

## С. Климова

# Проект “Сельское хозяйство”: оценки и пожелания крестьян

**П**рошло больше года с того момента, когда развитие агропромышленного комплекса было объявлено одним из приоритетных национальных проектов. Главный вопрос в связи с этим: заметны ли перемены рядовым гражданам, в первую очередь – сельским жителям, или национальный проект “Развитие агропромышленного комплекса” остался “кабинетной игрой” чиновников, не имеющей никакого отношения к реальности?

Национальный проект, если говорить языком официальных документов, реализуется в виде мероприятий – направлений деятельности, под которые выделяются деньги и мобилизуются административно-управленческие ресурсы. Однако видение прекрасного будущего российского села из министерских кабинетов может вовсе или частично не совпадать с видением из крестьянского двора. В этом случае мероприятия, непонятные или вовсе нелепые с точки зрения тех, кто должен их реализовывать, останутся на бумаге или воплотятся в небольшом числе “потемкинских деревень”, которые станут показывать заезжему начальству. Но бессмысленная трата денег – это только одна опасность, связанная с подобным рассогласованием. Другая состоит в том, что ограниченные ресурсы могут поступить не туда, где они, по мнению сельских жителей, особенно нужны. В итоге окажутся обманутыми надежды на то, что национальный проект способен улучшить ситуацию в российском сельском хозяйстве в целом и в конкретном регионе, селе – в частности. Поэтому важно знать, как сельские жители оценивают эффективность различных направлений национального проекта и какие мероприятия, по их мнению, следует проводить для возрождения села.

Поиску ответов на эти вопросы был посвящен цикл исследований, проводившихся Фондом «Общественное мнение» в 2006 году<sup>1</sup>.

### Рейтинг значимости запланированных мероприятий

Респондентов попросили отметить наиболее важные, на их взгляд, направления из тех, что были предусмотрены национальным проектом по развитию сельского хозяйства. Для ответа на этот вопрос предлагалась карточка; можно было выбрать не более трех направлений.

Мы полагали, что субъективная значимость отдельных направлений проекта для сельских жителей во многом определяется формой их участия в сельскохозяйственном производстве, и поэтому выделили группу сельхозработников. Иерархия значимости направлений проекта представлена в *табл. 1* (ответы ранжированы по доле жителей села, отметивших то или иное направление в ходе последнего опроса – в ноябре 2006 года).

Из *табл. 1* видно, что приоритеты сельчан не менялись на протяжении всего периода исследования. У *сельхозработников*, так же, как и у сельчан в целом, первые три места занимают следующие направления: строительство и реконструкция животноводческих ферм; финансовая помощь при строительстве жилья молодым специалистам, работающим на селе; выдача дешевых кредитов для личных подсобных и фермерских хозяйств, кредитных кооперативов.

Во вторую группу входят: передача племенного скота в лизинг; закупка и передача в лизинг импортной техники и оборудования для животноводства; создание кооперативных предприятий по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств.

В третью группу (меньше одной десятой доли ответов) вошли следующие направления: создание снабженческо-сбытовых кооперативов по обслуживанию личных подсобных хозяйств; создание потребительских кредитных кооперативов (ссудных касс); выдача кредитов под залог земли.

В третью группу (меньше одной десятой доли ответов) вошли следующие направления: создание снабженческо-сбытовых кооперативов по обслуживанию личных подсобных хозяйств; создание потребительских кредитных кооперативов (ссудных касс); выдача кредитов под залог земли.

<sup>1</sup> В публикации представлены результаты целевых опросов сельского населения, проведенных в 2006 году: 1. Опрос от 18–29 марта. 2010 сельских жителей (в том числе – 420 работников АПК). 2. Опрос от 14–26 июня. 1996 сельских жителей (в том числе – 648 работников АПК). 3. Опрос от 19 сентября – 1 октября. 2068 сельских жителей (в том числе – 606 работников АПК). 4. Опрос от 13–28 ноября. 2045 сельских жителей (в том числе – 584 работника АПК). Работников АПК в выборке каждый раз оказывалось примерно четверть, что соответствует их доле в генеральной совокупности. Предприятия АПК – это колхозы или акционерные общества (примерно пятая часть всех сельчан, или две трети работников АПК); фермерские хозяйства, хозяйства частных предпринимателей (около 5% сельчан или 15% сельхозработников). Остальные заняты в структурах, связанных с сельским хозяйством: в потребкооперации, на предприятиях по обслуживанию сельскохозяйственной техники, в пищевой промышленности, в строительных организациях, учебных заведениях сельскохозяйственного профиля и др. В несельскохозяйственных организациях работают примерно пятая часть опрошенных сельчан. Пенсионеров, домохозяек, временно не работающих или безработных среди опрошенных жителей села – примерно треть. В анализе также использованы данные фокус-групп, которые проводились в 2006 году четыре раза примерно в то же время, что и целевые опросы сельского населения, в семи регионах страны: в Архангельской, Свердловской, Омской, Ярославской областях; в Приморском и Краснодарском краях, в Республике Татарстан. В каждой фокус-группе участвовали 10 человек – жителей сел региона.

*Наиболее популярны мероприятия нацпроекта, направленные, с одной стороны, на развитие крупных сельхозпредприятий, а с другой – на создание комфортной среды обитания для сельских семей*

Табл. 1. Наиболее нужные направления нацпроекта “Сельское хозяйство”

% от групп (по столбцам)

|  | Все жители села |          |        | Сельхозработники |      |          |        |
|--|-----------------|----------|--------|------------------|------|----------|--------|
|  | июнь            | сентябрь | ноябрь | март             | июнь | сентябрь | ноябрь |
| <b>Отметьте, пожалуйста, наиболее нужные направления национального проекта “Сельское хозяйство”, полезные для решения проблем сельского хозяйства там, где Вы живете</b> |                 |          |        |                  |      |          |        |
| Строительство и реконструкция животноводческих ферм  | 58              | 59       | 55     | 66               | 58   | 65       | 58     |
| Выдача дешевых кредитов для личных подсобных и фермерских хозяйств, кредитных кооперативов   | 32              | 33       | 37     | 33               | 36   | 35       | 40     |
| Финансовая помощь при строительстве жилья молодым специалистам, работающим на селе   | 37              | 31       | 37     | 37               | 41   | 35       | 42     |
| Закупка и передача в лизинг (аренда с возможным выкупом) импортной техники и оборудования для животноводства   | 20              | 24       | 24     | 27               | 23   | 32       | 33     |
| Передача племенного скота в лизинг (аренда с возможным выкупом)  | 17              | 20       | 19     | 19               | 19   | 24       | 21     |
| Создание кооперативных предприятий по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств   | 13              | 12       | 16     | 17               | 15   | 10       | 16     |
| Создание снабженческо-сбытовых кооперативов по обслуживанию личных подсобных хозяйств  | 9               | 11       | 12     | 8                | 8    | 10       | 9      |
| Выдача кредитов под залог земли (земельно-ипотечное кредитование)  | 8               | 8        | 7      | 10               | 9    | 10       | 7      |
| Создание сельскохозяйственных кредитных кооперативов   | 5               | 4        | 5      | 3                | 6    | 4        | 4      |
| Ни одно не нужно   | 2               | 4        | 4      | 1                | 2    | 3        | 3      |
| Затрудняюсь ответить   | 15              | 16       | 13     | 9                | 11   | 9        | 9      |

Таким образом, наиболее популярными являются мероприятия, направленные, с одной стороны, на развитие крупных (или, по крайней мере, средних) сельхозпредприятий, а с другой стороны – на создание комфортной среды обитания для сельских семей. Это может быть косвенным свидетельством ориентации большинства сельских жителей на статус наемного работника в крупном хозяйстве (независимо от форм собственности). Меры по стимулированию разных форм кооперации сельхозпроизводителей наименее популярны у сельчан. Редко упоминается и предоставление кредитов под залог земли: видимо, у опрошенных вызывает опасения перспектива отдать землю в залог и не получить ее обратно из-за низких цен на сельхозпродукцию, неурожая или других стихийных бедствий.

Обратим внимание на то, что вариант “ни одно направление не нужно” участники массовых опросов выбирают редко. На фокус-группах, которые проводились в сентябре 2006 года, тоже не звучало возражений против всех предлагаемых мероприятий (то есть против нацпроекта в целом). Однако,

*Наименее популярны у сельчан меры по стимулированию разных форм кооперации сельхозпроизводителей и предоставление кредитов под залог земли*

отмечают участники ДФГ, их реализация часто затрудняется из-за некомпетентности, злоупотреблений, нерадивости местных чиновников и хозяев: техника ломается, импортный скот болеет, дешевые кредиты не получить. В ходе обсуждения на фокус-группах звучали мнения о необходимости субпроектов, функция которых – создавать инфраструктуру для реализации основных мероприятий проекта.

Некоторым направлениям проекта посвящались отдельные исследования. Для анализа выбирались и меры, признаваемые сельчанами нужными, и те, которые они считают не особенно нужными. Кстати, мнения об этих “ненужных” мерах, на наш взгляд, более интересны, потому что если то или иное направление не признается значительным числом сельчан важным, то, скорее всего, что-то людей настораживает, вызывает сомнения, – и следует разобраться, что именно. Неприятие той или иной новации может вызываться либо отсутствием в прошлом опыте подобной практики (например, все виды работы с залогами и кредитами), либо, напротив, опытом негативным (например, идея разных форм кооперации часто отвергается потому, что трактуется как “возврат к колхозам”).

### Обеспечение хозяйств сельхозтехникой в рамках национального проекта “Сельское хозяйство”

Закупка и передача хозяйствам в лизинг техники и оборудования для животноводства признается крестьянами одним из наиболее нужных, важных для решения проблем сельского хозяйства направлений нацпроекта. Тому, как реализуется это направление, были посвящены отдельный целевой опрос жителей российских сел и фокус-группы, проведенные в ноябре 2006 года.

Потребность в такой технике, видимо, существенно превышает масштабы закупок. О том, что новая сельхозтехника покупалась в этом году их предприятием, сказали 49% работников сельскохозяйственных организаций, а о том, что такая техника нужна, – 89%.

Похоже, появление новой техники стимулирует интерес крестьян к достижениям в этой сфере, и они начинают мечтать о расширении технического парка. Так, участники фокус-группы в Архангельской области рассказывали, что на кредитные деньги оборудованы новые цеха по выращиванию бройлеров и переработке мяса птицы. Крестьяне из сел Татарстана тоже подробно перечисляли, какую технику и оборудование купили их хозяйства на средства, выделенные по национальному проекту.

“Модератор: Что именно Вы купили?”

1-й участник: *Три колесных трактора, миксер для раздачи корма, ну и прицепное там всякое... Все они – энерго-*

*сберегающие, чтобы меньше расходов было. Сейчас поступают агрегаты такие – они и сеялка, и культиватор, и минеральные удобрения вносят. Но они слишком дорогие, где-то 10 миллионов стоят.*

2-й участник: *Скажи: вот если бы я был султаном!..*

1-й участник: *Да, если бы я был султаном, я бы купил оборудование для фермы, отвечающее сегодняшнему дню. Чтобы со счетчиком, чтобы*

*Закупка и передача хозяйствам в лизинг техники и оборудования для животноводства признается крестьянами одним из наиболее нужных, важных для решения проблем сельского хозяйства направлений нацпроекта*

видно было, сколько молока идет. Хотя у нас есть кое-что, но это только зачатки.

3-й участник: *Новый доильный аппарат нам надо.*

4-й участник: *Новый коровник со всеми удобствами.*

Модератор: *Ваше хозяйство брало технику в кредит, потому что имеющихся средств не хватало?*

1-й участник: *Нет, конечно. Зарплату же давать надо, горючее покупать надо. На запчасти и на остальное все. Это все съедает и не хватает на приобретение новой техники и на развитие своих средств. Без кредита мы бы никак не смогли купить”* (ДФГ, Татарстан, 13.11.2006).

В этом хозяйстве из Татарстана есть проблемы: оборудование для животноводства обновляется медленно, нет современных помещений для содержания скота, не хватает оборотных средств. Но все-таки серьезные улучшения заметны. У других дела идут менее удачно. Есть и рассказы с печальным концом: хозяйство не смогло расплатиться за технику и было вынуждено ее вернуть; техника оказалась в неумелых руках и была испорчена либо ее вообще не смогли (или побоялись) взять из-за бедности.

“Модератор: *Может, еще слышали о проекте? Может, технику кто-то предоставляет?*

1-й участник: *Ну, под лизинг дают технику, но это очень дорого.*

2-й участник: *Я знаю один совхоз, который брал под лизинг и комбайны, и все...*

Модератор: *И какая судьба совхоза?*

2-й участник: *Никакая.*

3-й участник: *Нету его уже. Снегом засыпало сою, они ничего не смогли взять с этого, и им пришлось эти комбайны обратно поотдавать.*

1-й участник: *Ну, я знаю, люди сейчас выходят из этого положения, стараются хитрить, берут под лизинг технику, за год ее убивают – и не рассчитываются. И потом эту технику возвращают”* (ДФГ, Владивосток, 11.11.2006).

Там, где хозяева или руководители сельхозпредприятий, покупая новую технику, увеличивают нормы выработки, появляются недовольные. Такая управленческая стратегия расценивается как усиление эксплуатации. Тем не менее, потерять работу никто не хочет.

“1-й участник: *Техника – да, у нас сейчас комбайны молотят немецкие, трактора набрали финские всякие, американские. Хозяин купил.*

2-й участник: *У хозяина деньги появились – он и купил.*

1-й участник: *Если работы срочные и мы не успеваем своей старой делать, то они пригоняют такую технику – и вперед. Я тоже на нее отучился, на эту новую технику, но желания работать на ней нет, потому что на новой – нормы очень большие. Но в основном работаем, вот смотрите, руками. Ну, сейчас нас, конечно, обижают сильно. Спецовки,*





*перчатки – это вообще опустили, они стали понимать, что людям деваться некуда, пугают сокращением. И люди зажались в кулачок и ждут: «Блин, кого же сократят?» И из-за этого нет ни спецовок, ничего такого. Да и вообще зарплата смешная»* (ДФГ, Краснодарский край, 02.11.2006).

Работники хозяйств, в которых покупалась новая техника, чаще говорили, что на эти покупки брались кредиты (57% работников хозяйств, покупавших технику, или 28% от числа всех *сельхозработников*). Утверждают, что кредиты не брались, лишь 10% тех, кто работает в хозяйствах, покупавших технику (5% от числа всех *сельхозработников*). Остальные затруднились ответить на этот вопрос.

В ходе целевого опроса и на фокус-группах крестьяне рассуждали о том, что лучше: брать новую технику в кредит или экономить, копить деньги – а потом покупать. Мнения разделились. 29% *сельхозработников* считают, что правы те, кто тратит на новую технику уже заработанные деньги, и 26% – что правы те, кто берет кредиты. Затруднились ответить на этот вопрос 45% крестьян.

Первые чаще всего аргументировали свое мнение тем, что не нужно платить проценты по кредиту – и техника обходится дешевле (5%): *“за кредит платить приходится высокий процент – на них можно купить еще два трактора”*; *“кредит – грабеж: под 2%, 4% – не дают; а 18%, 20% – грабеж”*. Крестьяне обращают внимание на то, что можно не получить ожидаемой прибыли, не вернуть кредит и привести хозяйство к разорению (2%): *“если с кредитом не рассчитаемся, станем банкротами”*. Некоторые утверждают, что благополучные хозяйства имеют деньги и в кредитах не нуждаются; что выплата по кредитам означает отсутствие зарплаты для крестьян; что нерадивые руководители набирают кредиты, а рядовые работники вынуждены их отрабатывать: *“долги руководителей ложатся на плечи сельчан”*; *“у нас председатель взяла кредит – его теперь платит, а зарплату нам не дает”*.

Сторонники кредитов приводят свои соображения. Они говорят, что накопить большие суммы невозможно, деньги все равно будут съедены инфляцией (4%): *“на заработанные деньги ничего не купишь, если в кредит не возьмешь”*; *“откладывать не получается, все съедает инфляция, и сразу заработать не получается, остается кредит”*. Считается также правильным, когда заработанные деньги идут на текущие нужды, на зарплату, а кредиты – на технику (1%): *“кредит выплачивать постепенно, а деньги можно на зарплату работникам пустить”*; *“потому что доход сезонный, а содержать ферму – тоже нужны деньги”*. На то, что кредиты помогают хозяйству быстрее развиваться, обращают внимание еще 1% участников опроса: *“если будет хорошая техника, то урожаи будут выше, значит, и доход лучше, и зарплата у нас”*; *“можно увеличить сельхозоборот – и себе заработать, и кредит отдавать”*.

Примерно те же соображения за и против кредитов излагались на фокус-группах. Работники успешных хозяйств чаще склоняются к мнению, что лучше брать кредиты. Так, по словам участников ДФГ из Татарстана, специфика отрасли такова, что в определенные моменты производственного цикла (например, посевная, закупка молодняка скота и пр.) одновременно нужны крупные вложения, с которыми нельзя запаздывать ни на день.

Те, кто работает в менее успешных хозяйствах, полагают, что лучше экономить и жить без долгов. Но и те, и другие соглашаются, что правильно было бы не требовать сразу выплат по кредитам, а отсрочивать платежи хотя бы на год.

“Модератор: *Ленар, а Вам какая позиция кажется правильной – ждать или покупать в кредит?*”

1-й участник: *Брать кредит. Чего ждать? Сломался старый трактор, его отремонтировали – и часть средств ушла на него. Техника имеет свойство ломаться. Не надо ждать. А тут новую технику купил – и работай на ней.*

2-й участник: *Дают – бери*” (ДФГ, Татарстан, 13.11.2006).

“Модератор: *А как, Вы считаете, правильнее поступать: ждать пока появятся деньги и купить новую технику или же взять ее в кредит?*”

Участник: *Отсрочить платеж. Взять технику – и отсрочить платеж, чтобы ее как-то использовать, чтобы она дала отдачу. А то взять технику, чтобы через месяц уже платеж вносить, – это нереально будет*” (ДФГ, Ярославская обл., 17.11.2006).

Противники кредитов высказывают следующие соображения: техника, взятая в кредит, обходится значительно дороже; бедняку лучше не связываться с кредитами, потому что есть риск их не отдать; оформлять кредиты – сложно и долго.

“1-й участник: *На данный момент были бы собственные средства – не стали бы кредит оформлять. Это такая волокита. Были бы деньги – конечно, лучше купить, быстро это все, не надо переплачивать никаких процентов.*”

2-й участник: *Ну, кредиты берут от безвыходности только. Почти все сельское хозяйство в кредит работает, эти же кредиты и разоряют, кто не смог отдать. Вот и все*” (ДФГ, Архангельск, 13.11.2006).

Закупки сельхозтехники в рамках национального проекта “Сельское хозяйство” становятся заметными для значительной части крестьян. Однако, если судить по данным опроса, потребность в ней остается неудовлетворенной. В целом отношение к обновлению парка сельхозтехники, конечно, одобрительное, но есть и негативные моменты, на которые обращают внимание *сельхозработники*, участвовавшие в исследовании: отсутствие отсрочки выплат по кредитам там, где нет возможности получать льготные кредиты, высокие проценты, увеличение норм выработки в связи с работой на более производительной технике.

Обсуждение на фокус-группах проблем, связанных с обеспечением хозяйств новой техникой, ставит много вопросов о том, как следует развивать национальный проект. В частности, нужна система страхования сельскохозяйственных рисков и дорогостоящего оборудования; нужно возрождать систему профессионально-технического обучения для села, чтобы сельская молодежь училась современным методам хозяйствования и работе на современной технике. Эффективными могут оказаться коллективные (паевые) объекты производственной инфраструктуры для села (МТС, овощехранилища, элеваторы и проч.).

*Закупки сельхозтехники в рамках национального проекта “Сельское хозяйство” становятся заметными для значительной части крестьян. Однако потребность в ней остается неудовлетворенной*

### Проблемы кредитов для личных подсобных хозяйств<sup>2</sup>

Дешевые кредиты для личных подсобных хозяйств (ЛПХ) – направление национального проекта «Сельское хозяйство», которое неизменно оказывается в числе наиболее значимых для сельчан. Однако участники опроса высказывают немало претензий, связанных с этой работой. На вопросы о кредитах отвечали владельцы ЛПХ на селе.

Примерно треть опрошенных сельчан-владельцев ЛПХ (31%) сказали, что там, где они живут, есть возможность взять кредит на развитие хозяйства. Несколько больше – 38% – тех, кто утверждает, что у них такой возможности нет. Затруднились ответить 31%.

*Сельхозработники-владельцы* ЛПХ чаще, чем сельчане в среднем, говорят, что там, где они живут, есть возможность получить кредиты, – 43%. Утверждают, что такой возможности нет, 36% *сельхозработников*, имеющих ЛПХ. Затруднились ответить на этот вопрос 20% из них. Существует прямая зависимость между уровнем образования жителей села

и оценкой возможности взять кредит: чем выше образование сельчан, тем чаще они говорят, что могут воспользоваться кредитом. Утвердительно ответили на вопрос «Там, где Вы живете, есть возможность взять кредит на развитие личного подсобного хозяйства или такой возможности нет?» 34% сельчан с высшим образованием, 28% – со средним специальным, 24% – со средним общим и только 12% тех, у кого образование ниже среднего. Неудивительно, что образованные сельчане выше оценивают шансы на получение кредитов: они чаще понимают, как следует действовать, и чаще обладают непосредственными или опосредованными связями с чиновниками, которые занимаются оформлением этих кредитов. Если образованный житель села работает на сельскохозяйственном предприятии, у него еще больше шансов получить кредит на развитие своего ЛПХ: 46% *сельхозработников* с высшим образованием сказали, что могут взять кредит. Это примерно в полтора раза больше, чем среди сельчан с высшим образованием, не занятых в сельскохозяйственном производстве (29%).

Поскольку образование прямо связано со статусом, можно предполагать, что дешевые кредиты на развитие ЛПХ стали шансом для руководителей и специалистов предприятий АПК, но не для основной массы *сельхозработников* и тем более сельчан, в АПК не работающих. Очевидно, что специалисты АПК имеют большие базовые ресурсы для того, чтобы и получить, и освоить деньги: они более компетентны (знание процедур оформления кредита); имеют связи для того, чтобы найти поручителей, если нет залоговой базы или она недостаточна; умеют и имеют возможность найти нужную информацию о способах выгодного приобретения средств производства (семян, удобрений, кормов, средств защиты растений и проч.) и о рынках сбыта произведенной в ЛПХ продукции.

Сказали, что они уже взяли кредит, 1% владельцев ЛПХ на селе (среди *сельхозработников* – 2%). Собираются взять такой кредит 5% (*сельхозработники-владельцы* ЛПХ – 7%). Не собираются брать кредит на развитие ЛПХ большинство – 83% владельцев ЛПХ на селе (79% *сельхозработников-владельцев* ЛПХ).

<sup>2</sup> Материалом для исследования темы послужили данные опроса жителей села, проведенного в сентябре 2006 года.

*В числе наиболее значимых для сельчан направлений национального проекта – дешевые кредиты для личных подсобных хозяйств (ЛПХ)*



Тех участников целевого опроса, кто взял или собирается взять кредит, спросили, на что они потратили (или собираются потратить) эти деньги.

Сказали, что уже купили или собираются купить скот, птицу, 2% опрошенных: “купили телочку”; “лошадей, коров купил бы”. По 1% купили или собираются купить сельхозтехнику (“купил грузовую машину”; “купили трактор”), потратить деньги на ремонт хозяйственных построек (“построить сарай и развести скотину”), использовать деньги для поддержания текущего функционирования хозяйства (на корма, семена и пр.): “на обработку земель”; “корма, сахар, медикаменты для пчел”. Иногда респонденты признавались, что планируют истратить кредит на несельскохозяйственные нужды: “помочь детям”; “на ремонт квартиры”.

Некоторые участники фокус-групп подтверждают, что сельчане берут кредиты и за счет этого расширяют производство в своих ЛПХ. Процентные ставки по этим кредитам – действительно льготные. Но по упрощенной схеме можно получить лишь небольшие суммы: 30–50 тысяч рублей. Для развития товарного ЛПХ, на доходы с которого можно было бы содержать семью, таких денег недостаточно, нужны большие средства, для получения которых требуются поручители или залого.

*“Тридцать тысяч, пожалуйста. Приходи к главе администрации, он дает характеристику – что положительное, есть ли какой сарай, держит кошку, собаку. Без проблем, не надо поручителей. Пятьдесят – там начнутся какие-то доходы, состав семьи и прочие бумаги собираешь. Сто тысяч – посложнее, там уже поручители. Триста тысяч, я тоже считаю без проблем, если кто-то пожелает взять в Россельхозбанке. Если у человека есть какие-то поля картофельные, скотина какая-то, которая может принести прибыль”* (ДФГ, Архангельская обл., 01.09.2006).

*“1-й участник: Да, нам дают кредиты на развитие подсобного хозяйства. 12% из 16% Минсельхоз закрывает. До 30 тысяч рублей можно брать без поручителей. Свыше 30 тысяч рублей до 150 тысяч рублей один поручитель нужен. А свыше 150 000 рублей два поручителя нужны. У нас уже восемь человек кредиты взяли. Они расширяют свои животноводческие фермы и хотят племенной скот покупать.*

*2-й участник: Строить сараи для скотины, укреплять свое подсобное хозяйство.*

*3-й участник: Хорошо это для молодых, чтобы они не уезжали из деревень”* (ДФГ, Татарстан, 07.09.2006).

Те участники сентябрьского массового опроса, кто решил не брать кредит на развитие своего хозяйства, чаще всего говорили, что у них нет доходов, чтобы в будущем расплатиться с долгами, либо им нечего заложить (16%): “не рассчитываюсь потом”; “не под чего, нищие мы”. Не нужен кредит тем, кто не планирует расширять свое личное подсобное хозяйство (15%): “мне не надо много – у меня есть петух, три курицы и огород”. Сетуют на возраст и плохое здоровье, не позволяющие строить долгосрочные планы, 13%. Указывают на высокие процентные ставки 5%. Безуспешно пытались взять кредит либо не пытались, но заранее уверены, что им откажут, 4% респондентов: “пробовали взять, но нам

*Существует прямая зависимость между уровнем образования жителей села и оценкой возможности взять кредит: чем выше образование сельчан, тем чаще они говорят, что могут воспользоваться кредитом*

*не дали»; «дают только богатым». Просто боятся брать кредиты 3%: «не хочу с этим связываться, лучше буду выращивать для себя – так спокойнее»; «кредитам доверять нельзя». Близки к этим ответы тех участников опроса, которые в принципе не любят делать долги, попадать в зависимость от кредиторов, предпочитая скромный достаток (3%): «не хочу лезть в кабалу»; «кабальная система мне не нужна, на жизнь заработаю». Респонденты также говорят, что не хотят брать кредиты, потому что сельскохозяйственное производство не приносит прибыли, нет смысла его расширять; что оформлять кредит – дело хлопотное, трудное; что невыгодны условия кредита или малы суммы.*

В ближайшем окружении респондентов не много тех, кто взял кредиты на развитие ЛПХ. Знакомые, соседи, родственники, взявшие кредиты на развитие своих хозяйств, есть у 8% сельчан (у 13% *сельхозработников*). Еще 11% (как среди сельчан в среднем, так и среди *сельхозработников*) заявили, что их близкие собираются взять кредиты. Таких знакомых или родственников нет у 52% опрошенных жителей сел (среди *сельхозработников* – у 49%).

Проблема кредитов на развитие ЛПХ подробно обсуждалась и на фокус-группах. В целом чаще говорилось о недоступности кредитов, чем о нежелании их брать. Недоступность или невыгодность кредитов связана, по мнению участников дискуссий, с тем, что суммы, которые можно взять упрощенным способом, без залога и поручителей, слишком малы, а залоговая база несоизмерима с потребностью в кредитах.

*“1-й участник: Люди земельные участки закладывают – и такой суммы не получается.*

*2-й участник: Я не могу взять кредит на развитие, потому что мне не подо что взять, и даже если у меня есть машина, мне дают очень мало.*

*3-й участник: Мои друзья составили бизнес-план и посчитали, что они не смогут на эту сумму раскрутить хозяйство на тот уровень, на который они хотели бы. И они отказались абсолютно.*

*4-й участник: На копейки на эти, на 100 тысяч не поднимешь хозяйство. Ну что, купишь какую-то там мелкую технику. А для того чтобы получить что-то, развиваться, надо людей нанять, чтобы они помогали. Потому что сам своими силами ничего не сделаешь, даже если тебе помогает семья. Это очень тяжело” (ДФГ, Краснодарский край, 07.09.2006).*

*“Они говорят: начинай с малого. Ребята, у меня есть малое. Чтобы оно было большое, нужно еще привлечь, чтоб у тебя было обеспечение не менее 200%. Если обеспечения нет, кредита не получишь. Либо поручители, у которых есть большие суммы денег. Зачем тогда кредит? Я лучше возьму у этих людей денег. Бандиты приходят – у них много денег. Они нахватали, наворовали, наотнимали – они не знают, куда эти деньги вложить. Они говорят: давай мы придем к тебе, дадим денег – работай на нас. Мне это неинтересно. Мне интересно на себя работать, на свою семью, на общество” (ДФГ, Архангельская обл., 01.09.2006).*

Мечтают крестьяне и об отсрочке выплат по кредитам – хотя бы небольшой: на полгода, на год. Участниками одной из фокус-групп были не владельцы ЛПХ, а руководители сельхозпредприятий. Но у них те же проблемы: отсутствие залоговой базы, соизмеримой с потребностью в кредитах. Кроме того, обремененность старыми долгами также не позволяет воспользоваться кредитами.

*“Они выделили деньги. Вот, мы вам даем, чтобы вы взяли кредит. И две трети ставки кредита мы вам возвращаем. Но кредит-то никто взять не может. Сейчас, кто хочет взять кредит, должен бизнес-план предоставить. А что предоставишь, если все в долгах? В долги посадили еще с начала перестройки, всех посадили. Если у тебя хвосты, то тебе ничего не дадут. А чтобы заработать на погашение хвостов, нужен кредит, который не дадут, потому что у тебя долги. Замкнутый круг получается”* (ДФГ, Ярославская обл., 07.09.2006).

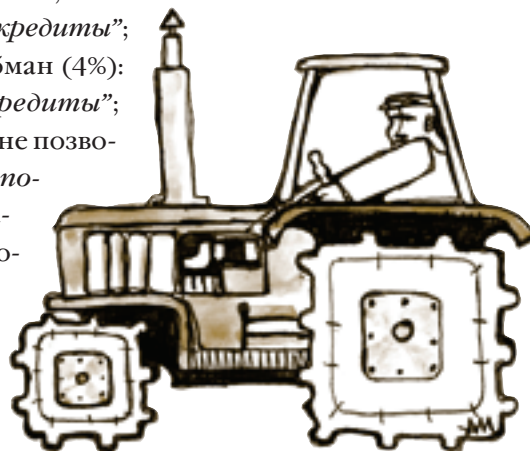
В сентябре мы спросили сельских жителей: *“Знаете ли Вы, что-то слышали или слышите сейчас впервые о том, что кредиты на развитие ЛПХ можно брать через кредитные кооперативы?”* Оказалось, что о такой возможности знают 5% сельчан (7% сельхозработников, 18% сельхозработников с высшим образованием). Что-то слышали – 11% (14% сельхозработников). Большинство опрошенных жителей российских сел – 54% (среди сельхозработников – 52%) – впервые услышали об этом от интервьюера.

Сказали, что они уже являются членами кооператива, меньше 1% респондентов. Допускают для себя возможность такого членства 12% владельцев ЛПХ на селе (среди сельхозработников-владельцев ЛПХ – 15%). Эта цифра кажется довольно большой, если вспомнить, что взяли или собираются брать кредиты на развитие ЛПХ лишь 6% сельчан, владеющих ЛПХ, а знают или что-то слышали о кредитных кооперативах тоже немногие владельцы ЛПХ на селе – 22%. Вероятно, ответ *“допускаю”* продиктован не столько готовностью к реальному действию, сколько одобрением самой идеи кредитных кооперативов.

Исключают для себя членство в кредитном кооперативе 49% владельцев ЛПХ на селе (среди сельхозработников-владельцев ЛПХ – 37%). Затруднились ответить на этот вопрос 39% сельчан, владеющих ЛПХ (среди сельхозработников-владельцев ЛПХ – 48%).

Те, кто допускает для себя членство в кредитном кооперативе, в ответах на открытый вопрос объясняли свою позицию тем, что через кооператив будет легче получать кредиты (*“меньше волокиты при получении кредита”*); что это может быть выгодно в целом (*“если выгода будет”*); что сообща легче решать проблемы (*“это сообщество людей, в одиночку тяжело сейчас выжить”*). Но иногда кредитный кооператив люди воспринимали по аналогии с колхозом или совхозом, который предоставляет людям рабочие места (*“будет работа”*).

Те, кто исключал для себя членство в кредитном кооперативе, говорили, что им не нужны кредиты (10%): *“меня не интересуют кредиты”*; что они боятся брать кредиты вообще, что это очередной обман (4%): *“не верю никому, сейчас каждый за себя”*; *“опасно брать кредиты”*; *“очередной лохотрон”*. Говорят сельчане и о том, что возраст не позволяет им делать долги (11%): *“нам это не надо, уже возраст не позволяет – пусть молодые берут”*; что долги будет нечем отдавать (3%): *“не рассчитаешься”*; что невыгодны условия кредитования (2%): *“кабала та же”*. Некоторые признавались, что ничего не знают о кредитных кооперативах (1%): *“посмотреть надо, что это такое”*. Другие утверждали, что рассчитывают только на себя, на свою семью (1%): *“наша семья привыкла рассчитывать только на себя”*.



Таким образом, мотивация отказа от членства в кредитных кооперативах примерно та же, что и мотивация отказа от кредитов на развитие ЛПХ в целом: главное для сельчан – страх оказаться несостоятельным, не отдать долг. За этой позицией, вероятно, стоит более общая оценка своей жизненной ситуации как нестабильной.

Участники фокус-групп рассказывали как о положительном, так и об отрицательном опыте работы кредитных кооперативов. Одобрение вызывают те кооперативы, которые хорошо знают своих членов; дают кредиты под небольшие проценты, оказывая реальную помощь крестьянам.

*“Понравилась мне Оренбургская область, потом Алтайский край... Там под ставку рефинансирования, никаких процентов. И еще эти проценты возвращают, созданы такие... как у нас – типа приморского потребительского кооператива. Руководители этого кооператива знают своих сельчан: кому можно этот кредит дать, а кто просадит сразу, бесполезно, и они уже берут на себя ответственность по возврату этого кредита. Они дают по Алтайскому краю под 16%, но процент им потом компенсируется из бюджета. И я понял, что этот кооператив живет на том, что он потом получает обратно эти проценты из бюджета, оставляет их себе. И этой суммой они рискуют в случае, если кто-то из заемщиков кредит не вернул” (ДФГ, Архангельская обл., 01.09.2006).*

В Краснодарском крае среди участников фокус-группы оказались крестьяне – члены такого кооператива, которые подробно рассказывали, как он работает. Они, в частности, подчеркивали, что с учетом субсидий кредиты оказываются практически беспроцентными.

“Модератор: Известно ли вам, что кредиты на развитие личного подсобного хозяйства можно получить через кредитные кооперативы?”

1-й участник: Да.

2-й участник: Ну, я – естественно.

3-й участник: Я вот состою в этом кооперативе.

Модератор: Как Вы считаете, что такое кредитный кооператив? Для чего он существует?

4-й участник: Ну как – для чего? Для помощи крестьянским хозяйствам, для нас. Началось с ассоциации. Чтобы помогать, информировать о нововведениях.

5-й участник: Ну, потому что беспроцентный получается кредит же. Официально легче будет взять в своем кооперативе, нежели в банке взять под большие проценты. Я считаю, создан для помощи крестьянам, крестьянским хозяйствам. И более информированными мы можем быть о нововведениях.

2-й участник: Ну, кредитный кооператив – это как бы содружество фермеров и крестьян, которые добровольно вступают в это общество, вносят вступительные взносы, которые являются базой начальной этого кооператива. И всем остро нуждающимся они выдают кредит. Мы и начинали с этого. Сколько было денег – те и выдавали. На стороне взяли 200 тысяч – раздали. Кому-то нужно 10, кому-то 20 тысяч.

*Мотивация отказа от членства в кредитных кооперативах – примерно та же, что и мотивация отказа от кредитов на развитие ЛПХ в целом: главное для сельчан – страх оказаться несостоятельным, не отдать долг*



*Но выдавали на небольшой срок, самое большое – на год. Ну, все равно все были довольны, пользовались. Все вовремя возвращали, платили проценты, все. Ну, естественно, на стороне занимали деньги. Это в этом только году нам государство дало эти миллионы, которые мы смогли выдать крестьянам, – а кооператив-то существует уже давно. И все это для чего? Для того чтобы помочь крестьянам, остро нуждающимся. Кому-то трактор надо было купить, кому-то семена срочно. А с этого года, я считаю, что это очень хороший кредит. Все-таки сейчас платят 12%, еще и 12% тебе и отдают – считай, беспроцентное. Это очень удобно. Ну, а также информацию выдаем» (ДФГ, Краснодарский край, 07.09.2006).*

Кредитный кооператив – по определению неприбыльная организация, цель которой – оказывать финансовую помощь своим членам. Это своего рода сельская касса взаимопомощи, ее основа – собственные (более или менее крупные) средства пайщиков. В соответствии с программой развития кредитных кооперативов Россельхозбанк может войти ассоциированным членом в кредитный кооператив и внести в пассив фонд сумму, в пять раз превышающую средства пайщиков.

Однако появились предприимчивые люди, которые не столько оказывают финансовые услуги членам своих кредитных кооперативов (их в таких лже-кооперативах минимально необходимое количество), сколько торгуют государственными деньгами с выгодой для себя.

*“Они [сельхозпроизводители] могут без проблем взять кредит в банке под 14% годовых. Приходят <в кредитный кооператив> – кредит под 5% в месяц, 14% годовых и 5% в месяц, так – 60% годовых! Что, не жулики, да? Сказали бы: парень, иди в банк! Они полностью собирают все анкеты, потом берут поручителей. То есть всю семью в заложники берут и еще со стороны одного или двух поручителей под минимальный кредит. То же самое, что требует банк, но люди просто не знают, что в банке с таким набором документов можно все это дело нормально сделать” (ДФГ, Архангельская обл., 01.09.2006).*

“Модератор: Знаете ли вы, что можно брать кредиты через кредитные кооперативы?”

1-й участник: Знаем. Брали.

2-й участник: 25%.

3-й участник: Кредитный кооператив привлекает те же самые государственные деньги, которые от национального проекта, плюс свои 12%. Там зато не спрашивают, богатый ты или бедный.

1-й участник: Создали кооператив. Я вот, например, состою в Ярославском кооперативе «Фермер». Я прихожу, вижу два кредита: бюджетный и свой. Бюджетный – 12%, а свой – 25%.

4-й участник: Понимаете, кредитные кооперативы – это такие ростовщики, получают деньги ни за что. За то, что только что передали государственные деньги.

*Основные направления нацпроекта ориентированы преимущественно на помощь хозяйствам и регионам, которые имеют собственный потенциал развития. У “упавших” хозяйств и забытых сел мало шансов стать участниками мероприятий проекта*



2-й участник: *А национальный проект существует не для колхозов, и не для совхозов, и не для производителей – а для банкиров, для тех, кто организовал кредитные кооперативы. Они богатые, и еще богаче будут из-за того, что мы будем брать кредиты*” (ДФГ, Ярославская обл., 17.09.2006).

Итак, возможность взять кредиты на развитие личного подсобного хозяйства чаще имеют представители высокоресурсных групп на селе – сравнительно молодые, образованные сельчане, работающие в агропромышленном комплексе. Они же склонны ценить такую возможность. Однако реально воспользовались ею немногие.

Те жители села, кто не имеет достаточно знаний, здоровья, энергии (как правило, это пожилые люди), не могут и не хотят брать кредиты. Главное препятствие для желающих сделать это – несоответствие имеющейся залоговой базы и потребности в кредите.

Кредитные кооперативы, призванные решить, в частности, и проблему залоговой базы, не везде соответствуют своему назначению. Некоторые из них стали по сути ростовщиками – внешними по отношению к крестьянам структурами, где членство формально, а цель деятельности – не помощь членам кооператива, но получение прибыли для небольшой группы лиц или даже для одного человека, хозяина базового капитала. Однако там, где такие кооперативы соответствуют своему назначению, они развиваются успешно.

### **Проблемы создания кооперативных предприятий по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств<sup>3</sup>**

Реализация конкретных направлений проекта практически сразу же выявила проблему, которая в будущем может иметь серьезные социальные последствия. Это усиление дифференциации районов, хозяйств, людей на перспективные и неперспективные. Дело в том, что основные мероприятия национального проекта “Развитие агропромышленного комплекса” ориентированы преимущественно на помощь хозяйствам и регионам, которые имеют собственный потенциал развития (плодородные земли, социально сохранное сельское население, производственную базу или хотя бы ее элементы). “Черные дыры” села (“упавшие” хозяйства и забытые села) имеют мало шансов стать участниками мероприятий национального проекта. Не получив шанса – первоначального толчка для развития в виде кредитов, инвестиций в сельскохозяйственные производства, – они почти наверняка погибнут, будут стерты с географической и хозяйственной карты. Один из алгоритмов выведения из кризиса, который обсуждался на фокус-группах, – кооперация между людьми, хозяйствами, районами.

Стабильно низкая популярность всех форм кооперации на селе требует особых размышлений специалистов. Не встречает широкой поддержки даже идея создания кооперативных перерабатывающих предприятий – хотя отсутствие таких предприятий существенно снижает рентабельность сельскохозяйственного производства и жители села это осознают. Сказывается, видимо, во-первых, отсутствие начального капитала у потенциальных совладельцев таких пред-

<sup>3</sup> Материалом для исследования темы послужили данные опроса жителей села, проведенного осенью 2006 года (сентябрь – ноябрь).

приятный; во-вторых, отсутствие специальных знаний, необходимых для такого дела; в-третьих, дискредитация любой идеи совместной собственности печальным опытом советских колхозов.

Когда мы просили сельчан оценить сравнительную значимость девяти направлений национального проекта “Сельское хозяйство”, они довольно редко выбирали мероприятия по созданию кооперативных предприятий по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств.

Однако когда вопрос о переработке обсуждался особо, оказалось, что большинство сельчан разделяет убеждение в необходимости создания таких предприятий. *Сельхозработники* поддерживают эту идею более активно, чем сельчане в среднем (*график 1*).

То, что сельхозработники поддерживают идею “собственной” переработки активнее сельчан в среднем, неудивительно: они чаще являются владельцами товарных ЛПХ. В среднем производят в своих ЛПХ продукцию не только для собственного потребления, но и “отчасти на продажу” 35% *сельхозработников* и 24% сельчан в целом.

Две трети опрошенных крестьян не обсуждали возможность создания кооператива по переработке продукции своих хозяйств в кругу знакомых, соседей, родственников. Обсуждали такую идею немногие: около одной пятой части всех опрошенных. Но доля говоривших об этом представляется достаточной для того, чтобы могла возникнуть критическая масса участников нового кооперативного движения.

Мы спросили сельских жителей: “Если там, где Вы живете, будет организован кооператив по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств, Вы допускаете или исключаете для себя, что станете членом такого кооператива?” Оказалось, что готовность к вступлению в кооператив выказывают многие.

Сказали, что они уже являются членами такого кооператива, лишь 1% респондентов. Допускают для себя возможность членства в подобном кооперативе примерно треть участников опроса, а среди *сельхозработников* – около половины. Исключают для себя такую возможность тоже треть опрошенных сельчан, а среди *сельхозработников* – только четверть (*табл. 2*).

**Как Вам кажется, нужно или не нужно создавать кооперативные предприятия по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств там, где Вы живете?**

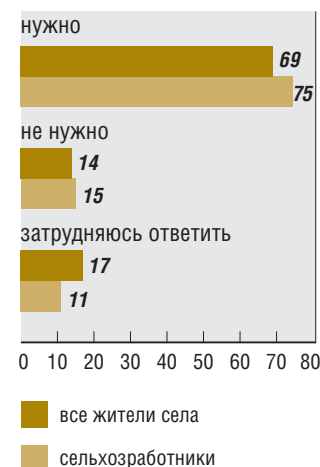


График 1. Представления о необходимости создания кооперативов по переработке продукции

Табл. 2. Отношение к идее создания кооперативов по переработке в зависимости от рода занятий

% от групп (по столбцам)

|   | Все жители села | Род занятий                   |                                 |            |              |
|---|-----------------|-------------------------------|---------------------------------|------------|--------------|
|   |                 | работают в сельхозорганизации | работают в несельхозорганизации | пенсионеры | неработающие |
| Доли групп, %   | 100             | 32                            | 16                              | 32         | 20           |
| <b>Если там, где Вы живете, будет организован кооператив по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств, Вы допускаете или исключаете для себя, что станете членом такого кооператива?</b> |                 |                               |                                 |            |              |
| Я уже член такого кооператива   | 1               | 2                             | <1                              | <1         | <1           |
| Допускаю  | 35              | <b>49</b>                     | 39                              | <u>14</u>  | <b>42</b>    |
| Исключаю  | 35              | <u>24</u>                     | 35                              | <b>56</b>  | <u>21</u>    |
| Затрудняюсь ответить  | 29              | 25                            | 26                              | 30         | <b>37</b>    |

Отклонения от средних значений на 5 п.п. и больше в ту или другую сторону выделены жирным шрифтом или курсивом.

Конечно, готовность к какому-либо действию – это не само действие. На деле создание кооператива и членство в нем зависят от множества обстоятельств. Дистанция от обсуждений, разговоров о необходимости собственных предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции до конкретных действий велика: перерабатывающее предприятие – довольно сложный и дорогостоящий объект. Но важно, что идея таких кооперативов не отвергается с порога, и тот факт, что примерно половина работоспособного сельского населения допускает мысль о вступлении в кооператив по переработке продукции ЛПХ, свидетельствует о перспективности идеи. Примечательно, что готовность вступить в такой кооператив чаще демонстрируют респонденты со средним уровнем социальных ресурсов: не самые состоятельные, имеющие среднее общее или среднее специальное образование; молодые и представители средней возрастной группы; работники сельхозпредприятий и нигде не работающие. Представители низкоресурсных групп (пожилые малообразованные сельчане) и сравнительно более ресурсных групп (имеющие высшее образование, сравнительно высокие доходы) реже заявляют о своей готовности вступить в такой кооператив. Первые отказываются от гипотетического вступления в него, вероятно, из страха перед новым делом и из-за отсутствия товарного производства в ЛПХ; вторые – вероятно, из-за того, что они и без кооператива могут решать проблемы переработки и сбыта продукции.

И тех, и других попросили обосновать свою позицию. Те, кто допускает для себя возможность вступления в кооператив, который бы занимался переработкой продукции их хозяйств, чаще всего говорили, что они могли бы сдавать излишки (8%): *“для нас самое трудное – сбыт продукции ЛПХ, такой кооператив решит эту проблему”*; *“мы выращиваем и мясо, и овощи, а продавать не можем”*. Привлекает людей и то, что кооператив сможет предоставить рабочее место, более или менее стабильный заработок (7%): *“без работы сидим”*; *“буду хотеть работать”*. Важным доводом многим кажется и то, что в кооперативе, возможно, закупочные цены будут выше, чем у перекупщиков (5%): *“на рынок оптом*

*сдавать невыгодно, если был бы цех, то можно было бы выращивать”*; *“свели с ног перекутики: свинью с трудом вырастив, а они цены сбавляют, и не знаешь, что с мясом делать; в этом году цены снизились – невыгодно стало заниматься ЛПХ”*. Упоминается также, что при наличии кооператива не нужно будет куда-то ездить, что коллективом легче решать проблемы, знакомые люди не обманут (7%).

Те, кто исключает для себя возможность вступления в такой кооператив, ссылаются на возраст и здоровье (13%); говорят, что им нечего сдавать, потому что они не держат личного подсобного хозяйства (5%). Некоторые видят в идее создания таких кооперативов жульничество (1%): *“это ненадежно: сегодня они карманы набьют – а что завтра будет, их не волнует”*; *“только для себя они работать будут, людям мало что достанется”*.

Другим кооператив не нужен, потому что они уже научились самостоятельно решать проблемы переработки (1%): *“мы сами все делаем, и для себя только”*; *“уже есть маслозавод, есть перерабатывающие предприятия”*; *“мы самостоятельная большая семья, и нам не надо помощи, мы не станем*

*Готовность вступить в кооператив по переработке продукции ЛПХ чаще демонстрируют респонденты со средним уровнем социальных ресурсов. Представители низкоресурсных групп и сравнительно более ресурсных групп реже заявляют о своей готовности вступить в него*

помогать”. Есть и те, кто уверен, что всю сельхозпродукцию должно закупать государство; что только государственные перерабатывающие предприятия будут назначать справедливую цену (<1%).

Допускают, что сами возьмутся за организацию кооператива по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств, 11% сельских жителей (среди *сельхозработников* – 16%). Это в три раза меньше, чем доля заявивших, что при определенных условиях они вступили бы в такой кооператив, если бы кто-то взял на себя инициативу по его созданию. Но и 11% – это немало, если учитывать, что речь идет об инициаторской, лидерской позиции. Чаще, чем в среднем, готовы взять на себя такую инициативу мужчины (15%); представители средней возрастной группы (36–54 года) – 16%; сельчане, имеющие среднее специальное или высшее образование (по 15%). Вероятно, эти люди уже знакомы с тем, как в селах организовываются какие-то простейшие (типа цехов засолки или маслобоен) или более сложные перерабатывающие предприятия, и потому им это дело представляется несложным, если есть деньги для начала такой работы.

Среди участников фокус-групп оказались люди, выразившие готовность взяться за организацию кооператива по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств; они горячо обсуждали возможности перерабатывающих кооперативных предприятий и трудности их работы. Крестьяне говорили, что если такие кооперативные предприятия будут развиваться, между ними возможно разделение труда – создание цепочек кооперативных предприятий, связанных между собой производственным циклом: снабжение – производство – переработка – сбыт.

*“Если один кооператив, допустим, может выращивать коров – другой занимается посевами кормов для этих животных. Понимаете, это очень даже удобно. А другие занимаются переработкой этого. Тут же у них есть цех – они сыр, молоко перерабатывают. Поэтому, если это так вот, то это очень даже интересно”* (Краснодарский край, 30.10.2006).

Кроме того, это позволило бы, по их мнению, избавиться от ценового диктата потребителей продукции.

*“1-й участник: Там же предусмотрены не только потребительские кооперативы, но и снабженческие, сбытовые...”*

*2-й участник: Еще перерабатывающие. Вот если ты выращиваешь капусту и сдаешь ее посредникам по 3 рубля, а они везут в Москву и продают там по 12 рублей – это нормально?*

*3-й участник: Нет, вот поэтому нужен кооператив.*

*1-й участник: Да. В дальнейшем будем планировать снабженческий кооператив. Там уже, как говорится, целый район будет участвовать. Возьмем землю, построим кооператив этот, будет скот, будем выращивать картофель. И люди будут приходить сдавать сами, а если нужно что-то там – то и купить. Вот это планируется в дальнейшем. Сбыт я еще не обдумал. Вырастить – это одно, а сбыт – это уже другое, правильно же, спрос, предложение. В дальнейшем это планируется параллельно вести. Чтобы не так было, что посадил, вырастил, собрал два мешка – на машину и в Казань. Не так будет. Нужно рынок создавать”* (ДФГ, Татарстан, 13.11.2006).





Невозможность для многих продать или переработать продукцию своих хозяйств – одна из актуальных проблем на селе. Поэтому препятствия для создания собственной переработки сельскохозяйственной продукции особо обсуждались в ходе исследования. Производители понимают, что для создания кооперативов главное – инициатива самих сельчан. Но участники фокус-групп отдают себе отчет в том, что большинство крестьян, даже объединившись, не смогут решить все связанные с организацией перерабатывающих предприятий проблемы. Без государственной поддержки, убеждены участники обсуждений, такие предприятия не создать: нужны проекты, капиталовложения на ввод в действие перерабатывающих мощностей, инфраструктура технической и экономической поддержки.

*“1-й участник: Потребительская кооперация выходит из тебя, из меня, из него и из него. Есть исполнительный директор, которого мы избираем и который занимается этими проблемами, понимаете? За это в потребительской кооперации идут взносы. Кооператив сам решает проблему сбыта! Он может предложить: давайте, ребята, скинемся, построим мясоперерабатывающий комбинат. Давайте свою колбасу делать.*

*2-й участник: А я тебе тоже вопрос задам как организатору приемного пункта. Почему «Родина» получает с Москвы девять, десять рублей, а мы – только шесть?*

*1-й участник: А я тебе объясню. Знаешь, почему? Потому что когда мы собрали собрание и говорили: «Ребята, давайте сами заниматься сбытом», они сказали: «Нам некогда!» Вот поэтому ты и получаешь только 6 рублей.*

*3-й участник: Ну и так же будет действовать и потребительский кооператив, понимаешь? Там добрый дядя получит миллион, построит приемный пункт с холодильниками, а мы так и будем получать копейки.*

*1-й участник: Это выгодно тем, что ты там сам руководитель. Я тебе уже говорил: у нас не потребительская кооперация.*

*2-й участник: В общем, пока государство не возьмется за создание этой потребительской кооперации, ее никому не создать.*

*1-й участник: Государственная поддержка обязательно нужна!”* (ДФГ, Ярославль, 01.09.2006).

Проблема создания кооперативных перерабатывающих предприятий и хранилищ произведенной сельхозпродукции (холодильников, элеваторов) – не только в отсутствии денег и проектных разработок (хотя именно об этом чаще всего говорят крестьяне), но и в том, что идея кооперации остается скомпрометированной прошлым и нынешним опытом общения со скупщиками сельхозпродукции. Последние часто работают под вывеской потребительских кооперативов, но действуют как “дикие” перекупщики. Производители не могут хранить мясо, зерно, овощи (негде, кроме того, нужны оборотные средства на возврат кредитов и проч.) и потому вынуждены сдавать произведенное за бесценок.

\*\*\*

Как показывает анализ данных целевого массового опроса сельских жителей и материалов фокус-групп, крестьян беспокоит, что процесс “освоения” государственных денег пока неэффективен, поскольку не создана организационная, правовая, образовательная, техническая инфраструктуры национального



проекта “Сельское хозяйство”. В частности, участники фокус-групп сетовали на то, что деньги вкладываются в производства, которые не принесут ожидаемой прибыли; покупается дорогая импортная сельхозтехника, которую ломают немелкие пользователи; привезенный из-за границы скот болеет идохнет, потому что для него нет необходимых помещений, подходящей кормовой базы, квалифицированного персонала, умеющего за ним ухаживать и лечить, и проч. Отсутствие организационно-правового оформления прав собственности на землю, угроза для бывших колхозников лишиться своих паев создает потенциал конфликтов между ними и новыми собственниками.

В дополнение к заявленным направлениям в рамках проекта участники фокус-групп предлагали мероприятия, которые могли бы способствовать его успеху. Нужны субпроекты, функция которых – создавать инфраструктуру для реализации основных мероприятий. Это, например, такие работы, как организация страхования, ветеринарное обслуживание, обеспечение кормами, обслуживание сельскохозяйственной техники и др.

В частности, предлагалось оказывать организационную и консультативную помощь крестьянам, желающим создать кооперативные предприятия разных типов: снабженческо-сбытовые, заготовительные, перерабатывающие, кредитные. Такие кооперативы могут действовать как сетевые структуры, между которыми существует разделение труда, но есть координирующий центр, в котором ключевую роль играют производители.

Исследование показало, что развитие всех форм кооперации на селе – наименее популярное направление проекта, хотя на фокус-группах многие говорили о важности этого. В создании кооперативных предприятий по переработке продукции личных подсобных и фермерских хозяйств заинтересованы не только владельцы таких хозяйств, но и руководители средних по размерам сельхозпредприятий. Интерес к перерабатывающим кооперативам обусловлен наличием проблем сбыта продукции по приемлемой для крестьян цене. Участники обсуждений на фокус-группах уверены, что у перерабатывающих кооперативов есть будущее, но нужна помощь государства – выделение кредитов, проектные разработки, юридические и экономические консультации.

Проблема в том, что люди не знают, как взяться за это дело. У многих сельчан нет необходимых ресурсов (экономического капитала хозяйств, знаний, здоровья и проч.). Вместе с тем развитие кооперации – единственный способ помочь мелким и средним сельхозпроизводителям и тем самым снизить уровень недовольства сельского населения нынешней социально-экономической ситуацией.

По нашему мнению, для того чтобы мелкие и средние сельхозпроизводители (ЛПХ и КФХ) могли участвовать в реализации мероприятий проекта, нужно стимулировать развитие нового кооперативного движения. Кооперативы при поддержке специалистов могли бы аккумулировать ресурсы и если не конкурировать с крупными агропромышленными холдингами, то хотя бы получить свою нишу в производстве и реализации сельхозпродукции. ■

*Проблема создания кооперативных перерабатывающих предприятий – не только в отсутствии денег и проектных разработок (хотя именно об этом чаще всего говорят крестьяне), но и в том, что идея кооперации скомпрометирована прошлым и нынешним опытом общения со скупщиками сельхозпродукции*