

Сибирское село: земля и труд в локальных контекстах*

О.П. ФАДЕЕВА, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: fadeeva@ieie.nsc.ru

В статье обобщаются результаты многолетних полевых социологических исследований в сибирских регионах, направленных на изучение реальных практик распределения и использования главных ресурсов сельскохозяйственного производства – земли и труда, складывавшихся в локальных сельских сообществах в процессе социально-экономических реформ 1991–2012 гг.

Ключевые слова: земельные отношения, рынок земли, аграрный бизнес, сельская занятость, локальные сообщества

Дар, товар или капитал?

Земельный вопрос нередко приобретал решающее значение в переломные моменты российской истории, а способы его решения становились индикатором характера перемен. Земельная реформа 1991 г. по замыслу её организаторов была направлена на исполнение извечной мечты российского крестьянства – бесплатную передачу земли в собственность тех, кто ее обрабатывает. Но оказалось, что с практическим воплощением этого лозунга реформаторы несколько запоздали. Место крестьян-единоличников времен Столыпинской реформы заняли работники бывших государственных и коллективных хозяйств, сельские пенсионеры, работники других организаций, проживающие в сельской местности.

Продолжительный этап коллективного хозяйствования имел тяжелые последствия для российской деревни. Свойственные крестьянам-единоличникам и не востребованные в новой среде навыки к интенсивному производительному труду и самостоятельному ведению дел на условиях жесткой самокупаемости атрофировались. Кроме того, за эти годы существенно изменились технологические основы самого сельскохозяйственного производства, поставившие под сомнение способность множества мелких фермерских хозяйств, получивших свои наделы, заменить собой агропромышленные предприятия-фабрики.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 11-03-00710а.



И все же крупномасштабный эксперимент по приватизации земель сельскохозяйственного назначения с целью реорганизации неэффективных форм коллективного хозяйствования и создания многоукладной аграрной экономики состоялся. Но вместо реальных земельных участков с очерченными границами селяне в большинстве своем получили номинальные свидетельства о своей земельной доле с неопределенным местоположением и кадастровой оценкой – земельные участки выделялись в основном для организации фермерских хозяйств. Последние также могли арендовать земельные доли у односельчан или муниципалитетов. Набрал нужное количество долей и заключив договор об аренде с их собственниками, фермеры обращались к тем, кто изначально распоряжался этой землей – как правило, к руководству местного сельхозпредприятия. И уже в процессе переговоров решалось, какие определенные участки фермер может взять себе в обработку.

В большинстве случаев владельцы земельных долей «скопом» передали свою землю в аренду или в качестве вклада в уставный капитал тех хозяйств (реорганизованных колхозов и совхозов), которые ее исторически обрабатывали. При этом возможности номинальных владельцев земельных долей отстаивать свои права, согласовывать ставки арендной платы и продолжительность аренды были минимальны. В связи с непростым экономическим положением большинства реформированных предприятий и фактическим банкротством всей аграрной отрасли в 1990-е годы тогдашний аграрный бизнес не привлек большого числа инвесторов.

В этой ситуации серьезной конкурентной борьбы за сельскохозяйственные земли не наблюдалось. Переход контроля над наиболее плодородными и выгодно расположенными земельными участками к реальным собственникам в это время осуществлялся преимущественно в латентных формах – путем полулегального выкупа руководством сельхозпредприятий земельных долей у своих работников, испытывающих финансовые трудности. В результате такой земельной реформы основная масса российского крестьянства так и не смогла ощутить «вкус» владения и распоряжения землей, которая в этот период представлялась в сознании потенциальных её собственников не как перспективный и в экономическом

отношении выгодный объект вложения капитала, а как некий природный дар, доставшийся случайно.

Следует отметить, что отмеченные особенности первого этапа земельной реформы, в частности отсутствие физического выделения участков и введение более чем 10-летнего моратория на свободную куплю-продажу земли сельхозназначения, предопределившие виртуальный характер земельной собственности, предотвратили превращение земельного фонда России в «лоскутное одеяло». По сути дела, был реализован паллиативный способ примирения идеологических постулатов о передаче земли в руки крестьян с политической и экономической реальностью, исключающей свободный оборот земли сельхозназначения.

Существенную роль сыграла и организация процесса приватизации земли. В 1993–1994 гг. она проходила в авральном режиме – на общих собраниях членов и работников экс-колхозов и совхозов спешно составлялись списки тех, кто имел право на земельную долю. Следующим шагом было юридическое оформление прав, предусматривающее выдачу каждому собственнику документальных свидетельств на долю в общей собственности. Этот процесс начался только в 1995 г. Но свидетельства выдавались только тем, кто написал соответствующее заявление. В результате достаточно много селян, в большинстве своем престарелые люди, а также лица, поменявшие место жительства, оказались лишены юридического документа, подтверждающего их права собственности. Это положило начало появлению значительного количества «бесхозных» земель, доля которых на сегодня составляет около четверти всей земли, находящейся в общедолевой собственности.

В результате основные производители сельхозпродукции – преобразованные колхозы и совхозы – выпали из списков земельных собственников. Однако парадокс заключался в том, что от этого «поражения в правах» они только выиграли. Распыленный характер частной собственности на землю не внес серьезных изменений в режимы землепользования сельхозпредприятий в первые годы реформ и оказался «на руку» директорскому корпусу, получившему право устанавливать собственные правила распоряжения и выкупа чужого имущества. В связи с оттоком активной части работников из проблемных

сельхозпредприятий уже через 7–10 лет с момента начала земельной реформы в ряде обследуемых хозяйств от 60 до 80% земельных долей оказались в руках пенсионеров, лиц, покинувших село, или же городских наследников (детей владельцев долей), никогда не работавших в сельском хозяйстве. Новые работники, принятые на работу уже после процедуры приватизации колхозно-совхозного имущества и государственной земли, соответственно не получали никаких прав собственности.

В понимании руководителей претендовать на часть произведенной продукции должны были, прежде всего, те, кто работает или ранее работал в хозяйстве.

Из интервью с директором сельхозпредприятия: *«Я считаю справедливым то, как было раньше при колхозах. Трудись ты на земле, пользуешься всеми благами, которые здесь производятся – можешь все здесь купить по дешевке (и сено, и зерно, и другие продукты). Но если ты ушел, бросил работать на земле, – тогда уж извини, ни на что не претендуй»* (Новосибирская область, 2003 г.).

Подобная дискриминация отдельных групп земельных собственников позволила фермерским хозяйствам брать в аренду землю у недовольных владельцев долей и тем самым увеличивать масштабы своей деятельности.

В тех сельских поселениях, где производством занимались разные хозяйствующие субъекты – крупные сельхозпредприятия и фермерские хозяйства, борьба за дольщика приобрела вполне реальный характер. Инструментами стали конкурирующие предложения по поводу ставок арендной платы и дополнительных услуг, оказываемых собственникам земельных долей, а также правила, используемые для определения конкретной дислокации и качества земельных участков, выделяемых под взятые в аренду доли. Противоборствующие стороны должны были договариваться о «правилах игры» и находить компромиссы в земельных спорах, обеспечивая тем самым гарантии землепользователям на длительный срок.

Полевое исследование в одном из сельских районов Кемеровской области позволило зафиксировать то, как в реальности формировался локальный рынок земельной аренды, а в конкурентной борьбе за землю сталкивались интересы разных субъектов хозяйствования, соседствующих на одной территории. В 2008 г. на действующем сельхозпредприятии дольщикам в качестве оплаты за сданную в аренду

землю выдавалась 1 т зерна или заменяющие его зерноотходы, а также назначались дополнительные льготы при оплате коммунальных и транспортных услуг, приобретении продуктов питания и кормов. Годовые арендные выплаты тем дольщикам, которые покинули село, но отдали бывшему колхозу свою землю в аренду, ограничивались выплатой рыночной стоимости 1 т зерна.

Использование крупным сельхозпредприятием разного рода «демонетизированных» льгот поставило местных фермеров в трудные условия. В борьбе за землю они должны были обещать дольщикам аналогичные или даже более высокие нормы выдачи зерна (от 1 т и выше за долю) и обеспечивать сопоставимый с «колхозным» пакет социальных/бытовых услуг. В подобных конкурентных условиях система земельных отношений, связывающая мелкого землевладельца с арендатором, способствовала сближению интересов сельских жителей с сельхозпроизводителями, а также принуждала сельский бизнес к социально ответственному поведению. Чтобы набрать нужное количество земельных долей, фермерам приходилось выступать в несвойственной им роли покровителей и обеспечивать своих арендодателей целым комплексом услуг: организовывать подвозку угля и стройматериалов, вспашку личных огородов и вывоз навоза, а также предоставлять при необходимости своим «подопечным» срочную помощь.

Таким образом, институт аренды земли стал источником закрепления ресурсных обменов между фермерскими хозяйствами и мелкими семейными подворьями. На этой основе стали формироваться новые модели кооперации разных производителей, благодаря которым сельские семьи, даже утратив связь с крупным сельхозпредприятием, продолжали выращивать скот и вести свое хозяйство. Фермеры подчеркивали, что их задача – удержать арендодателя у себя, создать ему такие условия, чтобы *«он не бегал от одного фермера к другому»*.

Из интервью с фермером (площадь обработки – 3000 га): *«У меня один дольщик живет в городе, а земля его здесь. За аренду я ему плачу деньгами. Мы с ним договариваемся по цене на зерно и сено. Допустим, по договору, я с ним должен рассчитаться за 2 т зерна до Нового года. Если на рынке в это время тонна зерна стоила 4 тыс. руб., то я ему выплачиваю за аренду его доли 8 тыс. руб. И еще плачу за 5 ц сена, допустим, по 200 руб./ц. Я эти суммы складываю и деньгами отдаю. Другие дольщики могут забирать у меня свое зерно, а потом его продавать»*. Другой фермер вместо зерна готов был обеспечить своего арендодателя бесплатным углем (Кемеровская область, 2008).

Казалось бы, что при такой острой конкуренции за землю должно было активизироваться движение земельных долей

между разными землепользователями – и, в конечном счете, самые успешные производители смогли бы получить контроль над основными ресурсами. Однако так происходило далеко не всегда. «Моральная заповедь» сельского бизнеса, объединяющего людей из одной деревни, запрещала вести бескомпромиссную борьбу среди «своих», даже находящихся в постоянном соперничестве. Традиционные нормы общежития и внутренней солидарности зачастую превалировали над сиюминутным экономическим интересом, что выражалось в заключении своеобразных «джентльменских соглашений», обязывающих соперников не переманивать к себе ни дольщиков, ни работников. Благодаря следованию этим моральным принципам на одной территории возникали ниши для работы небольших, средних и крупных хозяйств.

Из интервью с фермером: *«Мы договорились между собой, чтобы друг другу не ставить палки в колеса, чтобы землю не перехватывать или людей не переманивать. Ведь мы живем в одном селе, в том числе и с колхозом». О том же говорит и главный экономист экс-колхоза: «Хотя у нас конкуренция за землю очень большая, но мы с фермерами заключили джентльменское соглашение – и достигнутых договоренностей стараемся придерживаться».*

Введение неформального запрета на переманивание дольщиков от одного арендатора к другому и мораторий на повышение арендных ставок в целом застраховали сельскохозяйственный бизнес от рисков разорения. Если бы дольщики каждый год передавали землю тем, кто обещал более привлекательные условия, неминуемо возникла бы угроза стабильности развития многих хозяйств. Убытки понесли бы и те, кто лишился земли, и те, кто поддался шантажу арендодателя и включился в бесконечную схватку за землю.

Судя по воспоминаниям фермеров, в момент становления их хозяйств именно так и возникал ажиотажный спрос: *«Поначалу дольщики бегали от одного фермера к другому – к тому, кто больше платит. Приходилось тоже поднимать плату, чтобы они остались».*

Потребность в негласных договоренностях между разными землепользователями возникла не случайно. Неформальные договоренности, замедляющие движение земли, стали ответной реакцией на отсутствие в 1990-е годы действенных

формальных механизмов защиты интересов арендаторов. Согласно введенной юридической норме, долговременные арендные договоры подписывались и регистрировались в государственных органах только в отношении земельных участков. Договор об аренде земельных долей должен был перезаключаться ежегодно – и арендодатель в любой момент мог отказаться от его продления.

Но земля – это ценный невозобновляемый ресурс, которому вредит частая смена пользователей. Поэтому введение адекватного принципа регистрации долгосрочных сделок только с юридически оформленной недвижимостью подхлестнуло процесс физического выделения земельных участков, объединивших 50 и более земельных долей, инициатором которого выступили не собственники долей, а их арендаторы. Именно руководство сельхозпредприятий и главы крупных фермерских хозяйств взяли на себя организацию и издержки проведения землеустроительных и регистрационных действий. Тем самым они ускорили легализацию земельных отношений и постепенное превращение земли в капитал.

За последние 20 лет сибирские села пережили несколько земельных переделов. Первый случился в самом начале аграрной реформы и был связан с формированием региональных фондов земельного перераспределения, в которые было выделено 10% земель, ранее обрабатываемых сельхозпредприятиями. Именно из этих фондов фермеры получали свои участки для начала хозяйственной деятельности – и сюда же они попадали в случае распада фермерских хозяйств. Второй передел датируется серединой и концом 1990-х годов, когда в результате участившихся банкротств сельхозпредприятий земли вновь начали менять своих пользователей или вообще выходили из оборота. Перезаключение договоров аренды долей, находящихся на землях разорившихся хозяйств, стали осуществлять их более успешные конкуренты из числа бывших колхозов или совхозов или же набирающих силу фермеров.

Но уже в первой половине 2000-х годов земельную экспансию на рынке земли совершили новые действующие лица. Крупные инвесторы и агрохолдинги начали массово скупать у крестьян их земельные доли или же заключали с ними

договоры на долгосрочную (до 49 лет) аренду земли. Именно появление крупных игроков в аграрной сфере районов способствовало осознанию реальной ценности земли и угрозы ее захвата и отчуждения как среди местных элит (руководства действующих сельхозпредприятий и районных властей), так и населения. В качестве защитной меры против возможных притязаний мощных компаний на сельскохозяйственные угодья или же с целью повышения ликвидности бизнеса действующие землепользователи начинали активно приводить в порядок земельные дела своих дольщиков – выделять и межевать участки, регистрировать права собственности, заключать с ними долгосрочные договоры аренды или же выкупать у них землю.

В большинстве российских регионов еще рано говорить о сложившемся рынке земли и установлении справедливых цен на нее, что обусловлено и отсутствием единой полной системы кадастрового учета. Другим фактором, свидетельствующим о незрелости рынка, является низкий платежеспособный спрос на землю среди действующих сельхозпроизводителей. Но, как показывают наши обследования, далеко не всегда только нехватка средств удерживает землепользователей от скупки земли. Например, в двух сельских районах Новосибирской области, расположенных в 200 км от областного центра, земельная доля (около 10 га) в 2010–2012 гг. стоила в пределах 10–15 тыс. руб. Опрошенные нами главы двух сильных фермерских хозяйств из этих районов единодушно заявили, что не готовы по этическим соображениям выкупать у своих дольщиков землю за эту цену, эквивалентную двухгодовой стоимости арендной платы (2 т зерна в год). По их мнению, это означало бы прямой обман рядового крестьянина. И дело не только в мизерности подобной цены, но и в том, что с утратой земельной доли сельская семья лишится возможности держать свое хозяйство, крестьянствовать на своей земле.

Из интервью с фермером: *«Я считаю, что выкупать землю у владельцев долей – это преступление. Мы доведем эту страну до того, что появятся барин, землевладельцы. На продажу земли ко мне записались человек 10–15. Это в основном пожилые люди,*

желающие просто избавиться от земли. Есть люди, которые не держат скотину. Я для них так решаю вопрос – за аренду земли плачу деньгами. Пока мне это нетяжело. Я считаю, что жить в деревне, иметь бесплатное зерно – и не откормить поросенка, это бесхозяйственно» (Новосибирская область, 2009 г.).

Не стремятся фермеры и загонять «в кабалу» своих дольщиков, заключая арендные договоры на срок больше, чем 10 лет. На меньший срок аренда фермерскому хозяйству невыгодна, так как земля требует вложений, которые окупятся далеко не сразу.

Подобные рассуждения о нормах справедливости идут вразрез с логикой поведения крупных компаний, разворачивающих свой бизнес в чуждой для них сельской местности. Так, менеджеры крупного животноводческого комплекса, построенного с участием иностранного капитала, настаивали на заключении соглашений об аренде земли на 49 лет, но при этом не были расположены давать земельным дольщикам развернутые обещания по поводу объемов и способов выплаты арендной платы, в том числе ее изменения с учетом столь отдаленной перспективы.

Из интервью с главой муниципального образования: *«На собраниях дольщиков люди начали задавать руководителям комплекса вопросы: “На какой срок вы берете в аренду нашу землю, почему? Будете ли вы, раз вы сами хвалитесь, что предприятие хорошее, идет активно стройка, в дальнейшем увеличивать арендную плату за землю?” Эти вопросы воспринимались арендаторами очень болезненно. Присутствующий исполнительный директор воспринял их даже агрессивно. Я ему говорю: “Что вы так реагируете?! Людям же интересно узнать все про это, ведь они отдают землю вам на 49 лет. Т.е. они вам ее в буквальном смысле дарят! Их оберут точно так же, как это было с ваучерами. Но вы тогда расскажите им хотя бы о том, что именно в течение того времени, пока человек живой, он будет от вас получать”»* (Новосибирская область, 2009 г.).

В тех регионах, где спрос на землю особенно высок (плодородный юг, столичные агломерации), крупный капитал в борьбе за землю, как правило, не церемонится и безжалостно лишает крестьян прав собственности на землю или на ее аренду. Для установления контроля над пахотными угодьями используются самые разные методы – рейдерский захват, шантаж, судебное аннулирование договоров аренды земли через коррумпированные суды, махинации в регистрационной палате,

мошеннический перевод земельных долей в уставный капитал сельхозпредприятий с их последующим банкротством и т.д.

Сложившаяся на сегодня система допускает неэффективное использование земельных ресурсов. Далеки от совершенства механизмы изъятия у собственника или арендатора длительно не обрабатываемых земель. Вместе с тем очевидно, что решение земельного вопроса неразрывно связано с положением дел в аграрной сфере в целом. Важно только, чтобы очередные земельные реформации проводились на основе углубленного изучения реальных земельных практик и сложившихся взаимоотношений между владельцами и арендаторами земельных долей, аграрным бизнесом и локальными сообществами, а не сводились к скоропалительным конъюнктурным решениям, принимаемым властями под лоббистским напором крупных игроков.

Метаморфозы рынка труда – от постоянной занятости к портфельной

На протяжении 1990-х динамика занятости в российском сельском хозяйстве парадоксально не соответствовала темпам падения производства. В 1998 г. при почти двукратном сокращении аграрного производства к уровню 1990 г. среднегодовая численность сельхозработников составила только 90% в сравнении с тем же периодом. Эта тенденция была преодолена лишь к 2005 г., когда процесс «выбытия» этой категории работников резко ускорился на фоне роста производства. Уже к 2009 г. значения индексов изменения объемов производства и занятости поменялись местами и составили 88 и 62% от показателей 1990 г.

Чтобы разобраться в истоках подобного парадокса, нужен небольшой экскурс в недавнюю историю. В условиях глубокого финансово-экономического кризиса избыток рабочей силы в реорганизованных колхозах и совхозах возник как следствие специфического «общественного договора» между работниками и руководством предприятий, когда обе стороны были готовы на определенные жертвы во имя сохранения этих предприятий. Например, в одном из обследованных нами в конце 1990-х годов хозяйств массовая выдача денежной заработной платы последний раз производилась более 7 лет назад и была

заменена натуральными выплатами в виде хлеба, молока, мяса и кормов, а также погашением задолженностей за ведомственное жилье, коммунальные услуги и содержание детей в садике.

Из интервью с работником предприятия: *«Мы уже отвыкли от зарплаты. Первые месяцы, когда перестали зарплату выплачивать, была ругань, а потом мы как-то успокоились. Раз нет денег в хозяйстве, то где их взять? Не хочется, чтобы колхоз полностью развалился. Вот продаст председатель последнюю корову, раздаст нам наши долги. Но как мы будем потом-то жить?»* (Новосибирская область, 1999 г.).

Чтобы обеспечить автономность существования сельского поселения и отчасти сгладить проблему отсутствия денег у работников, многие сельхозпредприятия открывали свои пекарни, цехи по переработке мяса (где изготавливались пельмени и полуфабрикаты) и магазины, в которых работники не покупали, а получали товары «под зарплату».

По сути, работники безропотно согласились с «отменой» денежной оплаты своего труда в обмен на гарантии трудоустройства и минимальный «продуктовый набор», а также получение особого доступа к каналам (легальным и нелегальным) перераспределения ресурсов предприятия в пользу личных подворий.

Из интервью со специалистом птицефабрики: *«Отношение людей к работе еще хуже стало. Работники ходят на работу только за тем, чтобы где-то что-то стащить. Тащат все, что можно использовать. Растаскиваются здания, которые не функционируют, корма, оборудование. Воруют все, что можно»* (Новосибирская область, 1998 г.).

Именно за счет откорма на колхозном фураже и с помощью колхозной техники и горючего бычков и поросят, производства молока и овощей, перепродажи нелегально вывезенной с полей продукции и украденного у предприятия бензина сельское население компенсировало недополученные доходы, до последнего оттягивая неизбежное банкротство «колхоза-кормильца». Резкое сокращение денежных выплат, а также отсутствие реальной связи между производительностью и оплатой труда провоцировали отток наиболее квалифицированных работников, способствовали ослаблению исполнительской дисциплины (пьянство на рабочем месте

в некоторых хозяйствах перешло в разряд обычных нарушений) и разрушению трудовой мотивации. Сельхозпредприятие такого типа переставало быть привлекательным местом работы для молодежи, дефицит надежных кадров стал ощущаться повсеместно.

В этих условиях предприятия, с одной стороны, все больше нуждались в работниках, готовых к высокой степени эксплуатации, а с другой, не имели возможности укомплектовать свой штат эффективными сотрудниками. Руководство не спешило избавиться от работников с «подмоченной» трудовой репутацией (пьяницы, прогульщики) или же принимало на работу приезжих людей с низкой квалификацией, без гражданства, соглашающихся на низкую зарплату и тяжелые условия труда в силу сложной жизненной ситуации. Бригады, не имея замены ненадежному работнику, не рисковали полностью «оголять» рабочие места и прибегали к «патерналистской» практике в отношениях с проштрафившимся работником. Зачастую уволенный за серьезный проступок вскоре восстанавливался на своем рабочем месте при предъявлении справки «о кодировании» и устном обещании не нарушать дисциплину впредь.

Из интервью с одним из главных специалистов, где подобная практика была широко распространена: *«Так уж повелось в нашем кооперативе – люди уходили и уходили. Конечно, уходили работяги, с мозгами в голове. А здесь остался вот такой уж шлейф. А нам ведь нужно вести хозяйство! Приходится работать с тем, кто есть. Люди пьют. Поэтому увольняем, кого-то маленько наказываем, опять принимаем».* Из интервью с главным инженером: *«Лишние есть у нас еще люди – везде, во всех подразделениях. Из 30 механизаторов можно выделить только 10 ответственных: остальные могут сегодня на работу не прийти, могут завтра не прийти. Причина – пьянство. Но чтобы убрать этих людей, нужна другая техника».* Из интервью с главным зоотехником: *«Доярок обычно не хватает. Если заболела доярка, у нас уже в запасе другой нет, я не могу за нее никого поставить. Также и телятницы. В принципе замены нет, потому что нет молодежи. На такую зарплату молодежь сейчас не прельщается»* (Новосибирская область, обследование 2006 г.).

Следует отметить, что повсеместная процедура «кодирования» работников, осуществляемая, как правило, за счет либо работодателя, либо службы социальной защиты в случае, если семья работника отнесена к категории малообеспеченных,

многодетных и прочих нуждающихся групп, стала одним из самых распространенных способов подготовки трудового коллектива к полевому сезону.

Подобный «пророчный круг» неэффективной занятости и неплатежеспособности смогли разорвать те хозяйства, в которых наряду с обновлением технической базы, сократившей спрос на неквалифицированный труд, были введены серьезные материальные стимулы для роста производительности, дополняемые жесткими наказаниями за дисциплинарные проступки и воровство. Увеличение доли таких хозяйств стало возможным благодаря последствиям финансового кризиса 1998 г., ослабившего курс рубля и повысившего спрос на отечественное продовольствие. Разворот аграрной государственной политики в сторону модернизации отрасли взамен поддержки и финансового оздоровления заведомо неконкурентоспособных предприятий ускорил реальное банкротство неэффективных сельхозпредприятий, обусловил массовое появление сел без крупного работодателя, обнажил реальные масштабы сельской безработицы.

В адаптировавшихся к рынку акционерных и фермерских хозяйствах был сделан акцент на перепрофилирование и техническую модернизацию, создание надежной системы сбыта производимой продукции, освобождение предприятий от «трудового балласта» в сочетании с ужесточением ответственности работника за результат труда. В результате, как показало обследование кузбасских фермерских хозяйств, небольшие коллективы смогли эффективно обрабатывать земельные наделы площадью от 5 до 10 тыс. га.

Из интервью с фермером: «7 человек с 4,5 тыс. га земли справятся легко, без напряжения: за 15 дней посеяли, за 20 дней убрали, все подготовили. И механизаторы с этим согласны – на меньшее число будет делиться их фонд зарплаты (сейчас каждый из них за год зарабатывает 120–130 тыс. руб.). У меня оплата труда так построена: в течение года работники получают в основном сделную зарплату по введенным мною расценкам, а когда на ремонте – я им плачу повременно. В конце года фонд стимулирования распределяется на весь коллектив в зависимости от урожая и от валового сбора. Также учитывается снижение затрат, на которые работники могут повлиять».

Переход на новые технологии сократил спрос на труд и в «старых», но активно модернизирующихся коллективных хозяйствах, превратившихся в реальных субъектов рынка, освободившихся от многочисленных социальных обязательств. В обследованном закрытом акционерном обществе (бывший совхоз) в Новосибирской области, занимающемся помимо производства зерна, молока еще и выращиванием льна и его переработкой, за пореформенный период численность работающих уменьшилась радикально – с 508 до 180 человек. Хотя масштабы возделываемой земли возросли на 20–25%, в том числе за счет присоединения нескольких участков из соседнего Алтайского края, количество механизаторов снизилось с 65 до 15 человек. Если развивающиеся фермерские хозяйства стремились не брать к себе лишних людей, то реальное сокращение в бывшем совхозе началось после того, как из-за экономических неурядиц работники стали массово покидать хозяйство. В 2000-х годах предприятие стало активно закупать новые машины и пересаживать на них только самых лучших, «элитных» работников, с которыми заключались специальные контракты, тесно увязывающие их трудовое вознаграждение с выработкой.

Новая техника радикально изменила режим работы – произошла своего рода социальная революция, направленная на гуманизацию трудовых отношений. С одной стороны, работники смогли повысить не только комфортность, но и производительность своего труда, что отразилось на величине их заработков и даже поменяло их отношение к своему здоровью и быту, внесло свою лепту в преодоление тяги к алкоголю.

Из интервью с фермером: «У нас тут механизаторы до пенсии не доживают. Хотя они и водку пьют, как лошади, но и работают сутками, как кони, в исключительно адских условиях – в мазуте, пыли, вибрации, шуме. В современном же комбайне или тракторе есть кондиционер, нет пыли, есть холодильничек. Раньше в "Кировце" тракторист 5 л воды за смену выпивал и не мог напиться, а сейчас ему и половины бутылки хватает. Неудивительно, что для работы в старых нечеловеческих условиях и кадров не осталось. Там же такая убогость, отсталость и низкие заработки!»

С другой стороны, заметно усилилась зависимость собственников и руководства предприятия от уровня квалификации

и дисциплинированности работников, которым были доверены дорогостоящие средства производства. В связи с этим немаловажным фактором повышения эффективности работы стали не просто квалификационно-образовательный уровень, но и лояльность каждого сотрудника к общему делу, его трудовая отдача. В этом смысле отношения работодателя и наемного работника стали более сбалансированными за счет повышения ценности последнего. В то же время новые технологии обеспечили руководителям фермерских хозяйств и сельхозпредприятий принципиально иные способы контроля над производственным процессом и реальные рычаги в борьбе с хищениями (навигационные системы слежения, безотходное производство с отсутствием запланированных потерь).

Одна из проблем занятости в селе – сезонность производственного цикла. Вывод работников за штат, переход с ними на срочные договоры (ремонтники, часть водителей и механизаторов, подсобные рабочие) стали повсеместной практикой. При этом механизаторам в ряде хозяйств выплачивалась небольшая зарплата и в зимний период, когда не было работы. В других случаях работодатели, чтобы отправлять людей в длительные (часто неоплачиваемые) зимние отпуска и гарантировать их выход весной, намеренно обеспечивали их безвозмездно или по льготной цене необходимым количеством кормов для сельскохозяйственных животных на личных подворьях, выделяли технику для хозяйственных нужд. Это позволяло компенсировать работникам сезонное снижение их доходов за счет роста товарной продукции семейного хозяйства – и в то же время способствовало снижению воровства.

«Лишнего работник у меня не возьмет. Зачем он будет лишнее тащить, когда в любое время может взять у меня?!» (из интервью с фермером).

Идеальным для работодателя представлялся вариант, когда работник сам был заинтересован в срочном договоре, считывая на побочную зимнюю занятость (работу истопника, охранника) или отправляясь на заработки в город. Постоянная занятость стала привилегией работников управленческого аппарата и тех, кто был занят на круглогодичном производстве, например, в животноводстве.

Сегодня в большинстве сибирских сел произошел уход от моноотраслевого характера сельской экономики. Как показали обследования 2012 г. в одном из степных районов Новосибирской области, в тех поселениях, где сохранилось аграрное производство, доля занятых на сельхозпредприятиях не превышала 20–30% от числа жителей в трудоспособном возрасте. На смену системе постоянных рабочих мест пришли гибкие формы трудоустройства. По принципу «портфельной занятости», которая предполагает замену основного места работы набором сезонных и временных работ, позволяющих обеспечивать достаточный уровень доходов, сегодня живут многие сельские семьи. Появившиеся в большом количестве «лишние» люди стали осваивать практики трудового отходничества и выезжать на вахту в районный или областной центр, трудоустраиваться на «севера», где ведется добыча природных ископаемых, искать работу в крупных городах европейской части страны. Как показало обследование, на одно муниципальное образование приходится в среднем 100–120 вахтовиков (10–15% от количества трудоспособных жителей). Село все больше приобретает черты «спального района», ассоциируемого с местом проживания, но не работы.

Кочевой образ жизни, который выбрали главы семей, лишившиеся постоянной работы, изменил традиционный уклад. Мужчины уезжают из дома на длительный срок – на две недели (если удастся устроиться поближе, в областном центре), и на месяц, а то и дольше (если вахта находится за тысячи километров). Оставшиеся дома женщины вынуждены в одиночку вести семейное хозяйство, решать бытовые проблемы и заниматься воспитанием детей. Стоит отметить, что вахта, как правило, не приносит сверхвысоких доходов сельским семьям – не более 30 тыс. руб. в месяц, что с учетом ежемесячного (чередующегося) графика работы и отдыха (месяц – на выезде, месяц – дома) сокращается до 15 тыс. руб. среднемесячного дохода. Поэтому, возвращаясь на побывку домой, мужчина-добытчик нередко ищет временную работу, связанную с подработками на местных предприятиях, услугами частного извоза, мелкими строительными-ремонтными работами. Подобными способами сельские домохозяйства пытаются диверсифицировать источники доходов и обеспечить приемлемый уровень жизни.

Большую роль в трансформации сельской занятости сыграло развитие рынка локальных услуг, существующего в сибирском селе большей частью в неформальном виде. По мере сокращения возможностей сельхозпредприятий оказывать помощь своим работникам по ведению подсобных хозяйств, поддерживать объекты поселенческой инфраструктуры, предложение соответствующих работ возросло со стороны частных лиц и глав фермерских хозяйств, вооруженных приватизированной или же «списанной» техникой и необходимым оборудованием.

Со временем сельский рынок услуг сегментировался. Один сегмент объединил предпринимателей, предлагающих узкоспециализированные виды работ, имеющих проработанную схему бизнеса и стабильный «портфель заказов». К числу таких работ относятся производство высококачественной сельскохозяйственной продукции на небольших семейных подворьях товарного типа, торговля, строительство и ремонт домов, бань и хозяйственных построек, ветеринарные, ремонтные, транспортные и механизированные услуги, выпас и забой сельскохозяйственных животных. Большое распространение в сельской местности получили неформальные строительные артели, действующие на принципах сезонного отходничества.

Ко второму сегменту можно отнести предложения универсальных услуг, не требующих специальной подготовки и доступных для выполнения и взрослым, и подросткам. Летом – эта заготовка дров, обработка и уборка урожая из огородов и с картофельных наделов, сбор дикоросов (грибов, ягод) и ловля рыбы по заказу населения; зимой – уборка снега вокруг домов и с крыш. С учетом увеличения количества мужчин, работающих на вахте, всё чаще физически тяжелая домашняя работа выполняется специально нанимаемыми для этого работниками.

Множественные и гибкие формы малого бизнеса способны наполнить локальные потребительские рынки небольшими партиями продуктов питания домашнего качества и другими «эксклюзивными» товарами и услугами, возродить прежний или создать новый имидж сельской территории. Расширение и легализация существующей сферы услуг и появление новых ниш, связанных с развитием сельского туризма и размещением в сельской местности предприятий несельскохозяйственного

профиля (производство строительных материалов, заготовка дикоросов и переработка сельхозпродукции, рыбоводство и рыболовство, лесная и деревообрабатывающая промышленность, экологические услуги, народные промыслы, обустройство мини-гостиниц и сервисных придорожных зон и пр.) повысят привлекательность сельского рынка труда и создадут условия для возврата части селян-отходников к постоянной работе по месту жительства.

Реализация указанных направлений развития предполагает проведение специальной, адаптированной к потенциалу конкретной местности региональной политики стимулирования самостоятельного предпринимательства, нацеленной на создание локальных экономических кластеров посредством кооперации и интеграции разномасштабных производств, объединенных в единые технологические цепочки. При этом для местной власти чрезвычайно важно участие в создании организационно-правовых механизмов и поддержка практик, увязывающих развитие сельской экономики с интересами локальных сообществ.

Здесь, на наш взгляд, допустимо идти по пути наделения селян правами преимущественного доступа к природным ресурсам, подобным особым режимам хозяйствования для коренных малочисленных народов. Не менее важно, чтобы помимо «городских инвесторов» поиском и освоением новых способов получения дохода занимались местные (в том числе бывшие) жители. Для этого людям с предпринимательской жилкой нужно обеспечить доступность первоначального капитала (в виде пособий, субсидий, грантов) и льготные стартовые условия, которые бы помогли им организовать доходный бизнес и в разумной перспективе выйти на самоокупаемость и саморазвитие.

Возможны и другие способы поддержки сельских территорий. Например, можно, следуя примеру развитых европейских стран, бороться с депопуляцией отдельных территорий при помощи финансовой и организационной поддержки мест так называемого «сопротивления», где, невзирая на сложные природно-климатические условия и отсутствие рыночной привлекательности, люди продолжают жить, следить за окружающим природным и культурным ландшафтом, получать устойчивые доходы за счет привлечения и обслуживания туристов.

* * *

Обобщение и анализ становления и трансформации практик хозяйствования в сибирских селах в период 1991–2012 гг. позволяют сделать вывод о наличии общей тенденции в формировании и закреплении рыночных институтов в отношении двух основных локализованных факторов производства – земли и труда. На заре аграрных реформ земля в сознании большинства селян представлялась бесплатным даром, доставшимся его обладателю по воле случая, и в отношении которого, следовательно, не обязательны правила эффективного использования. В дальнейшем постепенное, пусть и не всегда последовательное формирование института земельной собственности в сочетании с развитием конкурентной среды привело к пониманию «товарной» ценности земли как потенциального источника дохода, достигающегося, например, в виде арендной платы.

Следующий этап связан с осознанием роли земли как производительного капитала, эффективность использования которого можно увеличивать за счет инвестиций. Схожую эволюцию претерпело и восприятие характера и ценности сельского труда. Привычка работников к условно-бесплатному труду в коллективном хозяйстве постепенно трансформировалась в отношении к труду как к товару, за цену которого можно торговаться с работодателем.

В настоящее время мы становимся свидетелями нового этапа, проявляющегося в формировании отношения селян к своему труду как к ресурсу, качество которого может быть повышено за счет дополнительных инвестиций (например, в образование), а эффективность применения – определяется профилем его «портфельного» распределения между разными видами хозяйственной деятельности.