

ТРУДНОСТИ ПОДДЕРЖКИ ЛПХ В РАМКАХ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК»

.....

О.А. Оберемко¹

Проблемная ситуация

Личное подсобное хозяйство как элемент социальной реальности с момента своего появления в эпоху тотальной коллективизации, головокружения от успехов и перегибов вызывает эмоциональные споры в «мире идеологии» и кипение страстей в повседневной жизни. В советскую эпоху его существование было нетеоретичным, как пережиток прошлого, в постсоветскую эпоху оно не укладывается в господствующую неолиберальную риторику по сходным соображениям². За весь период существования ЛПХ государственное регулирование было направлено на борьбу с «нетрудовыми доходами», которая осуществлялась уже в послесталинские годы через принудительное обобществление скота, «секвестирование» приусадебных участков, попытки налогообложения фруктовых деревьев, разорения теплиц и тому подобные меры. Об этой практике государственного регулирования память у старших поколений до сих пор жива. А тут вдруг в проекте, *приоритетном и национальном*, да отдельной строкой – целое направление: «стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе».

Приоритетный национальный проект (ПНП) «Развитие АПК» содержит ряд направлений, предусматривающих стимулирование хозяйственной де-

¹ Оберемко Олег Алексеевич – кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии РАН, доцент кафедры социальной психологии и социологии управления Кубанского государственного университета. 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.

² Об общности (неверных) прогнозов относительно судьбы некапиталистических предприятий между марксистами и неолибералами см., например: [8].

тельности ЛПХ. Как противники, так и сторонники поддержки ЛПХ видят в ней прежде всего элемент социальной, а не экономической политики, если, конечно, под единственной целью экономической политики понимать обеспечение краткосрочной, не слишком сложно извлекаемой прибыли крупных игроков-монополистов.

Среди социальных целей чаще озвучивается обеспечение самозанятости населения, высвобождаемого в ходе до сих пор не завершеного реформирования АПК; предотвращение пауперизации сельского населения; сохранение заселенности сельских территорий; самообеспечение сельского населения продуктами питания, уровень потребления которых в постсоветской России снизился, и др. Все эти цели *по недоразумению считаются лишенными экономического смысла.*

Наряду с неэкономической аргументацией идеология поддержки ЛПХ содержит и прагматические соображения: хозяйства формального сектора производят *менее половины* валового сельскохозяйственного продукта страны. При этом в последние годы тенденция к росту производительности статистикой отчетливо отмечена только у фермеров (частных предпринимателей), чей вклад в сельскохозяйственный ВВП не превышает 5 %. Стимулы к развитию производства, предусмотренные в ПНП «Развитие АПК», действовали для предприятий формального сектора АПК и до 2006 г., однако коренного улучшения ситуации не дали. Неэффективность крупных форм ведения сельского хозяйства на территории России заставляет делать ставку на малую, архаичную хозяйственную единицу. Краткосрочный эффект такой ставки налицо – товарность участвующих в нацпроекте ЛПХ существенно выросла.

Массив данных

Эмпирическую основу статьи составляет массив собранных с 29 марта по 10 апреля 2007 г. в ходе экспедиционной поездки в два района Краснодарского края интервью примерно с 70 информантами, а также официальные документы³. Основой массива данных послужили индивидуальные и иногда групповые (2–5 собеседников) свободные интервью по целевой выборке – фермеры и владельцы ЛПХ, взявшие кредиты в рамках Приоритетного национального проекта «Развитие ЛПХ». 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. Для соблюдения анонимности имена информантов опущены, а названия районов изменены, поскольку отбор цитат продиктован не интересом к персоне или месту, а типичностью.

³ Более 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.

Анализ и представление данных

Все собранные интервью рассматривались как единый текстовый массив, так что при рассмотрении каждой темы мы стремились учесть все релевантные высказывания. В анализе представлены только те ситуации (топики), которые в совокупном тексте хотя бы дважды озвучены информантами, не связанными между собой непосредственными отношениями в конкретной ситуации (например, проживающих в разных районах). Появление одной темы в разных контекстах — основание, чтобы тему считать типичной.

Представление данных качественного исследования ставит проблему анонимности. Отбор тех или иных цитат для отчета (публикации) диктуется не интересом к персоне или месту, а типичностью. Для соблюдения анонимности все имена информантов и названия районов изменены: два базовых района мы будем называть Предгорным и Приреченским, третий район — Пригородным.

Проблемы в реализации Приоритетного национального проекта

Полевая экспедиция в Краснодарский край показала, что ПНП «Развитие АПК» реально действует. Размышления над нормативными документами и собранными интервью приводят к выводу о том, что это наиболее перспективный из всех ПНП, поскольку предлагает непосредственному производителю на практике овладеть проектной деятельностью и финансово-кредитными инструментами, давно принятыми в мировом хозяйстве, но совершенно неизвестными советскому крестьянству. Однако экспедиция вскрыла и ряд проблем в реализации проекта. Рассмотрим некоторые из них подробнее.

Проблема 1. Рентабельность стимулируемого производства

ПНП «Развитие АПК» целенаправленно стимулирует главным образом развитие (обновление) материальной базы и расширение производства продукции. Безусловно, растет занятость людей, однако растет ли рентабельность этих занятий — вопрос более чем спорный, особенно применительно к ЛПХ.

Конечно, с укрупнением хозяйства рентабельность по некоторым параметрам повышается. Трудозатраты, например, на 20 свиней менее чем в два раза превышают трудозатраты на 10 свиней. Кроме того, некоторое расширение производства в ЛПХ делает его более привлекательным для производителей кормов, семян и т.п. как оптового покупателя, которому выгодно давать скидки. Но одновременно возрастают и риски на стадии сбыта: в пики низких цен крупную партию в розницу реализовать сложнее.

Приведем слова фермера средней руки, у которого есть высшее агрономическое образование, общий широкий кругозор, опыт хозяйствования, предпринимательства и общения с финансовыми структурами. Этот пример имеет смысл, поскольку данное фермерское хозяйство в принципе более устойчиво, чем ЛПХ.

И: То есть вы сейчас по-прежнему как хозяйство выживаете?

Р: Да.

И: О развитии никакой речи не идет или все-таки?

Р: Ну, в перспективе... А сейчас только на выживание. Вот за 3 последних года, что я руковожу хозяйством, цена на ту же пшеницу колеблется от 2,5 до 3 рублей, может, чуть больше. Солярка возросла с 6 рублей до 15. Ее меньше уходит не стало на воспроизводство этого всего. А зерно, к сожалению...

И: А что еще выросло? За что еще приходится платить больше?

Р: Увеличился немного земельный налог, но сейчас, правда, нас освободили от него. Арендаторов. Закон вышел – на собственников переложили. <...> Но в основном семена очень выросли в цене. Удобрения, та же селитра. Очень дорого. <...> ГСМ, туда входит и масло, и все. Запчасти сейчас стали очень дорогие. На нашу убитую технику. Она ж постоянно ломается. Все обслуживающие сферы для сельского хозяйства. Все очень дорого. Плюс своя машина где-то что-то договориться – тоже бензин. Ну, запчасти, удобрения, средства защиты растений тоже растут, а вот цена на зерно остается по-прежнему на том же самом уровне (фермер, Пригородный район, 10012–13, 165–180, 206–2104)

Сходную оценку итогов хозяйствования за последние годы давал и другой, средний по размеру обрабатываемой земли (собственной 75 га и арендует 450 га) фермер, который регулярно покупает новую технику, в том числе по ПНП, и ведет интенсивное, высокотехнологичное производство с налаженным сбытом крупных партий раннего поливного картофеля.

Р: Вот как только катушки⁵ мы купили на 500 метров раскатывать, мы сразу 100 га посадили, сейчас уже 150, до двухсот-то мы поливаем везде, где только можно, до самой трассы и то поливаем. Никогда такого полива не было: мы там канал сделали, осушили болото, воду туда закачали, перекачиваем, перекачка стоит, три катушки стоят, поливают. То есть мы резко сразу увеличили площади, увеличили урожайность сразу, вот, хотя богаче жить не стали.

И: Да-а-а?! А почему?

Р: Я сейчас расскажу. Картошка и 7 лет назад стоила 7 р. килограмм, а зарплата была там 50 р. [в день на уборке картофеля, в прошлом году – 300–350 р.], солярка 2 р. была, удобрения были дешевле, техника была, помню, мы продали 50 тонн картошки и купили КАМАЗ. Вот сейчас, чтобы купить КАМАЗ, мне нужно продать 250 тонн картошки. Ну, за счет того, что мы

⁴ 10012–13 – архивный номер интервью; 165–180 – строки интервью в соответствии с архивной записью.

⁵ Катушки шлангов для полива приобретены у ведущего мирового производителя из Германии. Каждая катушка стоит около 2 млн р.

вкладывали деньги в технику, учились, урожай поднимали, площади расширяли, мы и продержались на этом уровне, сейчас вот выжили на мировые цены, вот теперь самое время нам зарабатывать деньги. Вот вкладывать в урожайность, мы достигли уже этого уровня, зарубежного, мы уже эти 30 тонн картофеля раннего мы берем, если осенью – мы по 40 тонн с га берем, вот как бы у нас есть такой уровень уже, вот, нам надо удержаться на этом уровне и, я думаю, процесс пойдет (фермер, Приреченский район, 10051, 479–496).

Этот фермер, оценивая свою производительность и техническую вооруженность, мыслит не российскими масштабами. Ориентиром ему служит мировой уровень. И тем не менее он говорит: «богаче жить не стали». Возможно, в приведенных словах есть доля преувеличения, но пятикратное подорожание относительно производимого продукта только КАМАЗа — а сколько еще всего нужно? — все-таки убеждает.

Сходные рассуждения звучали и из уст владельцев ЛПХ. Приведем пример из интервью птицевода с многолетним стажем, владельца недавно отстроенного дома, отца двоих детей:

Р: Начинал и колбасой торговать, потом и крупами, продуктами.

И: Своей колбасой?

Р: Нет, покупал, я так просто точку имел. И потом это мы решили попробовать. Раньше было выгодней конечно, тут вот, что ни говори, выгодней было, корма дешевые были.

И: Это какие годы?

Р: Это в пределах 2000, 2002, 2003-й вот так вот, выгодно было, дешевые корма, конечно, результат дороже был. Но вот, я ж говорю, четыре года назад была цена 34 р., живым весом сдавали, сейчас 36, последний раз я сдавал 35–36. Но за это время корма ровно в 2 раза выросли. Цыпленок был в 2000 г., бройлер [для доращивания] — в пределах 6 р., сейчас он — в 17 р. Практически в 3 раза вырос. Антибиотики, витамины страшно подорожали, но конечный результат, всего подорожал на 3–4 р. (владелец ЛПХ, 200045, 90–100)

В российском крестьянноведении часто высказывается тезис о том, что ЛПХ развивается «наряду и, в значительной степени, за счет ресурсов и помощи коллективных хозяйств» [3, с. 20]. На сильную зависимость ЛПХ от крупных хозяйств в предоставлении помощи техникой, транспортом, кормами, посадочными материалами, производственными помещениями и т.п. (либо в счет земельных паев, либо на льготных условиях, а также, скажем мягко, негласной помощи, о которой администрация крупные хозяйства порой и не ведает или закрывает глаза) настойчиво указывают многие авторы [4, с. 39–49; 5]; со снижением производственного потенциала коллективных хозяйств связывается падение производства в ЛПХ в первой половине 1990-х гг. [3, с. 17].

Следующий случай (как и многие другие в нашей коллекции интервью) под этот тезис не подходит, поскольку связей с крупным хозяйством данное ЛПХ не имеет, т.е. функционирует в рыночных условиях.

На вопрос о дальнейших планах наш информант оптимизма особого не выразил:

Р: Просто лично я не вижу, будет ли развиваться этот бизнес в будущем. Вот на ближайшие даже 2–3 года строить планы сложно очень. Мы не знаем, какие цены опять-таки, я ж говорю, у нас все дорожает, кроме, на конечный наш продукт. Если так дальше и пойдет, просто будет невыгодно. Вот зимой допустим, по себе сужу, мы сажали бройлеров под Новый год, да мы заработали. После Нового года мы посадили, мы вышли по нулям — цены не было (владелец ЛПХ, Предгорный район, 200045, 136–141).

Для полноты картины добавим, что этот владелец ЛПХ относится к тем, чья подготовка и предпринимательский опыт при благоприятных обстоятельствах позволили бы перейти в разряд частных предпринимателей: в прошлом занимался торговлей продуктами, имел собственное зарегистрированное предприятие; на подращивание птицы перешел в начале 2000-х гг. как на более спокойный и выгодный бизнес.

Аналогичную точку зрения на рентабельность высказывает эксперт:

Не секрет, и вы сами знаете, что ГСМ, эти все материалы, они все повышаются, а он с этого имеет очень мало, плюс еще отдает налоги, плюс еще отдает, если арендованная земля, арендную плату. В итоге у него мизер выходит, и многие люди бросают эти фермерские хозяйства, оставляют в своей собственности участок <...> 1,5 га, и занимаются личным подсобным хозяйством (юрист консультационного центра, Приреченский район, 200103–5, 191–201)

Отсюда возникает вопрос: какие последствия может иметь проект, втягивающий крестьян в производственную деятельность, если экономические условия хозяйствования ухудшаются – растет цена буквально на все, кроме производимого продукта?

Проблема 2. Сбыт продукции простимулированного производства

Сразу скажем, что о трудностях сбыта мяса — именно эта отрасль приоритетна в национальном проекте — нам говорили во всех трех районах, где мы побывали. Прежде чем переходить к материалам интервью, обратимся к официальным документам. В этом есть смысл, поскольку в дополнении к федеральному ПНП в крае реализуется губернаторская программа по развитию ЛПХ с похожими целями, финансируемая из регионального бюджета. В этом документе есть специальный раздел, содержащий перечень показателей для оценки эффективности выполнения программы. Текст раздела содержательно делится на две части: о производстве и сбыте.

Программная мысль первой части — стремление «переломить сложившуюся отрицательную динамику в численности сельскохозяйственных животных, содержащихся в ЛПХ» и оказать «стимулирующее воздействие к наращиванию поголовья». Именно с наращиванием поголовья связывается «повышение занятости и улучшение материального положения жителей сельской местности». Далее приводятся контрольные цифры на 2007, 2008 и 2009 гг. о динамике численности крупного рогатого скота, в том числе коров, свиней, овец и коз [7, с. 10, прил. 2–5].

Как прописано в документе, рост поголовья является средством к достижению *социальных целей* — роста занятости и повышения доходов на селе. Однако контролировать эффективность выполнения программы предполагается по показателям, относящимся не к целям, а к средству — росту поголовья и товарности ЛПХ. Можно ожидать, что *при такой постановке вопроса то, что обозначено как средство, при реализации программы фактически окажется целью*. Шансы достижения программой социальных целей были бы больше, если бы критерии ее оценки основывались непосредственно на показателях цели — «улучшения материального положения жителей сельской местности».

Между тем в документе указано на необходимость «переломить сложившуюся отрицательную динамику в численности сельскохозяйственных животных, содержащихся в ЛПХ». Как можно судить по собранным интервью, содержание животных за последние годы резко подорожало за счет роста цен на корма, а возможности использовать «дармовые ресурсы» резко сократились. Упали, особенно в 2007 г., и закупочные цены, вернее, цены, по которым реально сбыть сырые продукты животноводства. В этих условиях появляется риск, что сельяне снова будут отказываться от выращивания животных, поскольку это занятие стало убыточным и при сложившейся конъюнктуре не ведет к «улучшению материального положения жителей сельской местности». Именно убыточность задавала «отрицательную динамику» поголовья в прошлые годы. Ближе к социальным целям могли бы быть, например, относительные стоимостные показатели содержания животных⁶ и их сбыта.

Именно сбыту посвящена вторая часть раздела о критериях оценки реализации программы. Там сказано: «В рыночных условиях развития агропромышленного комплекса... ключевую роль в реализации Программы будут играть... показатели, характеризующие состояние рынка сбыта» [7, с. 10].

В тексте Программы кроме прогнозных валовых показателей реализации никаких иных показателей, «характеризующих состояние рынка сбыта», нет. Сопоставление программных показателей производства и сбыта продукции ЛПХ дает представление о планируемых эффектах Программы (табл. 1).

⁶ Или отдельные компоненты этих показателей.

Очевидно, что опережающего производство роста товарности ЛПХ Программой не планировалось ни по одному из направлений. К 2009 г. рост валового производства предусмотрен на 11,6–18,4%, а в 2006 г. по молоку и скоту и птице прирост и по производству, и по реализации ожидался в скромных размерах — 5,0–6,4%, по овощам — 0,3%. Однако в оперативных информационных письмах от 29 ноября 2006 г. и 6 февраля 2007 г. приводятся данные о гораздо большем приросте (табл. 2).

Таблица 1

Показатели производства и реализации ЛПХ сельскохозяйственной продукции, 2005–2009 гг.⁷

Показатели	2005 г., отчет	2006 г., оценка	2007 г., прогноз	2008 г., прогноз	2009 г., прогноз	Прогнозируемый в 2009 г. прирост к 2005 г., %
Молоко						
Производство, тыс. т	395,5	415,5	444,6	449,0	453,5	114,7
Реализация, тыс. т	79,5	83,5	89,4	89,8	90,7	114,1
Товарность ЛПХ, %	20,1	20,1	20,1	20,0	20,0	
Скот и птица						
Производство, тыс. т	192,4	204,7	219	223,4	227,8	118,4
Реализация, тыс. т	63,3	67,3	72,1	73,5	75,0	118,5
Товарность ЛПХ, %	32,9	32,9	32,9	32,9	32,9	
Овощи						
Производство, тыс. т	349,4	350,4	382,2	386,0	389,9	111,6
Реализация, тыс. т	33,9	34,0	37,1	37,4	37,8	111,5
Товарность ЛПХ, %	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	

Таблица 2

Объем сельскохозяйственной продукции, закупленной в ЛПХ в 2006 г.

Наименование показателя	На 01.11.2005, тыс. т	На 01.11.2006 тыс. т	10 мес. 2006 г. к 2005 г., %	2006 г. к 10 мес. 2005 г., %
Закупка молока	52,7	75,5	143,3	150,0
Закупка мяса КРС и свиней в живом весе	4,5	16,1	3,6 раза	4,4 раза
Закупка овощей	4,2	4,7	111,9	154,0

Иными словами, за один 2006 г. ЛПХ выдали больше товарного мяса не на 5 и 18,4, а на 340%. Именно с учетом оперативных, а не официально опубликованных данных становится понятнее, почему рухнула закупочная цена на мясо. Случился *обыкновенный кризис перепроизводства* из-за массовой раз-

⁷ Данные взяты из [7, прил. 6–8]; показатели товарности ЛПХ рассчитаны.

дачи кредитов которая не сопровождалась диверсификацией каналов реализации⁸.

Насколько в этом контексте реализация Программы способна добиться «повышения привлекательности крестьянского уклада жизни» и создания «условия для нормальной жизнедеятельности на селе» [6], некоторое представление дают собранные интервью.

Р: Набрались тоже кредитов, закупили этих свиней несчастных, вырастили, покупали корма, а теперь... 67 рублей, когда это все начиналось, рублей за килограмм, а сейчас 30, 28, 25. Вот кто-то вырастил и говорит, наверно, легче поубивать и выкинуть, потому что даже кредиты отдавать нечем. Вот поэтому я не думаю, что будет развиваться ЛПХ, люди сейчас обожгутся на вот этом вот и больше играть в эти игры с государством никто не будет. У нас есть несколько мясоперерабатывающих комбинатов поблизости, есть частные... и когда задавали вопрос, говорили, да без проблем, привозите, сдавайте. Но так цену никто не называет. Без проблем за 25 рублей можно поехать и сдать. Так это еще ветсправки надо, еще то-то, то-то, то-то... (фермер, Пригородный район, 10011–12, 414–423)

Вот интервью, в котором к этой теме разговор возвращался неоднократно, поскольку у респондента как раз на тот момент подросла очередная партия свиней для сбыта, а сбывать было некуда:

Р: Получилось перепроизводство. У нас губернаторская программа была. Дали товарный кредит — свиней. Мамок взяли молодых. Товарный кредит. Все набрали. Все, кто мог, брали. Давали по 5 штук. Представьте, одна выводит десяток. Вот получилось 50. Вот и все.

И: А они оказались не готовы к такому счастью?

Р: Да. Они ж везут мясо брикетное, всякое разное, буйволятину, жир и кости...

И: А тут много мясокомбинатов?

Р: Много... У нас в районе ни одного — только по краю.

И: И все из района должны были везти свинину куда-то?

Р: Да кто ее знает куда?! НИКУДА!! И там даже условия у них на мясокомбинатах, чтоб был 95–105 кг вес свиней, не больше. Ну и цена 25–27 рублей. Живой вес. А мы брали по 72 рубля вот этих, ну, когда разводить. Так что разница есть? <...>

Р: Не додумали. Я так думаю, государство, наверно ж, считало, когда эти деньги выдавало. Они ж должны знать: ага, если вот свиней, одна свинья приносит 10–12 штук. Они ж уже должны думать, если мы продадим, сколько

⁸ Правда, при этом розничный рынок этого кризиса не заметил!

поголовья БУДЕТ. Это что, трудно просчитать? <...> Я знаю, что мы влезли и влезли.

И: А как Вы думаете, те, кто влез, им же надо... кто-то ж кредиты брал под это дело.

Р: А как же! И теперь их же надо возвращать. А чем? <...>

И: Может, спишут?

Р: Да уж!.. Теперь ждем вот урожая. Урожаем погашать. Мы ж думали как: ага, если будет голова у нас выходить там 6–7 тысяч — ну если вырастет — то это будет очень хорошо. Это будет хорошо для нас, для всех, для... А... А она-то выходит 3,5–4 тысячи. Они прожрали больше, чем мы их продаем. <...>

И: А переждать, пока на рынке меньше будет?

Р: А почему его будет меньше? (смеется) А почему его будет меньше?

И: Ну, не знаю. Сейчас все зарежут, и через месяц, может быть... <...>

Р: Нет, нет. У нас же еще... (смеется) Ну там же еще одни растут. Одни выросли, другие народились, третьи беременные ходят. Она ж свинья — 3 недели, 3 месяца и 3 дня. Это ж вот — круговорот (фермер, Предгорный район, 10019, 32–43, 232–235, 241–250, 262–266).

Мы привели наиболее обстоятельные фрагменты интервью с фермерами, но у владельцев ЛПХ абсолютно те же самые проблемы: мясо сбывать можно, но только себе в убыток.

...к концу года прям совсем нас удручило, у нас очень резко упала на территории края цена на свинину. У нас свинина, ну так вот если в живом весе с 60 рублей упало до 28 сейчас. То есть людям абсолютно стало не выгодно заниматься свиноводством, хотя в начале года именно все брали на развитие свиноводства, потому что мы знаем, что это скороспелая продукция (специалист РУСХ, Пригородный район, 10014, 237–241).

Тот, кто взял товарный кредит и занимался только откормом (положил все яйца в одну корзину) и кому нельзя надеяться, что по другому направлению у него будет прибыль, по-видимому, попал в очень неприятное положение: ни в одном из районов мы не слышали даже намека на надежду, что взятые кредиты могут массовым порядком списать. Потому что в каждом районе уже были прецеденты ареста имущества. По крайней мере, эта тема везде на слуху.

Считается, что специализация малых хозяйств повышает их рентабельность и характеризует развитость сектора в целом — чем глубже разделение труда, тем выше развитие. Однако высокие риски от неустойчивости конъюнктуры как раз препятствуют специализации, поскольку для страховки от разорения следует вести параллельно несколько направлений, что в свою очередь упирается в ограниченность трудовых ресурсов семейного хозяйства и по-

рождает необходимость работать на износ. Тем самым под сомнение ставится одна из декларируемых целей ПНП — повышение продуктивности семейных хозяйств.

Обратим внимание, что в приведенных фрагментах ответственность за проблему сбыта возлагается, по крайней мере, отчасти, на государство:

<...> я не думаю, что будет развиваться ЛПХ, люди сейчас обожгутся на вот этом вот и больше играть в эти игры с государством никто не будут.

Не додумали. Я так думаю, государство, наверно ж, считало, когда эти деньги выдавало.

Категорично и от души высказался об этом районный чиновник:

И: Понимаете, возникает проблема сбыта. Мы это увидели своими глазами.

Р: Хмыкает.

И: Начинает ЛПХ эффективно работать, девать некуда продукцию. То есть, значит, надо не только давать деньги, но и развивать инфраструктуру переработки?

Р: Отбомбить бы вашу столицу, чтобы вы не ели кенгуриное мясо, а ели хорошую, достойную продукцию. Ведь чем кормят сегодня население, мне не надо рассказывать, вы и сами знаете. Мы стонем, не можем сдать качество. Наше качество сравнить — значительно выше. Мы не можем его сдать. То есть, вот эта организованная преступность она потому и называется организованной, что они организованы лучше нас. Они установили пороги цен. Они установили коридоры, по которым движется продукция, власть на это сегодня внимания не обращает. Вот мы и топчемся (специалист РУСХ, Приреченский район, 10054, 62–72).

По этой версии власть тоже ответственна за трудности со сбытом, точнее, за бездействие перед «организованной преступностью», которая управляет товарными потоками. В то же время на федеральную власть возлагается ответственность за некачественный импорт.

Впрочем, кто бы ни нес ответственность, важно другое: сбыт настолько проблематичен, что при обсуждении этой темы у наших собеседников ощущалась готовность перейти из экономической плоскости в политическую и даже военную: отбомбить!

Поскольку речь идет о прилежном участии в программе, предложенной государством, претензии к качеству планирования и реализации управленческих решений едва ли можно считать необоснованными.

Проблема 3. Крестьяне и банки

Банки демонстрируют профессионализм особого рода. Например, отраслевой Россельхозбанк за 2006 г. четырежды менял правила кредитования ЛПХ

[1, с. 42], которые никто — ни крестьяне, ни чиновники, ни банковские работники — не называют простыми. В частности, изумляет то, что срок действия некоторых справок меньше срока реально длящейся процедуры оформления.

Кроме того, проценты по кредитам банками взимаются регулярно, а субсидии систематически задерживаются (на технику для малых хозяйств они ощутимые). То есть банк не выполняет собственных правил. Одно из оправданий — несвоевременная подготовка банком собственной нормативной базы:

Р: Но сложности были, банк не готов был, банк ставил такую задачу: я выдал кредит, всё. А субсидирование это чье-то, т.е. вот этот механизм, пока край включился, пока включилось головное предприятие, пока все же отрегулировали этот момент, кто должен людям выдавать документы, вот у нас он, наверно, пошел где-то с июля месяца, с июля, вот когда людям стали выдавать бумажки. То есть они к нам придут, кредитный договор так положат, вот мы кредитный договор держим, а всей требухи банковской, пока ж они целёвку подтверждали, и я вам скажу, что люди неохотно идут на субсидирование. Довольно сложный механизм, людям трудно собрать все эти бумажки... (специалист районного управления сельского хозяйства, Пригородный район, 10014, 151–161)

Подчеркнем, что о неготовности и нерасторопности банка говорит чиновник, а не крестьянин.

Сложность правил оформления субсидий приводит к тому, что выделенные средства на субсидии оказываются невостребованными теми, для кого они — на бумаге — предназначены:

Р: Он должен представить нам документы, плановые, график, плановый расчет, и фактический ежемесячно, и они люди, понимаешь, не понимая, откуда выписка расчетная, выписка с судного счета, для них это сложно, понимаешь, она говорит: «Я доярка, я ухаживаю за коровами, я не хочу», вот иной раз приходят, и сейчас пошли массово, просто пишут отказ: «Я не хочу заниматься субсидированием, потому что я погасила часть уже кредита, мне нужно ехать снова в <соседний районный центр, где находится филиал РСХБ>, за этой бумажкой, не хочу». Вот, Вы представляете?! (специалист РУСХ, Пригородный район, 10014, 166–172)

Издержки по оформлению кредитов и субсидий целиком перекладываются на клиентов, не сведущих в постоянно меняющейся процедуре.

При этом банк сетует на финансовую и предпринимательскую безграмотность малых хозяйств (что часто справедливо), в свою очередь грамотные аграрии (и муниципальные чиновники) сетуют на безграмотность банковских служащих («набрали молодежь — откуда?! — ничего не понимают в собственных инструкциях») и волокиту.

Для выполнения плана по кредитованию банк работает с клиентами, имеющими солидную залоговую базу. В число таких клиентов попадают и крупные хозяйства, которым кредиты не нужны, в том числе в силу предпринимательской бесперспективности руководства и заведомой низкой рентабельности хозяйства.

Из собранных нами интервью может сложиться впечатление, что деятельность Россельхозбанка слабо увязана с циклом сельскохозяйственных работ и ориентирована, по-видимому, на формальные внутренние установления, не учитывающие сезонность. В частности, выдача кредитов после принятия решения занимает месяцы, деньги могут прийти тогда, когда они уже не нужны, что тянет за собой усложнение отчетности за полученный кредит и не стимулирует, а, наоборот, препятствует сближению хозяйственной практики с бухгалтерской отчетностью.

Например, владелец ЛПХ прошел всю формальную процедуру и добился решения о выделении ему кредита на возведение хозяйственной постройки для размещения в ней молодняка в заранее оговоренные (с племобъединением) сроки. В ожидании кредита, который приходит с опозданием, хозяин вынужден изыскивать средства из других источников, в противном случае за запрошенный, но еще не полученный кредит он рассчитаться не сможет — как минимум придется выплачивать проценты, а для этого нужно получить доход. Кредит пришел, но необходимые затраты уже произведены. Чтобы правильно за них отчитаться, сроки трансакции владелец вынужден фальсифицировать. Это хороший пример того, когда неадекватная строгость в соблюдении правил порождает беспорядок.

Вывод: отраслевой РСХБ не ориентирован на своих клиентов, фактически не учитывает специфики отрасли, в которой работает.

Проблема 4. Нестандартность продукции ЛПХ

От ЛПХ трудно добиться соблюдения определенных стандартов производственного процесса и готовой к реализации продукции. Нестандартность ограничивает возможности ЛПХ наладить систематический сбыт, особенно животноводческой продукции. Проблемы качества и стандартизации являются новыми, особенно для товарных ЛПХ, работающих на развитых продовольственных рынках, тогда как в советскую эпоху продукция подворий едва ли не безраздельно господствовала в сегменте качественных товаров [2, с. 12].

В то же время владельцы ЛПХ (и некрупные фермеры) жалуются на диктат заготовителя и переработчика, которые избегают установления прозрачной процедуры замеров качества продукции.

Резюме

Проблема 1. Рентабельность стимулируемого производства. Денежные и товарные кредиты стимулируют вовлечение крестьян в производство на свой страх и риск. Однако рост затрат на производство устойчиво обгоняет цены на конечные продукты. Таким образом, производство стимулируется в ухудшающихся условиях.

Проблема 2. Сбыт продукта простимулированного производства. Скачкообразный рост товарности (закупок) ЛПХ на Кубани по итогам 2006 г. был отражен в оперативных сводках Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности: успех стимулирования производства явно превзошел ожидания. Но закупка, как оказалось, не всегда является синонимом сбыта. Во всех районах чиновники и сельхозпроизводители жаловались: купить готовы многие, но с убытком для производителя. В частности, закупочная цена на свинину упала в 1,5–1,7 раза, а потребительские цены на мясо и мясосопродукты остались на том же уровне⁹! Это другой аспект той же проблемы: производство стимулируется в ухудшающихся условиях.

Проблема 3. Крестьяне и банки. Отраслевой РСБ слабо ориентирован на своих клиентов, поскольку фактически не учитывает специфики отрасли, в которой работает.

Проблема 4. Нестандартность продукции ЛПХ. Мало стимулировать просто производство, нужно стимулировать производство продукции по стандартам. Однако если переложить все издержки стандартизации на производителя, то будет высок риск свертывания производства, на увеличение которого рассчитан ПНП.

Представляется, что ПНП «Развитие АПК» — это единственный национальный проект, в рамках которого есть шанс запустить *рыночные механизмы избирательного стимулирования профессиональной активности тех, кто готов возложить на себя ответственность за риски по освоению цивилизованных институциональных правил хозяйственной деятельности*. Однако качество управления проектом, похоже, способно обратить его реальные плюсы в более чем реальные минусы.

Библиографические ссылки

1. Барсукова С.Ю. Неформальные способы реализации формальных намерений, или Как реализуется Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: Препринт WP4/2007/02. М.: ГУ–ВШЭ, 2007. (http://new.hse.ru/sites/ecsoclab/docs/WP4_2007_02.pdf)
2. Калугина З.И. Личное подсобное хозяйство в СССР: Социальные регуляторы и результаты развития. Новосибирск: Наука, 1991.

⁹ Речь идет о первой половине 2007 г.

3. *Калугина З.И.* Парадоксы аграрной реформы в России: Социологический анализ трансформационных процессов. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000.
4. *Нефедова Т., Пэллот Дж.* Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? М.: Новое издательство, 2006.
5. *Никулин А.М.* Предприятие и семья в России: социокультурный симбиоз // Куда идет Россия? Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Дело, 1998.
6. Пояснительная записка к проекту постановления Законодательного Собрания Краснодарского края «Об утверждении краевой целевой программы “Развитие ЛПХ на территории Краснодарского края на 2007–2009 годы”» / А.Н. Ткачев. Краснодар, 2007.
7. Развитие ЛПХ на территории Краснодарского края на 2007–2009 годы: Проект краевой целевой программы / Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. Краснодар, 2007.
8. *Peattie L.R.* Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies // International Regional Science. 1980. Vol. 5. № 1.