выживания. Потому что кто обращается к нам – детей надо кормить, детей надо одевать. Я не слышала разговоров, что мы хотели бы что-то купить, что-то поднять, что-то построить. Таких разговоров вообще нет (10016, 293–297, специалист РУСХ, Пригородный район).*

Отметим в приведенном фрагменте два момента. Во-первых, хотя эксперт употребил слово «выживание», дальнейшие пояснения позволяют сделать вывод, что этим словом обозначается выполнение семейной программы, цель которой – вырастить и поставить детей на ноги. Во-вторых, вопросу предшествовал разговор о том, насколько в районе среди крупных ЛПХ (о них и шел разговор) распространено строительство оборудованных хранилищ, чтобы не сдавать продукцию в сезон по низким ценам, а подождать до зимы. Поэтому «что-то купить, что-то поднять, что-то построить» относится не к предметам потребления и строительству жилого дома, а к крупным инвестициям в производство.

Среди ЛПХ, следующих семейному сценарию, выделяются два подтипа, различающихся не по программным целям, а по стратегиям их достижения: подтип 2а – *автаркия* (стремление к закрытости и автономии); подтип 2б – *интегрированное* в широкие сети хозяйство.

Подтип 2а: автаркия

В интервью с такими хозяйствами отчетливо выражено стремление избегать участия в широких социальных сетях ввиду недоверия к формальным отношениям. Во взаимоотношениях с внешним миром упор делается на личные связи среди родственников, друзей, соседей, не требующие моральных издержек при конструировании солидарности и компромиссов, на реципрокные, преимущественно немонетарные обмены и максимальное (кустарное) самообеспечение (свои семена, корма и т.п.). Внутри семьи разделение труда скорее не по профессиональной специализации, а по полу и возрасту.

Отчетливо выражена ориентация на адаптацию к условиям: не на приумножение и поиск новых ресурсов, а на использование уже имеющихся возможностей и «дармовых» ресурсов.

Наиболее показательный пример автаркии в нашей коллекции – не участвующее в нацпроекте ЛПХ: «Страшно. ... Чтоб в долги не влезать» (ЛПХ, Предгорный район, 10033, 102). Неучастие в ПНП – единственное отличие от типичных автаркий, взявших кредит на выполнение семейного сценария.

Пример

В 30 км от райцентра небольшое село, совхоз развалился, других предприятий нет. Супруги 35–40 лет и 2 дочери-школьницы. Семья ведет два направления:

1) интенсивное выращивание ранних овощей под пленкой – капуста (10 000 корней), кабачок, перец (3 000 корней) – «уже привыкли» (10033, 32), т.е. набор устойчивый, не требует дополнительных специальных знаний. Ранние овощи – основа рентабельности при ограниченности трудовых ресурсов: «А позже нет смысла сажать» (10033, 30) – затраты труда большие, а цены в сезон низкие,

2) откорм свиней (в этом году было 40 голов, часть уже продали).

Живут исключительно на доходы от ЛПХ:

Р: Просто в деревне как, сами знаете. Если на работу устроиться, копейки платят. А нужно же как-то жить (10033, 97–98).

В сезон на огородах работают очень интенсивно, но в дополнение к овощам занялись еще откормом свиней, потому что откорм не требует больших трудовых затрат:

Р: А что, их утром покормил, свиней, да вечером. Зашел, шлангом смыл и все. И вся работа (10033, 59–60).

Однако для этого направления пришлось делать инвестиции в обустройство хлева:

Р: Да. У нас и яма сливная, все как положено.

И: Вывозите навоз?

Р: Не вывозим. У нас все уходит в яму.

И: Уходит в яму, а потом?

Р: Вызываем эту... отсасывает и вывозят за пределы (10033, 64–68).

Столкнулись с ожидаемыми (потому что многие бросились заниматься животноводством) проблемами сбыта, но все-таки свиней держат:

И: А сбывать трудно сейчас?

Р: Очень.

И: А раньше легче было?

Р: Легче. Сейчас нет смысла вообще свиней держать. Просто хоть как-то себе кусок мяса оставишь. Просто нет выбора у нас (10033, 70–75).

Есть родственники, проживающие в том же селе, но помогают в хозяйстве только дочери:

Р: Сейчас братья-сестры ни за что не берутся. Дети...

И: Помогают?

Р: Конечно.

И: А девочкам хватает времени в школе учиться?

Р: Ну а что делать? Выбор-то у нас есть сейчас? Нету выбора у нас. И детям приходится пахать, и нам (10033, 36–45).

Вообще идея «нет выбора» проходит рефреном по всему интервью.

Хозяйство расширять не собираются, потому что не будут управляться. Своей техники нет, пахать огороды нанимают трактор. Есть «Газель-фургон», на ней возят продукцию по окрестным рынкам. Сдают мелким оптом торговцам и сами торгуют (жена торгует, муж сидит в машине) в розницу, регулярных мест на рынках нет. Сбыт – постоянный, трудный поиск.

Хозяйство ведется кустарно, традиционно, но с соблюдением формальных требований: свинарник оборудован сливной ямой, на мясо оформляют справки («Все, как положено»).

Замкнутость на неформальные контакты проявилась особенно явно в следующих сюжетах. Своей земли мало, огородами «дают попользоваться соседям» (77), которые их сами не обрабатывают. Свиной выкармливают по традиционной технологии и свиноматок приобрели обычных, у соседей:

И: А свиной выращивать учились, кончали учебное заведение?

Р: Понаслышке. Как родители выкармливали, так и мы.

И: Свиноматок откуда брали? Небось, элитные какие-нибудь?

Р: Нет. У знакомых. Продавали свиной, поросят не купили, и оставили себе на свиноматок (10033, 46–53).

Несмотря на то что в хозяйстве есть своя «Газель», для сбыта продукции дальние поездки, весьма характерные для ЛПХ с таким транспортом, не совершают («в пределах, немножко ездим» (79)), хотя, по словам хозяйки, на окрестных рынках реализовывать продукцию «не очень выгодно» (97).

Этот пример хорошо показывает замкнутость на неформальные контакты прежде всего ближайшего круга (даже с местными оптовиками отношения скорее отчужденные). Однако в этом интервью, в отличие от других автаркий, детоцентричность не выражена отчетливо, так что с учетом рефрена «нет выбора» этот пример можно считать промежуточным между сценарием выживания и выполнением семейной программы. Напомним, что предложенная типология имеет аналитический характер: в чистом виде, какой-то сценарий обнаружить трудно.

Подтип 2б: интеграция в социальные сети

Пример

Супруги 30 лет, двое детей и представители третьего поколения живут в малом городе, в новом 2-этажном доме. Глава семьи и ЛПХ – муж, хозяйство ведет сам (жена занята детьми), образование среднее техническое, но не аграрное. Приусадебный участок – не более 4 соток, другой земли нет. Муж ведет соответствующий бизнес (так и говорит: «бизнес»): дорастивает покупных цыплят. Очень маленький участок земли и 1 работник (супруг) не оставляет

перспектив на расширение и диверсификацию. На кредит в 300 000 р. построены из хороших материалов и оборудованы 2 птичника. Данное хозяйство – пример специализированного ЛПХ на профессиональной основе. Везде чистота идеальная.

Когда птица «сидит», хозяин работает интенсивно: хотя птичники во дворе, жена говорит, что в дом он заходит только, чтобы поспать. Обучается по книгам и регулярно консультируется с ветеринаром. Услуги ветеринара, по словам хозяина, недорогие, но доступные для освоения манипуляции (в частности, прививки) освоил сам. К «теме» птицы не привязан, хотя «тему» освоил хорошо. Единственное, что не освоил, – выведение цыплят из яйца: «трудно и рискованно».

Речь о производстве и сбыте изобилует экономическими терминами, примерами и обобщениями: оперируя цифрами, показал, что рентабельность с каждым годом падает. О развитии не загадывает, возможно, придется бизнес бросать.

Иными словами, если «тема» станет невыгодной, – сменит. Бизнес ведется не ради бизнеса, а ради семьи: двор выглядит не хуже птичников, 2 импортных легковых автомобиля, не новые, но в хорошем состоянии. Во дворе много детских игрушек, не самых дешевых.

Имеет опыт предпринимательской деятельности: занимался реализацией продуктов в собственной торговой точке в розницу и мелким оптом. С коллегами-птичниками знаком по рынкам, знает по именам, только примерно знает, где живут: обсуждают дела, обмениваются опытом, но не более того.

Основные отличия от автаркии – включенность в профессиональные круги общения не по родству и знакомству, финансовая грамотность и отчетливое понимание пользы кредитов для ведения и развития бизнеса.

Тип 3. Программа развития бизнеса

Это пример, когда малое по размерам, но интенсивное ЛПХ по доходам может превосходить не самое последнее КФХ.

Супруги 40–45 лет, сын 23 лет, живут в районном центре (малом городе), все трое работают только в ЛПХ. Специального образования ни у кого нет, что не мешает вести интенсивную, высокопрофессиональную деятельность по нескольким направлениям: свиньи, цыплята (не обычной, дорогой породы), гуси и гордость – осетры в бассейне размером примерно 3 на 3 метра – с интенсивной аэрацией и микрофлорой (кому ни рассказывал, никто не верит, особенно заядлые рыбаки. – О.О.). Супруг говорит, что первый в России придумал разводить осетров в домашних условиях: сначала думал попробовать обычную рыбу, но замахнулся на максимум. Последний раз реализовал своих осетров

для Сочинского экономического форума. Платно (!) консультирует «приезжих богатых людей», как разводиться.

Веда хозяйственную деятельность по нескольким направлениям, постоянно отслеживают разные рынки: сбыт, корма, оборудование.

Каждый член семьи буквально талантлив¹⁰: муж – для хозяйства золотые руки и голова, жена – гений выхаживания животных и продаж на рынке:

Р1: А вообще, вот смотрите, кто на рынке десятилетиями торгует, вот он в день (продащица его) продаст 2 туши, то она продаст 5 туш, ну, если ей Богом дано это.

И: Ага, значит плюс талант.

Р1: У нее все бабушки, дедушки, друзья – все идут к ней.

Р2: Вот бабушка у меня возьмет 500 грамм мяса, но она на следующий день придет, еще она у меня возьмет эти 500 грамм мяса.

И: А почему?

Р1: А потому что разговаривать с людьми надо.

Р2: Ну, я не знаю. Найти общий язык надо с человеком.

Р1: Ну, как, бабушка подходит, она говорит: «Бабулечка, красотулечка, ну что тебе надо, что ты ищешь, давай мы тебе подберем», и она все равно ей запихнет эти 500 грамм (ЛПХ, Предгорный район, 10035, 430–440).

Сын, по-видимому, тоже не отстает: сам построил сауну – очень аккуратно и современно.

Из рассказа о хозяйственной деятельности очевидно, что предметная и социальная ориентация в введении дела сильно переплетаются: ориентация на задачу – не как себе удобно, а как надо для дела – сочетается с ориентацией на людей, с которыми связано успешное выполнение задачи. Муж в прошлом работал заготовителем, деловые связи, не только локальные, но и за пределами края (упоминали Воронеж и Москву), и навыки их завязывать сохранились. Жена – своя в системе городской торговли.

Особо упоминали о поддержании интенсивных, добрых отношений с соседями. Очень характерно, что тема соседей зазвучала после вопроса о навозе: часто эти темы, соединяясь, дают сильную головную боль, особенно если производящее навоз хозяйство стоит не на отшибе:

И: А куда вы навоз вывозите, каким образом?

Р: Навоз? Вон, все соседи просят.

И: То есть у вас проблем нет, куда навоз вывозить?

¹⁰ Во всяком случае, наша делегация в полном составе уехала от них именно с таким впечатлением. Значит, по крайней мере, талант к коммуникации с чужими приезжими проявился точно.

Р: Нет, вон видели у меня там моторашка стоит, мотороллер, навоз грузим, куриный, этот, только дай всем соседям, они тут же его раскидывают, распахивают. <...>

Р: Сдача, бройлер, да. А бройлер это столько говна, каждый день чистишь, вон, килограмм 500 каждый день мы вывозим (соседям), еще и магарыч приносят. (Смеются). А осенью начинается, короче: кто картошку несет, кто чеснок, кто лук, потому что навоз возим, оно лучше растет все (ЛПХ, Предгорный район, 10035, 144–148, 259–262).

Несмотря на интегрированность в разнообразные сети, на словах, подкрепленных делом, стремятся к автономии (автаркии). Птицу (правда, не всю) выводят из яйца, а не покупают, что повышает рентабельность, однако это занятие требует профессионализма. Своя электростанция для холодильников и инкубаторов:

Р: <...> у нас сейчас автономия полная, можно сказать, что мы ни от кого не зависим (ЛПХ, Предгорный район, 10035, 353–354).

В этом ЛПХ оперативное планирование своей занятости делается минимум на полгода вперед. Для повышения рентабельности все необходимое для производства покупается оптом, а поскольку сейчас, по словам хозяина, продавцы требуют 100-процентную предоплату вперед за несколько месяцев до совершения сделки (!), то глубина финансового планирования (которое подчинено планированию занятости) еще больше. Раньше в обороте было 500 тыс., сейчас никак не укладываются – доходит до миллиона (возможно, немного прибедряются. – О.О.). Оборачиваемость 2,5–3 раза за год. Явно работает доведенная до профессионализма экономическая логика.

Все появившиеся средства немедленно вкладываются в производство. Купили недавно «девятку» вместо «Москвича», только после того, как он буквально развалился: *«Сейчас бизнес нужен. Если ты от него отстанешь – закроют»* (сказано с открытой улыбкой, даже весело).

Построенный из итальянского кирпича птичник выглядит лучше, чем дом, так что мы долго не могли понять, почему жилой дом они называли птичником, пока не заглянули внутрь. О доме говорят: *«Завалится скоро»* (как «Москвич»).

Это в своем роде уникальное ЛПХ. Таких на тысячу зарегистрированных – единицы, но даже на этом подворье было очевидно: дистанция до фермерского хозяйства огромна.

Резюме

Приведенная типология основана на данных ограниченного числа интервью, собранных по выборке, которую нельзя считать теоретически репрезентативной для систематического выделения типов. Поэтому описанную типо-

логию следует считать предварительной, тем более что мы не рассмотрели четвертый тип – крупнотоварную ферму (на 200 и более голов) под официальной вывеской ЛПХ. Хотя в коллекции собранных интервью и наблюдений у нас есть и такой пример (свиноферма на 1 000 голов из 6 новых промышленных корпусов с оборудованием и санитарными отводами в черте населенного пункта), правовой статус и *raison d'état* ЛПХ этого типа для нас остался загадкой, и требуется специальное исследование, чтобы продвинуться в разгадке этого феномена.

При построении типологии мы исходили из преимуществ, которые нам дает качественная методология: сведения о хозяйственной мотивации, о выстраивании взаимоотношений с внешним миром, о самоопределении в социальном пространстве, т. е. о не поддающихся калькулированию параметрах *деятельной социальной идентификации*. А завершаем следующими четырьмя параметрами:

- количество прилагаемых усилий в хозяйственной: ограничение минимальными усилиями vs. высокоинтенсивная занятость,
- традиционное ведение хозяйства на основе обыденных, практических знаний vs. профессиональное ведение хозяйства на основе теоретических знаний;
- использование доходов: на потребление vs. на дело;
- закрытость от внешнего мира vs. включенность в разнообразные социальные сети.

При желании эти параметры можно довольно строго операционализировать и систематически применять, если не при сборе официальной статистики, то в исследовании, ориентированном на количественный подход.

Эти показатели будут полезны и в статистическом исследовании, для спецификации представлений о «вселенной ЛПХ» в преддверии дальнейшего законодательного уточнения статуса сельскохозяйственных производителей или разработки целевых мероприятий по обеспечению продовольственной безопасности страны. Напомним, что в ЛПХ на сегодняшний день производится более половины валового сельхозпродукта страны, а на сотку обрабатываемой земли «бабушки с их молочным производством» [4, с. 70] вместе со своими «дедушками» получают продукции больше, чем крупные хозяйства, которые в грубо приближенной теории, не умеющей учитывать актуальное состояние социального контекста, считаются наиболее эффективными.

Библиографический список

1. *Оберемко О.А.* Локальная идентичность благотворителя как представление о «территории свободы» // *Социальная реальность*. 2007. № 3.
2. *Радаев В.В.* Экономическая социология. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.

3. *Родоман Б.Б.* Территориальные ареалы и сети: Очерки теоретической географии. Смоленск: Ойкумена, 1999.
4. *Серова Е.В., Шик О.В.* Национальный проект «Развитие АПК»: состояние и перспективы // Национальные проекты. 2007. № 1.
5. *Страусс А., Корбин Дж.* Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техника / Пер. с англ. и послесл. Т.В. Васильевой. М.: УРСС, 2001.
6. *Portes A., Sassen-Koob S.* Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // Am. J. of Sociology. 1987. Vol. 93. № 1.
7. *Trager L.* A Re-Examination of the Urban Informal Sector in West Africa // Canadian J. of African Studies. 1987. Vol. 21. № 2.