

О. Оберемко

Типология личных подсобных хозяйств в контексте нацпроекта “Развитие АПК”*

Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) как элемент социальной реальности с момента своего появления в эпоху тотальной коллективизации вызывает эмоциональные споры. Его существование – как пережитка прошлого – было “нетеоретичным” в советскую эпоху; в неолиберальную риторику постсоветской эпохи оно не вписывается по сходным соображениям¹. На протяжении всего периода 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, разорение теплиц и тому подобные меры. Старшее поколение до сих пор помнит об этой практике государственного регулирования. И 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” предусматривает стимулирование хозяйственной, в том числе товарной, деятельности ЛПХ. Тем самым подтверждается закреплённая федеральным законодательством норма, согласно которой ведение ЛПХ, по существу, является *товарной предпринимательской деятельностью*. Однако с точки зрения *высокой теории* ЛПХ представляет собой *архаичную форму хозяйствования* по крайней мере в трех отношениях. Во-первых, ЛПХ несовременно, потому что имеет *ограниченный*

* Статья подготовлена в рамках проекта Фонда “Общественное мнение” “Социологическое наблюдение ЛПХ в Краснодарском крае”, реализованного автором в марте – мае 2007 года.

¹ Об общности (ошибочной) позиции марксистов и неолибералов относительно судьбы некапиталистических предприятий см., например: [Portes, Sassen-Koob. 198. P. 32-36].

потенциал для роста производительности труда. Во-вторых, производственная деятельность ЛПХ систематически *не отражается в статистике и не подлежит налогообложению*, что позволяет отнести ее к сектору неформальной экономики, то есть к “совокупности видов хозяйственной деятельности, не отраженной в статистической и налоговой отчетности” [Радаев. 2005. С. 179]. С этой точки зрения поддержка товарной деятельности ЛПХ противоречит систематическим усилиям, направленным на снижение удельного веса неформальной (небюрократизированной) экономики. В-третьих, ввиду отсутствия каких-либо квалификационных требований производственная деятельность ЛПХ *не является профессиональной*, а следовательно, едва ли может эффективно регламентироваться узкоспециализированными нормативами качества, стандартизации, санитарных и других условий.

Приведенная аргументация в пользу несовременности ЛПХ – как *критика поддержки ЛПХ* – особенно убедительно звучит *в отрыве от повседневного социального контекста и от Основного закона РФ* – Конституции, согласно которой Россия – социальное государство. Как ни обидно, эти два обстоятельства нужно учитывать при формулировании и экономической, и социальной политики.

Первый тезис – об ограниченности роста производительности труда в ЛПХ – находит обоснование в теориях *трудового крестьянского* (то есть некапиталистического) хозяйства А.В. Чаянова [Чаянов. 1989] и *моральной* (то есть некапиталистической) *экономики* Дж. Скотта [Scott. 1976]. Согласно первой теории, для крестьянского хозяйства важна не индивидуальная производительность труда, а занятость членов семей; согласно второй, более современной теории в зоне рискованного земледелия (а иных зон в России просто нет, и даже Кубань не является исключением) проблема каждодневного прокорма важнее возможной, но не гарантированной при неконтролируемых рисках прибыли [Нефедова, Пэллот. 2006. С. 251]. При этом не следует думать, что предпочтение синицы (малой, но надежной выгоды) журавлю (большому, но рискованному выигрышу) свойственно только “деревенщине” с ограниченным кругозором. Точно такие же предпочтения психологи Д. Канеман и А. Тверски обнаружили, анализируя результаты опросов “продвинутых” горожан (в частности, студентов-экономистов) [Kahneman, Tversky. 1979; Tversky, Kahneman. 1992].

Но даже если не верить нобелевскому лауреату по экономике за 2002 г. Д. Канеману и приписывать невосприимчивость к “рациональному экономизму” исключительно крестьянам, то следует учесть, что “при 73% населения, живущего в городах, по показателю структуры занятости Россия – аграрная страна. Суммарные трудозатраты агропроизводства с учетом хозяйств населения... до сих пор выше, чем в промышленности”, а “роль собственной продукции в питании



граждан огромна. От своего огорода и часто скотины зависят 92% сельских жителей и 44% горожан” [Нефедова, Пэллот. 2006. С. 35, 37].

Что касается второго тезиса, то он неверен по сути, поскольку ПНП “Развитие АПК” как раз предполагает стимулировать кредитами выход из тени. В известном смысле этот нацпроект имеет образовательную составляющую, эффективности которой может позавидовать даже ПНП “Образование”: обучение происходит не за партой, а в деятельности, обусловленной рыночной институциональной средой, издержки обучения участвующие стороны несут на паритетной основе и т. п.

Третий тезис представляется наиболее серьезным, однако возражения, высказанные относительно первых двух тезисов, применимы и здесь: 1) носителям капиталистического мышления со страной не повезло, 2) обучение профессионализму вполне можно заложить в программные мероприятия по развитию рыночной институциональной среды.

Как противники, так и сторонники поддержки ЛПХ видят в ней прежде всего элемент социальной, а не экономической политики.

Среди социальных целей называются:

- обеспечение самозанятости населения, высвобождающегося в ходе реформирования АПК;
- предотвращение пауперизации сельского населения;
- сохранение заселенности сельских территорий и обеспечение социального контроля над ними;
- повышение уровня самообеспечения сельского населения продуктами питания и др. (см., например [Концепция... Раздел 1. 2006]).

Все эти цели могут считаться *лишенными экономического смысла* лишь по недоразумению – или в рамках такой модели экономики, для которой количество и качество трудовых ресурсов, а также социальный контроль над пространствами экономической деятельности нерелевантны. Однако возникает вопрос о внешней валидности такой модели, то есть о ее применимости к социальным реалиям.

Наряду с неэкономической аргументацией за *идеологией* поддержки ЛПХ стоят и прагматические соображения: хозяйства населения России в XXI веке производят более половины валового сельскохозяйственного продукта страны. Например, в 2003 г. всего на 3,3% сельскохозяйственных угодий было произведено 52% сельхозпродукции [Сельское хозяйство. 2004. С. 37]. При этом в последние годы отчетливую тенденцию к росту производительности статистика отмечает 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 к коренному улучшению ситуации не привели (см. [Концепция..., раздел 1. 2006]). Таким образом, недостаточная эффективность крупных и фермерских хозяйств *на территории России* заставляет делать ставку на малую, архаичную хозяйственную единицу.

Ввиду сильной внутренней дифференциации сектора, которая свойственна всякой неформальной экономике, налоговые и процедурные привилегии

Как противники, так и сторонники поддержки ЛПХ видят в ней прежде всего элемент социальной, а не экономической политики

обеспечивают реализацию социальных функций в широком диапазоне – от элементарного выживания для низших слоев до первоначального накопления капиталов для высших слоев, которые в краткосрочной перспективе становятся кандидатами на утрату установленных законом привилегий и переход в разряд предпринимателей.

В плане оздоровления отрасли практический эффект от поддержки ЛПХ – финансовыми и товарными кредитами, *временным* освобождением от налогов на предпринимательскую деятельность и т. п. – будет зависеть от того, насколько

предлагаемые правила и процедуры их применения способствуют селекции “способных игроков” и препятствуют приходу в эту сферу тех, чьи шансы на успех заведомо невелики.

В статье предлагается типология ЛПХ, которая может быть использована для определения параметров качественно различающихся целевых групп ПНП, скрывающихся за определением “личное подсобное хозяйство”. Эмпирическую основу статьи составляет массив данных, собранных с 29 марта по 10 апреля 2007 года в ходе экспедиционной поездки в два района Краснодарского края. Были проведены интервью примерно с 70 информантами². Основу массива данных составили индивидуальные и иногда групповые

(2–5 собеседников) свободные интервью на заданную тему. Каждое интервью начиналось с озвучивания цели исследования: посмотреть, как идет национальный проект по развитию АПК. Представление данных в исследовании, выполненном в этнографической традиции, ставит проблему анонимности информантов. Отбор цитат для публикации диктуется не интересом к персоне или месту, а типичностью. Поэтому для соблюдения анонимности все имена информантов и названия районов изменены.

От исследования, проведенного в качественной стратегии, не следует ожидать типологии, построенной на объективных основаниях, и, тем более, количественной оценки распространенности выделенных типов. Однако качественная методология может быть полезна при построении типологий, основанных на субъективных параметрах, связанных с мотивами хозяйственной деятельности и самоопределением в социальном пространстве, то есть с параметрами *действенной социальной идентификации* [Оберемко. 2007].

“Усредненное” ЛПХ – средняя температура по больнице: трудности типологии

Эффективность ведения сельского хозяйства зависит от природно-климатических условий. Использование калькулируемых, *объективных* показателей в экономико-географическом зонировании связано с неопределенностью даже в выборе масштаба: “Для каждого вида географической зональности существует ог-

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

В плане оздоровления сельскохозяйственной отрасли практический эффект от поддержки ЛПХ будет зависеть от того, насколько предлагаемые меры способствуют селекции “способных игроков” и препятствуют приходу туда тех, чьи шансы на успех заведомо невелики

раниченный диапазон масштабов географических карт, на которых границы зон могут быть показаны достаточно правдоподобно” [Родоман. 1999. С. 61]. Еще более остро проблема неопределенности стоит в отборе базовых показателей для зонирования. И даже если экспертам удастся прийти к согласию по поводу масштаба и набора базовых показателей, за скобками остаются “самые интересные” признаки, с помощью которых только и можно объяснить эмпирическое разнообразие предприятий внутри одной зоны. Это касается крупных хозяйств, которые по определению характеризуются большей устойчивостью:

“В одном из номеров <издания Законодательного собрания Краснодарского края> вообще ужасающие цифры. Два колхоза [рядом расположены, со сходной специализацией], приблизительно одинаковое количество гектаров земли, в одном работают 600 человек, в другом – 25. Вот такой перепад” (чиновник краевого аппарата управления).

Тем более это касается ЛПХ, поскольку малый размер делает его уязвимым для влияния как любого фактора, взятого отдельно, так и любой конфигурации факторов: малая хозяйственная единица всегда неустойчива, а достигнутая равновесная факторов в любой момент может нарушиться даже краткосрочными изменениями во внешней или во внутренней среде. Например, производство яиц или молока в домашнем хозяйстве (не самые зависимые от изменчивых погодных условий занятия) может быть выгодно в 20 минутах езды (без пробок) от места сбыта, а в 50 минутах – уже убыточным из-за расхода бензина и времени на дорогу, особенно если реализатор сам включен в непрерывный производственный процесс.

“Кто-то <...> зарабатывает очень хорошие деньги, кто-то зарабатывает деньги средние, кто-то зачастую не может окупить взятый кредит. И работает <...> [= очень интенсивно]. В принципе это все экономическая география. Это все определено такими условиями, как распределение рынков сбыта, плотность населения и количество доступного человеку ресурса. В рамках одного даже муниципального района могут быть разные зоны. <...>

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

Везде разный уровень рентабельности на одной и той же культуре” (чиновник краевого аппарата управления).

При этом все способы “нормального” повышения рентабельности производства быстро достигают своих пределов эффективности, за которыми начинают возрастать риски неустойчивости. Несоразмерное внимание к отдельным факторам производства и сбыта ведет к парадоксу: чем рентабельнее ЛПХ, тем менее устойчивым оно становится, а чем устойчивей, – тем менее рентабельным. И все – из-за малого размера, следствием которого является малая величина прибыли и ее нерегулярность,



потому что год на год не приходится. В один год можно подняться, а на следующий год уйти в минус.

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

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

Во-вторых, производительность можно увеличивать за счет интенсивности живого труда, но на этом пути быстро возрастают риски для здоровья. Можно попытаться пойти по пути экстенсивного увеличения живого труда, но закон запрещает использовать наемный труд в ЛПХ. Остается привлекать родственников, что законом допускается, однако даже если родственники есть и согласны участвовать в ведении ЛПХ (что проблематично), здесь возникает риск распада внутрисемейной (или товарищеской под видом родственной) солидарности.

В-третьих, добиваться высокой производительности и рентабельности можно за счет узкой специализации, однако последняя увеличивает зависимость от одного рынка. Если специализированное ЛПХ работает на локальном рынке – а далеко не все ЛПХ в состоянии доставлять свою продукцию на большие расстояния, – то риски увеличиваются в двух случаях. С одной стороны, неурожай, падеж скота и т. п. ведут к невосполнимым убыткам, от того что “все яйца в одной корзине”. С другой – опасен и большой урожай: если уродится, то уродится

и у соседей, вследствие чего упадут цены сбыта (как говорили крестьяне во время интервью, “не будет цены”).

Снизить зависимость от одного рынка можно за счет диверсификации, но она увеличивает трудозатраты и материальные затраты на запуск и ведение производства: оборудование, инструменты, механизация, постройки, семенной материал, удобрения, корма и т. п. Тут требуется увеличение необходимых объемов оборотных средств. Это особенно важно в ситуации, когда рост стоимости ведения производства в разы обгоняет рост цен на конечный продукт. Для руководителей сельских предприятий диспаритет цен стал “страшным понятием” [Нефедова, Пэллот. 2006. С. 33].

Чтобы диверсификация не приводила к снижению производительности, нужно быть универсалом. Универсальности можно достичь только в том случае, если хозяйство по своим размерам не перерастает определенные пределы, за которыми стремление к универсальности превращается уже в некомпетентность, увеличивающую риски.

Несоразмерное внимание к отдельным факторам производства и сбыта ведет к парадоксу: чем рентабельнее ЛПХ, тем менее устойчивым оно становится, а чем устойчивей – тем менее рентабельным

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

Таким образом, требуется привлечение новых трудовых ресурсов. Учитывая напряженность труда в ЛПХ, даже кратковременное недомогание или ссора в страду могут оказать серьезное дестабилизирующее влияние на хозяйство в целом.

Что из всего этого следует? Успешное развитие требует постоянного поиска оптимальной стратегии и тактики в неопределенной ситуации. Для развития важен не объем *отдельных* ресурсов, которые можно привлечь и максимально использовать. Гораздо важнее соблюдать *соразмерность, баланс* в использовании разных ресурсов, поскольку нагрузка на один ресурс, который может показаться эластичным – неисчерпаемым, доступным, дешевым, – предполагает увеличение нагрузки и на другие ресурсы, которые могут оказаться гораздо менее эластичными. Для малоресурсной хозяйственной единицы, каковой является ЛПХ, это принципиальный момент. Малый объем ресурсов сокращает время, в течение которого можно скорректировать хозяйственное поведение. Тем более что это время и без того ограничено природными циклами, жестко диктующими сроки и качество выполняемых технологических операций (как в растениеводстве, так и в животноводстве).

С одной стороны, неурожай, падеж скота и т. п. ведут к невозполнимым убыткам, от того что “все яйца в одной корзине”. С другой – опасен и большой урожай: если уродится, то уродится и у соседей, вследствие чего упадут цены сбыта

Типы программ ведения ЛПХ

В ходе анализа собранных интервью был выделен ряд категорий, связанных с мотивами хозяйственной деятельности, используемыми видами капиталов (социального и личностного) и самоопределением в социальном пространстве. Эти категории объединяются интегрирующим понятием “программа”. Мы будем различать три такие программы: (1) программу выживания, (2) программу семейного развития и (3) программу развития бизнеса.

Этим трем программам соответствуют комплексы мотивов, преимущественно связанных с (1) принуждением (экономическим по природе – “надо как-то кормиться”), (2) нормативными представлениями (“чтоб как у людей”, “детей поднимать”), (3) с интересом (“бизнес развивать”) [Радаев. 2005. С. 95–100]. Последняя ориентация не является чисто экономической, поскольку *отражает* притязания на относительно высокий социальный статус в местном сообществе, если притязания уже сформированы, или стимулирует статусные притязания, если “лично-подсобный” бизнес идет успешно и сопровождается “естественным” наращиванием социального капитала. Предлагаемая типология

по своему содержанию сходна с дихотомическим делением семейных хозяйств, в котором на одном полюсе помещены хозяйства с преобладанием приспособительно-пассивного поведения, а на другом – активного рыночного [Нефедова, Пэллот. 2006. С. 251].

Мы рассмотрим особенности реализации программ в основном применительно к тем ЛПХ, владельцы которых стали активными участниками ПНП “Развитие АПК”, то есть воспользовались открытыми кредитными линиями.

Не исключено, что сходные сценарии реализуются и теми ЛПХ, которые никаких кредитов не берут, работают “на своих деньгах” или привлекают ресурсы для ведения и / или развития своего хозяйства из других источников.

Тип 1. Программа выживания: “надо как-то кормиться”

Среди участников ПНП такие ЛПХ – редкость, поскольку они крайне редко удовлетворяют условиям входа по причине малого объема совокупных капиталов. Если это и происходит, то, по-видимому, за счет социального капитала – связей со статусными членами своих местных сообществ. Сходную роль для входа в нацпроект социальный капитал выполняет и для мелких фермеров, которые за время своего существования не сумели нарастить производственные ресурсы. Нам встретились случаи, когда именно личные связи позволяли крестьянину контактировать с банком не напрямую, а через посредничающий институт – кредитный кооператив. Роль посредника в этих случаях заключается в смягчении жестких банковских правил предоставления кредита, которые не предусматривают гибких схем субсидиарной ответственности и доверия на некалькулируемых основаниях.

Такие ЛПХ – буквально личные и буквально подсобные. Они мелкотоварные и ведутся кустарными способами. В основном их деятельность ориентирована на самообеспечение. Ведут такое хозяйство незанятые или занятые в свободное от основной (и низкоэффективной) деятельности время члены семьи с низким потенциалом пространственной мобильности. Масштаб хозяйственной деятельности – узко локальный: необходимые ресурсы добываются в родственном и соседском окружении,

в самом крайнем случае осуществляется выход на локальные рынки. То же касается и сбыта: господствует натуральный обмен внутри семейных и соседских сетей.

Небольшие излишки реализуются на локальных рынках, однако в таких ЛПХ больше ценятся заготовители, которые регулярно объезжают своих клиентов и скупают продукцию на дому. С такими заготовителями стараются установить личные отношения. (Более ресурсообеспеченные крестьяне, претендующие на самостоятельную реализацию своей продукции, таких заготовителей неласково называют “перекупщиками”.) Крестьянский образ жизни эти ЛПХ ведут скорее вынужденно: в хозяйственной деятельности сверхусилия ради благ, превышающих чрезвычайно скромные потребности, не характерны.



⇒ Пример

В 30 км от райцентра – небольшое село, где до середины 1990-х было крупное хозяйство, других предприятий не было и нет, за исключением магазина. Семья из четырех человек – супружеская пара, ребенок до года и бабушка-пенсионерка – живет в своем кирпичном доме постройки 1970-х годов с жилой площадью около 40 м². Муж – глава семьи, около 30 лет, временно работает охранником на небыстро восстанавливающейся ферме, зарплата до 1500 рублей в месяц, кроме того, бывают нерегулярные подработки. Супруги без специального образования.

По товарному кредиту получили двух телок, на денежный кредит реконструировали сарай, где держат коров, и купили брикеты сена, которые хранятся под открытым небом. До кредитов КРС не держали – без кредита не могли бы купить корову. От коров получают молоко – “ребенку надо”, излишки покупает у них на дому заготовитель, который приезжает каждый день (объезжает ЛПХ по маршруту). Своего транспорта нет, и предложенная идея о том, чтобы самим реализовывать молоко по более высокой цене, в разговоре не только поддержки, но и никакой реакции не встретила. Надеются на приплод. Хозяйство содержат кустарно (“держим, как все держат”). По словам молодой хозяйки, много времени хозяйство не отнимает, расширять его они не собираются. Отношение к скотине сдержанное, следов особой заботы не видно. Во дворе не очень опрятно. Жизнь ведется размеренная, неторопливая. Основной ресурс семьи – собственный дом.

В этом описании вовсе не обязательно искать основания для выводов о личностных качествах членов хозяйства. Более правомерен вывод о том, что семья, обладающая ограниченными ресурсами, в сложившихся структурных условиях не видит *рационального* смысла³ в расширении своей хозяйственной деятельности.

Сходную стратегию выживания мы наблюдали и в одном малоземельном *фермерском* хозяйстве (КФХ, Предгорный район): около 50 га земли, трактор, недостроенный дом, хозяйева держат шесть элитных коров, приобретенных по товарному кредиту. На этих элитных коров хозяйева прямо-таки молятся, поскольку именно с ними связаны надежды на то, чтобы достроить дом и начать жить по-человечески. При этом своего транспорта у них нет, и каждый день хозяйка на рейсовом автобусе едет в райцентр, чтобы сбывать там молоко на рынке; переносимые ею тяжести превышают все допустимые медицинские нормы.

“Объективный” подсчет покажет, что ресурсов в этом КФХ гораздо больше, чем в описанном ЛПХ. Земля и трактор хотя бы отчасти снимают проблему обеспечения кормами, однако находящиеся в распоряжении хозяев большие материальные ресурсы требуют больших трудозатрат и оборотных средств. При этом заметной разницы в качестве жизни мы не увидели – оба случая отнесены к выполнению программы выживания. Зато налицо разница в объеме

“Программа выживания”: мелкотоварные, “кустарные” ЛПХ, ориентированные на самообеспечение, господствует натуральный обмен внутри семейных и соседских сетей

³ Здесь “рациональность” трактуется не в экономическом, а экономсоциологическом понимании [Радаев. 2005. С. 104–111].

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

Тип 2. Программа семейного развития: “надо детей поднимать”

В интервью с представителями ЛПХ второго типа слово “выживание” тоже звучало, но имело несколько иной смысл, нежели в хозяйствах первого типа: речь шла не о простом выживании в условиях принудительных экономических ограничений, а о достижении определенных стандартов качества жизни, прежде всего для детей (воспитание и обеспечение возможности для получения ими высшего образования), но заодно и для себя – например, строительство более просторного дома или расширение старого. Другая особенность хозяйств семейного сценария – высокая интенсивность труда.

Типичными являются семьи супругов молодого и среднего возраста с двумя и более детьми, энергичные, проживающие в небольших населенных пунктах или малых городах (с отсутствием выбора альтернативной занятости), имеющие (в силу ориентированности на семейный сценарий, в рамки которого переезд в город без собственного жилья не укладывается) ограниченные возможности для трудовой миграции (удаленность от крупного города, отсутствие нужной для городской занятости квалификации). Экономическую основу таких ЛПХ составляют 2–3 направления производства; доминирует одно направление, остальные играют роль подстраховки. ЛПХ часто является основным и даже единственным местом занятости взрослых членов семьи.

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

Примечательно, что в таких домохозяйствах члены семьи числятся на работе в формальном секторе, однако присутствие в нем по возможности сокращено до минимума⁴ из-за крайне низкой оплаты труда на селе (даже у специалистов с высшим образованием). Если минимизировать присутствие на работе не удастся, тогда типичный выход – полный переход из формального сектора в неформальный⁵. Речь идет не о вынужденном увольнении, а об отказе от “непыльной” постоянной занятости в пользу более материально привлекательного варианта.

Как еще одно свидетельство доминирования семейного сценария можно отметить озвучиваемую готовность сменить направление бизнеса при небла-

⁴ В сезон зарплата занятого в ЛПХ может делиться между присутствующими на работе сотрудниками.

⁵ О типичности такого перехода см.: [Portes A. Sassen-Koob. 1987. P. 36–37].

гоприятной конъюнктуре, перейти на иные культуры и направления или искать альтернативную занятость с более высоким доходом. Конечно, перераспределение трудовых ресурсов под влиянием экономических факторов – вполне естественное дело, теории соответствует. Тонкость заключается в том, что при столкновении с трудностями возможны два выхода: активная перестройка дела с выведением его на качественно иную ступень и смена деятельности. Семейный сценарий, по-видимому, способствует выбору второго варианта.

“Интервьюер: Скажите, пожалуйста, можно ли так оценить: в основном ЛПХ сейчас в районе берут кредиты для выживания или для процветания?”

Респондент (не раздумывая): Для выживания. Большая часть для выживания. Потому что кто обращается к нам – детей надо кормить, детей надо одевать. Я не слышала разговоров, что мы хотели что-то купить, что-то поднять, что-то построить. Таких разговоров вообще нет” (специалист РУСХ Пригородного района).

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

Среди ЛПХ, следующих семейному сценарию, выделяются два подтипа, различающихся не по программным целям, а по стратегиям их достижения:

- тип 2а: *автаркия* (стремление к закрытости и автономии);
- тип 2б: *интегрированное* в широкие сети хозяйство.

Подтип 2а: автаркия

В интервью в таких хозяйствах отчетливо прослеживается недоверие к формальным отношениям, стремление избежать участия в широких социальных сетях. Во взаимоотношениях с внешним миром упор делается на личные связи



среди родственников, друзей, соседей, не требующие компромиссов и “моральных” издержек при конструировании солидарности, на реципрокные, преимущественно немонетарные обмены и максимальное (кустарное) самообеспечение (свои семена, корма и т. п.). Внутри семьи разделение труда скорее не по профессиональной специализации, а по полу и возрасту.

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

Наиболее показательный пример автаркии в нашей коллекции – не участвующее в нацпроекте ЛПХ: “*Страшно... Чтоб в долги не влазит*” (ЛПХ, Предгорный район). Неучастие в ПНП – единственное отличие от типичных автаркий, взявших кредит на выполнение семейного сценария.

⇒ Пример

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

1) интенсивное выращивание ранних овощей под пленкой – капуста (10 000 корней), кабачок, перец (3000 корней) – “уже привыкли”, то есть набор устойчивый, не требует дополнительных специальных знаний. Ранние овощи – основа рентабельности при ограниченности трудовых ресурсов: “*А позже нет смысла сажать*” – затраты труда большие, а цены в сезон низкие;

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

Живут исключительно на доходы от ЛПХ:

“Просто в деревне как, сами знаете: если на работу устроиться, копейки платят. А нужно же как-то жить”.

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

“А что, их утром покормил, свиней, да вечером. Зашел, шлангом смыл – и все, и вся работа”.

Однако для этого направления пришлось делать инвестиции в обустройство хлева:

“Респондент: Да. У нас и яма сливная – все как положено.

Интервьюер: Вывозите навоз?

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

Интервьюер: Уходит в яму, а потом?

Респондент: Вызываем эту... Отсасывает, и все. И вывозят за пределы”.

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

“Интервьюер: А сбывать трудно сейчас?

Респондент: Очень.

Интервьюер: А раньше легче было?

Респондент: Легче. Сейчас нет смысла вообще свиней держать. Просто хоть как-то себе кусок мяса оставишь. Просто нет выбора у нас”.

“Автаркия” – ориентация на адаптацию: не на приумножение и поиск новых ресурсов, а на использование уже имеющихся возможностей и “дармовых” благ

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

“Респондент: *Сейчас братья-сестры ни за что не берутся. Дети...*”

Интервьюер: *Помогают?*

Респондент: *Конечно.*

Интервьюер: *А девочкам хватает времени в школе учиться?*

Респондент: *Ну а что делать? Выбор-то у нас есть сейчас? Нету выбора у нас. И детям приходится пахать, и нам”.*

Вообще идея “нет выбора” проходит рефреном по всему интервью.

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

Хозяйство ведется кустарно, традиционно, но с соблюдением формальных требований: свиноматок оборудован сливной ямой, на мясо оформляют справки (“*Все как положено*”).

Ориентация на неформальные контакты проявилась особенно явно в следующих сюжетах. Своей земли мало, огородами “дают попользоваться соседи”, которые их сами не обрабатывают. Свиной выкармливают по традиционной технологии и свиноматок приобрели обычных, у соседей:

“Интервьюер: *А свиной выращивать учились, кончали учебное заведение?*”

Респондент: *Понаслышке. Как родители выкармливали, так и мы.*

Интервьюер: *Свиноматок откуда брали? Небось, элитные какие-нибудь?*

Респондент: *Нет. У знакомых. Продавали свиной – поросят не купили, и оставили себе на свиноматок”.*

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

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

Подтип 2б: интеграция в социальные сети

Интеграция ЛПХ в разнообразные социальные сети предполагает наращивание социального и личностного, в частности профессионального, капиталов.

⇒ Пример

Супруги 30 лет, двое детей и представители третьего поколения, живут в малом городе в новом двухэтажном доме. Глава семьи и ЛПХ – муж,

Интеграция ЛПХ в разнообразные социальные сети предполагает наращивание социального и личностного, в частности, профессионального капиталов

хозяйство ведет сам (жена занята детьми), образование среднее техническое, но не аграрное. Приусадебный участок не более 4 соток, другой земли нет, ведет соответствующий бизнес (так и говорит: “бизнес”): доращивает покупных цыплят. Очень маленький участок земли и один работник (супруг) не оставляют перспектив на расширение и диверсификацию. На кредит в 300 тысяч рублей построены из хороших материалов и оборудованы два птичника. Пример специализированного ЛПХ на профессиональной основе. Везде чистота идеальная.

Когда птица “сидит”, хозяин работает интенсивно: хотя птичники во дворе, жена говорит, что в дом он заходит только чтобы поспать.

Самоучка (по книгам), регулярно консультируется с ветеринаром. Услуги ветеринара, по словам хозяина, недороги, но доступные для освоения манипуляции (в частности, прививки) освоил сам. К “теме птицы” не привязан, хотя “тему” освоил хорошо. Единственное, что не освоил, – выведение цыплят из яйца: “*трудно и рискованно*”.

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

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

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

Основные отличия от автаркии состоят здесь во включенности в профессиональные круги общения не по родству и знакомству, финансовой грамотности и отчетливом понимании пользы кредитов для ведения и развития бизнеса.

Тип 3. Программа развития бизнеса

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

⇒ Пример

Супруги 40–45 лет, сыну 23 года, живут в районном центре (малом городе), все трое работают только в ЛПХ. Специального образования ни у кого нет, что не мешает вести интенсивное, высокопрофессиональное хозяйствование по нескольким направлениям: свиньи, цыплята (не обычной, дорогой породы) от яйца, гуси от яйца и гордость – осетры в бассейне размером примерно 3×3 м с интенсивной аэрацией и микрофлорой. (Кому ни рассказывал, никто не верит, особенно заядлые рыбаки.) Супруг говорит, что первым в России придумал разводить осетров в домашних условиях: сначала думал попробовать обычную рыбу, но замахнулся на максимум. Последний раз реализовал своих осетров на Сочинский экономический форум. Платно (!) консультирует “*приезжих богатых людей*” по вопросам разведения.

Ведя сразу несколько направлений, постоянно отслеживают разные рынки: сбыт, корма, оборудование.

Каждый член семьи по-своему талантлив⁶: муж – для хозяйства золотые руки и голова, жена – гений выхаживания животных и продаж на рынке.

“Хозяин: А вообще вот смотрите, кто на рынке десятилетиями торгует, вот он в день, продавица его, продаст две туши, то она продаст пять туш. Ну если ей богом дано это.

Интервьюер: Ага, значит плюс талант.

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

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

Интервьюер: А почему?

Хозяин: А потому что разговаривать с людьми надо.

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

Хозяин: Ну как, бабушка подходит, она говорит: «Бабулечка, красотулечка, ну что тебе надо, что ты ищешь? Давай мы тебе подберем», и она все равно ей затихнет эти 500 грамм” (ЛПХ, Предгорный район).

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

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

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

“Интервьюер: А куда вы навоз вывозите, каким образом?

Респондент: Навоз? Вон, все соседи просят.

Интервьюер: А, то есть у вас проблем нет, куда навоз вывозить?

Респондент: Нет, вон видели – у меня там моторашка стоит, мотолер, навоз грузим куриный. Этот только дай. Всем соседям – они тут же его раскидывают, распахивают. <...> Сдача, бройлер, да. А бройлер – это столько говна! Каждый день чистишь. Вон килограмм 500 каждый день мы вывозим <соседям>, еще и магарыч приносят. (Смеются). А осенью начинается... Короче: кто картошку не сет, кто чеснок, кто лук, потому что навоз возим, оно лучше растет все” (ЛПХ, Предгорный район).

⁶ Во всяком случае, наша экспедиция в полном составе уехала от них именно с таким впечатлением. По крайней мере талант к коммуникации с чужими приезжими проявился точно.



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

“У нас сейчас автономия полная, можно сказать, что мы ни от кого не зависим” (ЛПХ, Предгорный район).

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

Все свободные средства немедленно вкладываются в производство. Купили недавно “девятку” (ВАЗ 2109) вместо “Москвича” – только после того, как он буквально развалился: *“Сейчас бизнес нужен. Если ты от него отстанешь – заклюют”* (сказано с открытой улыбкой, даже весело).

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

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

Вместе с тем ведение ЛПХ даже в определенных законодательством рамках может становиться настоящим – не игрушечным – малым бизнесом, который помимо продукции способен выращивать настоящих хозяев земли.

* * *

Приведенная типология основана на данных ограниченного числа интервью, собранных по выборке, которую нельзя считать теоретически репрезентативной для систематического выделения типов. Поэтому данную типологию следует считать предварительной. Тем более, что мы не рассмотрели четвертый тип – крупнотоварную (на 200 и более голов скота) ферму под официальной вывеской ЛПХ. Хотя в коллекции собранных интервью и наблюдений у нас есть и такой пример (свиноферма в черте населенного пункта из шести новых промышленных – с оборудованием и санитарными отводами – корпусов, в которых помещается до 1000 голов), правовой статус и смысл существования ЛПХ этого типа для нас остался загадкой, и требуется специальное исследование, чтобы продвинуться в разгадке этого феномена.

При построении типологии мы отталкивались от преимуществ, которые нам дает качественная методология. В основу типологии были положены сведения о хозяйственной мотивации, о выстраивании взаимоотношений с внешним миром, о самоопределении в социальном пространстве, то есть о не поддающихся калькулированию параметрах *деятельной социальной самоидентификации*.

А завершим мы наше исследование указанием на следующие четыре параметра:

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

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

Хотя почему бы и не использовать эти показатели и в статистическом исследовании, для спецификации представлений о “вселенной ЛПХ” в преддверии дальнейшего законодательного уточнения статуса сельскохозяйственных производителей или разработки целевых мероприятий по обеспечению продовольственной безопасности страны? Напомним, что в ЛПХ сегодня производится более половины валового сельхозпродукта страны, а на сотку обрабатываемой земли “бабушки с их молочным производством” [Серова. 2007. С. 70] вместе со своими “дедушками” получают продукции больше, чем крупные хозяйства, которые в грубо приближенной теории, не умеющей учитывать актуальное состояние социальной среды, считаются наиболее эффективными. ■

В ЛПХ сегодня производится более половины валового сельхозпродукта страны, а на сотку обрабатываемой земли “бабушки” получают продукции больше, чем крупные хозяйства, которые в теории считаются наиболее эффективными

Литература

- Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов: утверждена 29.03.2006 / Минсельхоз РФ // www.cfo.allbusiness.ru.
- Нефедова Т., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? М.: Новое издательство, 2006.
- Оберемко О.А. Локальная идентичность благотворителя как представление о “территории свободы” // Социальная реальность. 2007. № 3.
- Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.
- Родман Б.Б. Территориальные ареалы и сети: Очерки теоретической географии. Смоленск: Ойкумена, 1999.
- Сельское хозяйство, охота и лесоводство. М.: ФСГС, 2004.
- Серова Е.В., Шик О.В. Национальный проект “Развитие АПК”: состояние и перспективы // Национальные проекты. 2007. № 1.
- Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989.
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263-292.
- Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // *Am. J. of Sociology*. 1987. Vol. 93. No 1.
- Scott J.C. Moral Economy of the Peasant. London: Routledge and Kegan Paul, 1976.
- Tversky A., Kahneman D. Advances Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5. P. 297-323.