

**О книге В. Ф. Башмачникова с соратниками
и единомышленниками «Фермерство семейного
типа: потенциал, практика развития»**

**Башмачников В. Ф. (2022). Фермерство семейного типа:
потенциал, практика развития: Монография/
Башмачников В. Ф. [и др.]; под науч. ред. В. Ф.
Башмачникова. М.: ООО «Брейн Принт». — 470 с.
ISBN 978-5-6047520-8-1**

Э. Н. Крылатых, Е. Ю. Фролова

Эльмира Николаевна Крылатых, академик РАН, доктор экономических наук, главный научный сотрудник, Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А. А. Никонова — филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ. 107078, Москва, Большой Харитоньевский пер., д. 21, стр. 1. E-mail: elmira-kr@yandex.ru

Елена Юрьевна Фролова, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А. А. Никонова — филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ. 107078, Москва, Большой Харитоньевский пер., д. 21, стр. 1. E-mail: efrolova@inbox.ru

DOI: 10.22394/2500-1809-2022-7-4-148-164

В книге «Фермерство семейного типа: потенциал, практика развития» исторический ракурс сочетается с научным содержанием и дополняется публицистикой. И это вполне естественно — все книги серии «Фермерству в России быть!» написаны на злобу дня, в них рассматриваются существующие конфликты интересов власти, бизнеса и даже нас, читателей, как потребителей и граждан своей страны. Потому что как потребители мы не склонны задумываться, кто нас обеспечивает продуктами и какая там политика партии и правительства, главное, чтобы продукты были доступны и желательны по приемлемой для нашего кошелька цене. С наполнением кошельков, увы, дела обстоят все хуже и хуже. А как граждане мы мечтаем о процветающей стране, в которой производят лучшие на свете продукты, да которая еще и мир кормит. Это верно... но в магазинах мы помним только про кошельки.

Еще один аспект любой из книг этой серии — насыщенность информацией и возможность практически «вживую» увидеть, как создаются и функционируют фермерские хозяйства, из чего складывается благосостояние фермера и его семьи в разных регионах страны. К числу очень ценных сведений относятся примеры использования господдержки. Фактически перед нами инструкция по применению этих программ.

При этом книги читаются очень легко, написаны живым языком, в них включены «интриги» — полудетективные истории неприменных конфликтов, которые случаются в общественных организациях в среде самих фермеров и их представителей. Что тоже информативно и полезно. Договороспособность аграриев не на высоте, и это одна из существенных причин неудач при организации совместной деятельности.

Но, пожалуй, второй том с подзаголовком «Фермерство семейного типа: потенциал, практика развития» по широте охвата проблем и по глубине их проработки следует признать лучшей книгой всей серии.

Книга была написана в период критически важного для всего мира события — пандемии, заставившей даже наиболее одиозных приверженцев идеи «импорт наше всё» (да, такие в РФ оставались и после 2014 года, технологии-то западные) понять, что перекрытие границ вполне возможно, и понятие продовольственной безопасности вовсе не абстрактная идея озабоченных рейтингами политиков. А вышла она в свет уже в 2022 году, когда мир окончательно изменился.

Об аграрной политике РФ написано очень много. Уже с 2014 года «импортозамещение» стало лозунгом номер один. По мере уменьшения доходов населения ориентированность на экспорт также стала необходимым элементом аграрной политики (в принципе, экспорт продуктов питания при достаточно обеспеченном и платёжеспособном внутреннем спросе — вещь экономически очень полезная).

Здесь хочется сделать отступление (но навеянное книгой) и еще раз оценить истоки государственной аграрной политики до событий 2014 года, политики, которая поддерживалась в том числе и представителями экономической науки.

Есть очень простое объяснение мотивации людей, которые вели бизнес в 2000-е годы, — в стране, в которой производство практически было разрушено во всех сферах сразу. Проще всего вести торговлю. Возиться с производством, когда так часто меняются правила ведения бизнеса, отсутствует идея саморазвития, современное машиностроение, кроме как в топливно-энергетическом комплексе (да и там в основном поставки оборудования от Siemens и др.), — да зачем, когда все можно закупить у европейских и других соседей?

Но скоропортящиеся продукты питания приходится производить все-таки вблизи потребительских рынков: логистика способна «съесть» всю прибыль. Поэтому производство продуктов питания активно развивалось — на импортных технологиях и оборудовании, но на российском сырье. Да и до 2010 года Россия давала прекрасные возможности роста продаж, то есть была привлекательна для экспортёров и для размещения пищевых производств внутри страны.

За десятилетие (2000–2010 гг.) в России выросли крупнейшие перерабатывающие пищевые компании в разных отраслях, они благополучно консолидировали рынки и были счастливо проданы российскими владельцами глобальным иностранным компаниям — ведущим игрокам на мировом рынке. Вимм-Билль-Данн, который в момент расцвета имел почти 50% национального рынка молочных продуктов, ушел к «Пепси-Коле», «Юнимилк», вторая по значимости компания, имевшая еще 37–40% национального рынка, — группе Данон. В остальных пищевых отраслях действовали другие игроки и тоже шли сделки слияния/поглощения. У владельцев это называлось «зафиксировать прибыль». Что печально — большинство собственников российских компаний мечтали продать свои активы именно иностранным игрокам.

Ну а при чем здесь фермеры? С 2006 года началась системная реализация программ поддержки в сельском хозяйстве, и сельскохозяйственный крупняк пошел в рост. А как могло быть иначе, если большим компаниям требовался огромный объем качественного сырья? Где было его взять здесь и сейчас? Не у фермеров же. Нужны были мегафермы или огромные площади, скажем, подсолнечника.

С горя переработчики даже сами заводили фермы на 1000–6000 голов скота, становились вертикальными холдингами, но с коровами управляться сложнее, чем с оборудованием по производству йогуртов. От ферм в итоге постарались избавиться, но справедливости ради следует отметить, что у любого крупного молочного холдинга существуют программы лояльности — поддержки своих поставщиков, в том числе и фермеров, что не мешает сторонам время от времени срываться в ценовые войны. Похожая картина складывалась и в других пищевых отраслях.

Дефицит молока и высокие цены стимулировали творческую активность технологов по применению всяких немолочных ингредиентов и породили тесные связи производств растительных масел и молочных компаний. Представляется, что технологии «оптимизировались» не только в молочной отрасли....

Вернемся к книге. Сделанное отступление — это попытка объяснить, что политика по отношению к мелким сельхозпроизводителям просто не могла быть иной в годы, когда «на крыло вставал» крупный бизнес. И развивался он по западным стандартам. Учились у западных наставников: маркетинг, продвижение на рынки, новые продукты, маржинальность... новые понятия новой жизни. Да, еще стоит упомянуть, что продавать товар в экстремальных количествах в магазинах формата «гастроном у дома» или на рынках не получится. Для обеспечения огромных объемов продаж нужны соответствующие форматы продаж. И они тут же появились! Или прямо «оттуда» пришли, или в слегка русифицированной версии. Метро, Ашан, Реал, Перекрёсток (прямой перевод названия французской торговой сети), и уже потом — чисто российские варианты, но по западным же образцам. Магнит, Пятёрочка и т. д.

Фермеры как поставщики? Три мешка картошки неизвестного качества без упаковки? Очень смешно. Вам, товарищи, на рынке место, а не на полке уважающей себя сети.

Западные учителя давали стандарты рыночной стратегии, которые в итоге позволяли им получить контроль над российским бизнесом. Это тоже отдельная страница истории.

Наиболее значимых игроков российского рынка западные компании выкупили — за соответствующую цену. Правильно структурированный российский бизнес в общем-то был куплен не за три копейки. Вопрос — а как на это смотрела антимонопольная служба, которая одобрила немислимые сделки по покупке иностранцами крупнейших компаний, закрывающих более 50% рынка продуктов первой необходимости? Наверное, через телескоп, не иначе.

На этом фоне формировалась российская аграрная политика, которая демонстрировала глубокую приверженность к достижениям компаниями гигантских размеров (по меркам РФ, разумеется). Огромную роль сыграли лоббисты — представители крупного бизнеса. Фактически это показано в книге. Давайте вчитаемся:

«Государственное влияние на процессы концентрации земли и других важнейших производственных ресурсов в руках земельных магнатов агропромышленных королей осуществлялось *через механизмы государственной финансовой поддержки отрасли сельского хозяйства*» (с. 15).

И еще один пассаж (речь идет об империи Штефана Дюра): «Последовали победные реляции, появился ореол славы талантливого не просто менеджера, а масштабного организатора. На такой основе развернулось грамотное лоббирование, которое обеспечило Ш. Дюру зеленую волну в получении государственных льготных кредитов и инвестиционных компенсаций. Быстро стало расти его молочное хозяйство — “молочная империя”» (с. 19).

Вопрос: а кто были эти самые лоббисты? Конечно, лоббистами прежде всего были и остаются руководители отраслевых союзов — на то они и становятся рупорами отраслей. Но это внешние лоббисты. А есть внутренние. Решения о механизме действия и о выделении средств на меры господдержки, которые получают конкретные юридические лица, принимает государственный орган — Минсельхоз РФ или Минэкономразвития РФ. А в этих министерствах кто занимает соответствующие должности? Да те же самые менеджеры — выходцы из крупных компаний, инвестибанков, словом, люди, первую половину жизнь положившие на получение почетного звания эффективного высокооплачиваемого менеджера и приобретение не просто западного опыта, а идеологии правильного ведения бизнеса, а вторую — на государственную службу, на которой они используют весь багаж знаний, полученных в бизнесе. К тому же связанные дружескими связями, скажем так, с владельцами многих компаний. И что от них можно ожидать? Проникновенной люб-

Э. Н. Крылатых,

Е. Ю. Фролова

О книге В. Ф. Башмачникова с соратниками и единомышленниками «Фермерство семейного типа: потенциал, практика развития»

ви и понимания к предпринимателям, которые не входят в состав крупных холдингов и ничем им не полезны?

Так что удивительно не то, как мало получали фермеры в годы стремительного роста агро- и перерабатывающего бизнеса. Удивительно, что они не только сохранились, но и начали переламывать тенденции, которые долгое время безоговорочно складывались в пользу крупных нероссийских компаний. Почему нероссийских? Василий Якимович Узун упоминает про информационную систему «СПАРК-Интерфакс». Поинтересуйтесь, кто является конечными бенефициарами крупнейших российских агрохолдингов и перерабатывающих компаний.

Рынки за 20 последних лет пережили массу трансформаций. А мы сейчас переживаем почти революцию. И этот момент уловлен и прекрасно описан в книге. Помните, как когда-то про революционную ситуацию писали: верхи не могут жить по-прежнему, низы не хотят... и тут начинается новая жизнь. Вопрос, конечно, какая.

У нас наступил момент, когда у «верхов» — крупного и крупнейшего агробизнеса возникли проблемы. Их довольно много, самая чувствительная — падение покупательной способности населения, нехорошее стремление российского покупателя экономить на еде и прочие вредные привычки. В годы кризисов россияне рвутся к земле, массово начинают любить собственноручно выращенную на приусадебных участках картошку и морковку, заводят клубнику, малину, смородину, начинают делать собственные заготовки, даже заводят себе кур — демонстрируют просто аморальное с точки зрения бизнеса поведение. Но это лишь часть проблем. Финансирование стало малодоступным, такие варианты, как выпуск облигаций, размещение ценных бумаг на иностранных биржах — закрыты, да даже сделки с оплатой необходимых запчастей, оборудования и прочего стали большой головной болью. Логистика превратилась в квест. Жизнь бизнеса стала намного сложнее, и чем он крупнее, тем больше приходится решать проблем.

Но ситуация стала меняться еще до этих драматических изменений 2022 года. И в книге есть масса свидетельств о том, что политика поддержки крупняка уже перестала быть эффективной из-за проблем внутри самого крупного бизнеса (однако не во всех отраслях и не сразу. Всеум свое время). Замечательно об этом говорит Д. В. Снетков, директор по связям с общественностью Национального союза производителей говядины (НСПГ): «При анализе возможностей и ограничении рынка мясного скотоводства мы имеем парадоксальную ситуацию, которая, однако, накладывает существенные ограничения на рост отрасли. Несмотря на рост поголовья КРС в фермерских хозяйствах, рост поголовья КРС в сельскохозяйственных предприятиях остановился и даже падает. Многие крупные хозяйства просто разорились или находятся на грани закрытия» (с. 204). «Проблема в том, что в самом нача-

ле старта развития мясного скотоводства в нашей стране (начиная где-то с 2009 года) уже сразу была сделана ставка на отраслевое развитие в формате больших мясных ферм по 3–5 тыс. голов коров, где места фермеру просто не нашлось. В отрасль вступали все новые и новые крупные инвесторы, которые шли именно по такому заданному формату» (с. 204).

Д. В. Снетков представляет собой вроде бы типичного отраслевого лоббиста. По крайней мере, должен представлять. И вдруг мы читаем:

«Необходимо отметить, что нашему отраслевому союзу (НСПГ — Национальному союзу производства говядины), начиная с 2016 года (когда стало понятно, что надо что-то менять) стоило немалых усилий переключить фокус внимания в мясном скотоводстве с мраморной говядины и стейков (мясо для богатых) в сторону развития сельских территорий, вовлечения земель в оборот, предпринимательства и создания рабочих мест. И тем самым придать отрасли мясного скотоводства совершенно другое значение» (с. 205).

Разве это не революция? Самая настоящая. Отраслевой лоббист! Не о доходах пишет, не о пользе трансфертных цен, которые могут все решить, лишь бы фермеры согласились уступить свои прибыли Мираторгу или кому-то другому, а о «мясном скотоводстве, как социально-политическом направлении развития сельских территорий, ввода земель в оборот, кооперации и дополнительных рабочих мест» (с. 206)¹.

И читаем у него совсем уж потрясающую вещь: «Американские законодатели понимают, что помимо собственно производства существует такая реальность, как сельская местность, со всей ее социально-экономической инфраструктурой. Эта местность — источник американской нации, ее самобытности. И эта реальность имеет не менее важное значение, чем общие цифры и достижение производства» (с. 202)².

А мы? Наше правительство? Мы понимаем, что наша сельская местность — источник российского народа, его самобытности? Кое-где, безусловно, понимают. В Татарстане, например, в Якутии. В Московской области и в целом в Центральном регионе с пониманием тяжеловато.

Ну и что скотобизнес? Воспринял свежие идеи? Читаем дальше.

Д. В. Снетков: «Забегая вперед скажу, что за последние 5 лет в отрасли, несмотря на принципиальное изменение цели по-

1. Цитата Д. В. Снеткова из резолюции круглого стола Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам.

2. Цитата Д. В. Снеткова из статьи «Центр аграрных проблем Института США и Канады РАН: Правительство РФ делает все, чтобы отечественное сельское хозяйство так и не стало драйвером экономики». 30 марта 2018 года.

строения новой отрасли мясного скотоводства, всё-таки не появился ни один крупный проект по системе кластера или кооперации. Правда, были предприняты со стороны некоторых игроков крупного бизнеса довольно прямолинейные и простые действия в сторону фермерского сообщества, которые, однако, не дали никакого значимого эффекта. Более того, были сделаны выводы, что это невозможно и все такое. И я могу это объяснить, почему они так сказали. Да потому что это непросто!!! И еще потому, что крупный бизнес не готов и тем более не хочет решать эту задачу в одиночку!» (с. 206).

Вот так! Не хочет бизнес решать, и все тут! И не будет! Но стоит еще раз вчитаться в этот замечательный пассаж: «...были предприняты со стороны некоторых игроков крупного бизнеса довольно прямолинейные и простые действия в сторону фермерского сообщества...» На наш взгляд, это замечательное признание — крупный бизнес пытается выкручивать руки, мягко говоря, жесткими методами, но сейчас не 1990-е! Однако важно это отметить — что такая практика существует и в любой момент может быть возобновлена.

Читаем главу VIII «О причинах роста производства говядины в семейных мини-фермах мясного профиля (или эффект семейной самоорганизации в производстве говядины)», написанную д.э.н., профессором Владимиром Федоровичем Башмачниковым. В подразделе главы «Нарождающийся опыт производственно-хозяйственного обслуживания фермерских скотоводческих хозяйств в России» есть описание опыта формирования связей между фермерами и крупным бизнесом: «В Воронежской области под патронажем бывшего губернатора А. В. Гордеева была создана компания «Заречье», которая организовала выращивание мясного скота на всех стадиях по традиционной для России схеме бригадами наёмных работников в СХО. По настойчивой просьбе губернатора часть мясных коров была передана по контрактам на получение и выращивание телят десятку фермерских хозяйств. К сожалению, воронежский эксперимент не удался. Сегодня хозяева компании «ООО «Заречное» по этому поводу поясняют, что: перед ними стояла задача *быстро нарастить большие объёмы товарного мяса для погашения больших кредитов*. Чтобы обеспечить решение этой задачи с участием фермеров, нужны были многие сотни крепких КФХ. А таких в Воронежской области имеется лишь несколько десятков. Компания не может заняться «выращиванием» фермеров — пусть это делает государство» (с. 199).

Нет, не совсем так. Точнее, совсем не так. И в этом случае фермеры оказались не идиотами и отказались расплачиваться за чужие кредиты собственным горбом. Вот и подтверждение в более дипломатичной форме: «Однако в таком объяснении ещё не вся правда. Существует фермерская версия провала эксперимента. В воронежской региональной фермерской ассоциации рассказали, что фермеров-

контрактников не вполне устраивали условия договоров, в частности цены, по которым “Заречное” покупало у них выращенных быков. Фермерские доходы существенно снизились по сравнению с их прежней самостоятельной, независимой работой. Интегратор своё monopolное положение использовал только в интересах своих хозяев. Взаимовыгодного сотрудничества не получилось» (с. 199).

То есть на самом деле бизнес не готов делиться прибылью. Фермеры как самостоятельные игроки, получающие доходы, уменьшающие прибыли бизнеса, — это экономический нонсенс для крупного российского бизнеса. А в министерстве сидят люди, которые пришли из крупного бизнеса и глубоко сочувствуют ему. Он же обеспечивает основные потоки продовольствия, и он же занимается экспортом. Он обеспечивает выполнение показателей, за которые они отвечают. И тут вдруг фермеры отказались работать на благо чужого бизнеса за три копейки. Совершенно несознательный народ. Хотя это говорит о том, что на самом деле это очень самостоятельный, умеющий отстаивать свои интересы народ.

Но в итоге у чиновников проблемы. С крупным бизнесом как-то неладно... Даешь им, помогаешь, а результаты вызывают вопросы на совещании у министра. А у фермеров — вот поди ж ты — почти ничего не даешь, а результаты хорошие!

И появляются первые признаки того, что идеология в аграрной политике может быть пересмотрена если не в пользу фермерства, мелких и средних производителей, то хотя бы с большим учетом их интересов. Подчеркиваю — может быть. Потому что кадровый состав министерств несколько специфичен. Образование у них не подкачало — НИУ ВШЭ и другие замечательные учебные заведения, известные своими традициями.

Итак, все-таки изменения в аграрной отрасли идут. Это хорошо отражено в книге. Но в чем видны изменения? Прежде всего, к сожалению, в накапливаемом негативе в сфере крупного производства. Закредитованность, экологические проблемы, падение рынков, сужение спроса, логистические проблемы с поставками отсутствующих в стране оборудования, запчастей, отсутствие готовности и неумение сотрудничать с мелким и средним бизнесом, с КФХ...

Свиноводы, как следует из материала книги (с. 18), никак не поменяли ориентацию. В молочной отрасли во многом благодаря положительному опыту Татарстана и Ульяновской области (после печальных историй «Вамина» и «Алева») есть понимание необходимости поддержки фермерства и кооперации (с. 18). В целом в молочной отрасли ситуация не очень хорошая: тут и малоприятные факты банкротств («Вошажниково»), и изменившаяся политика «Эконивы» (Ш. Дюр), и пока легкая паника «Союзмолока» в связи со снижением объемов сырья.

Возникает потребность рассмотреть подробно, кто может составить или уже составляет конкуренцию крупняку. Ответ теоретически понятен: производитель, который не обременен много-

миллиардным оборудованием, которое надо загрузить, кредитами, которые надо обслуживать, сотрудниками, которым надо платить зарплату, и главное — имеет по отношению к своим затратам очень низкую точку безубыточности производства. Кстати, нельзя рассматривать занятого работника в крупном СХО как крестьянина. Это наемный сельскохозяйственный рабочий или специалист и ему заказано заниматься сельским хозяйством, даже если ему выделяется дом с маленьким приусадебным участком. Он не должен тратить силы ни на что, кроме выполнения непосредственных обязанностей на производстве. Обычно это фиксируется контрактом.

Все, что касается особенностей крупного сельхозпроизводства в нашей стране, очень четко сформулировано В. Я. Узуном в главе 4 «Агрохолдинги и фермеры: необходимость взаимодействия». Цитата: «Российскую политику регулирования взаимодействия малого и крупного бизнеса коротко можно охарактеризовать так: государство поддерживает преимущественно крупный бизнес, создает для него эксклюзивные конкурентные преимущества, возможности развития и тем самым способствует вытеснению малого бизнеса с рынка» (с. 103).

Как совершенно справедливо далее отмечает Узун, «концентрация рискованного сельскохозяйственного производства порождает неустойчивость в развитии АХ и огромные потери в случае их банкротства» (с. 105). В качестве примера Узун приводит судьбу «Евродона». Мы еще вернемся к теме «Евродона», немного в другом аспекте.

В. Я. Узун рассматривает российский дикий капитализм и более организованный американский в плане возможностей взаимодействия фермеров и крупных производителей. Правда, тут имеет смысл привести информацию из главы 5 книги Башмачникова, посвященную аграрной политике США после Великой депрессии. Автор пишет: «На государственном уровне была принята система политико-экономических мер, сердцевинной которой было существенное перераспределение финансовых ресурсов от крупного монополистического капитала к бедному населению. <...> Кстати, государственная поддержка фермеров и фермерских кооперативов подвигла многих лидеров американского крупного агропромышленного капитала заменить жесткую борьбу с фермерами на контрактное сотрудничество с ними. С помощью государства фермеры стали выстраивать свою рыночную инфраструктуру. Например, в штатах Среднего Запада в большинстве сельских community (центры муниципальных сельских районов) построены и функционируют на кооперативных началах зерновые элеваторы» (с. 117-118). Также рассматриваются особенности аграрной политики Германии, которой тоже пришлось позаботиться о фермерах.

Другими словами, меры, принятые правительством США после полученного жестокого урока, сделали невыгодными часть операций, которые были переданы на контрактной основе фермерам

США. И государство взяло на себя надзорную функцию, чтобы у бизнеса не возникло ненужных соблазнов. За этим следит анти-монопольная служба, Минфин, Минсельхоз. Бизнес в определённом смысле «под колпаком». В свою очередь фермеры организовали свои представительства и свою производственную инфраструктуру.

Узун говорит об этом так: «В дополнение к кооперации фермеров получило широкое распространение взаимодействие крупного и малого бизнеса через производственные контракты. В отличие от маркетингового контракта, предусматривающего куплю-продажу продукции, производственный контракт предусматривает совместное производство с четким определением функции каждого из участников. Крупный бизнес определяет логистику, требования к качеству продукции, технологии, снабжает фермера частью ресурсов (например, молодняком, кормами, ветеринарными препаратами и т. д.), отвечает за реализацию продукции. При этом фермер остается юридически самостоятельным, сохраняет за собой землю и другие средства производства, осуществляет производственные процессы, составляет часть ресурсов (вода, электричество и т. д.), отвечает за экологию» (с. 107).

В России в качестве малых производителей рассматриваются СХО, микропредприятия, ИП, ЛПХ, просто частники без оформления КФХ, КФХ и даже мощные отряды садово-огородных энтузиастов, без всякой техники обрабатывающие свои заветные сотки.

Среди всего этого многообразия В. Ф. Башмачников подробно останавливается на явлении семейного фермерства как носителя особого жизненного уклада, который обеспечивает эффективность за счет ряда качеств, присущих именно семейному производству. Понятие жизненного уклада выходит за рамки производственных процессов — он создает социально здоровую среду. Ту самую социально-экономическую инфраструктуру, которая является источником самобытности народа.

Здоровая среда привлекает — и вот уже, по данным опроса Россельхозбанка, чуть ли не половина горожан готова сменить городские квартиры повышенной комфортности на домики в деревне с сомнительными условиями проживания.

Но всем этим людям надо иметь возможность получать доход, обеспечивающий нормальный, приемлемый для них уровень жизни. А фермеры (объединим в этом понятии всех мелких производителей) живут достаточно тяжело с точки зрения занятости и относительно бедно. Производство ведется на земле. Товарность у малоземельных фермеров, у ЛПХ, у ИП почти отсутствует, соответственно, денежные доходы — тоже.

На этом фоне вариант контрактного сельского хозяйства выглядит очень хорошим способом решить проблему. Но одновременно возникают некоторые сомнения по поводу оптимизма в отношении развития фермерства и других малых производителей на базе контрактного производства в России без соответствующих механизмов

*Э. Н. Крылатых,
Е. Ю. Фролова*

О книге В. Ф. Башмачникова с соратниками и единомышленниками «Фермерство семейного типа: потенциал, практика развития»

контроля и продуманной политики (вспомним США). В этом плане у авторов этих строк срабатывает личный скепсис, связанный с некоторыми особенностями российского крупного бизнеса.

Во-первых, крупный бизнес, фермерство, ЛПХ и вообще жители сельской местности далеко не всегда совпадают географически. Наши деревни испаряются с очень большой скоростью. Цитата из главы III, написанной Валерием Владимировичем Алакозом, президентом Российской ассоциации частных землевладельцев: «По состоянию на 2010 год число незаселенных сел и деревень составило в Костромской области 34,1% (в 2002 году 21,9%), в Вологодской — 26,6% (в 2002 году 20,2%), в Ярославской — 25,7% (в 2002 году 17,1%), в Кировской — 24,8% (в 2002 году 17,0%), в Тверской — 23,4% (в 2002 году 14,8%), в Псковской — 23,0% (в 2002 году 12,8%), в Ивановской — 21,0% (в 2002 году 12,5%), в Смоленской — 20,2% (в 2002 году 10,0%)» (с. 75).

Даже в центральной части России огромные площади сельхозугодий не используются.

Таблица 1. Регионы с наибольшей долей неиспользуемых сельхозугодий в 2020 г. (от общей площади сельскохозяйственных угодий в регионе по данным субъектов Российской Федерации)

Субъекты РФ (АО, области, республики)	В %
Ненецкий АО	100
Тверская	74,1
Костромская	73,8
Псковская	72,4
Архангельская	72,4
Ярославская	64,7
Республика Коми	63,8
Ивановская	62,1
Смоленская	59,9
Пермский край	54,9
Вологодская	54,9
Новгородская	53,4
Камчатский край	50,8

Источник: Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2020 году. М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2022.

Бизнесу на эти обстоятельства... они ему почти безразличны. Вопрос в цене преодоления препятствий. Был бы рынок сбыта, а народ и домики для народа найдутся. То есть построятся. Народ можно привезти необязательно из российских регионов.

Во-вторых, все, что приводилось выше в цитатах по поводу скотопромышленников, справедливо для всех видов с/х бизнеса.

Механизма, который делает фермеров-контрактников (или других мелких частников) неизбежным добром для крупного бизнеса, в нашей стране нет. В США были проведены жесткие реформы, необходимость которых была осознана благодаря Великой депрессии. В годы Великой депрессии умерло от голода довольно много американцев. Жестокий был урок. В Германии были свои причины. Но в России *пока еще не случилось ничего такого*, что смогло бы доказать государственным чиновникам пагубность беспрепятственного приоритетного роста крупного бизнеса. Мелкие неприятности в виде банкротств отдельных неудачников типа «Евродона», «Вамина» и прочих — не в счет. То есть нет механизма защиты фермерства в условиях контрактной системы от произвола крупного бизнеса.

А если жёсткого механизма контроля над крупными производителями нет, надеяться, что фермеры останутся целы, не стоит (вспомним историю с воронежскими скотоводами, но там фермеры оказались умными людьми).

В-третьих, у нас популярны схемы банкротства как способ ухода от ответственности за кредиты и прочие перерасходованные блага. Сегодня крупный бизнес снабжает фермеров и «сажает» их на свои технологии, «рыночные» расценки, делает придатком своей огромной машины, а завтра обнаруживается, что что-то случилось: рынок схлопнулся, кредит не возвращен, условный «Евродон» обанкротился и вообще в соседнем регионе предложены более удобные условия. Когда существует жесткая схема, как в американской системе, когда недобросовестность в отношении партнера карается на основании действующих государственных законов — это одна ситуация. Когда контрактная система регулируется крупным бизнесом и договоры составляются высококвалифицированными и хорошо оплаченными юристами — это другая ситуация. И лучше в нее не влезать. Нет ни одной причины доверять крупному бизнесу. Но есть много причин этого не делать.

Из написанного выше может сложиться впечатление, что авторы видят в крупном бизнесе чуть ли не мировое зло. В целом в этом есть доля правды — власть очень больших денег ни к чему хорошему для человечества не приводит. Но невозможно отрицать огромную роль крупного бизнеса в развитии технологий в мире и его решающую роль в возрождении промышленности и сельского хозяйства России. Невозможно отрицать то, что в первую очередь именно крупный бизнес создавал рабочие места и обеспечивал развитие в регионах России, что именно он является основным налогоплательщиком и обеспечивает доходы не только занятых в своих компаниях, но прямо и опосредованно очень широкому кругу лиц, связанных с ним, — консультантам, мелким оптовикам и т. д. Опыт работы в крупной компании всегда приветствуется работодателем, так как именно в крупном бизнесе специалист получает высокую квалификацию благодаря высокой организованности, отлаженным

Э. Н. Крылатых,

Е. Ю. Фролова

О книге В. Ф. Башмачникова с соавторами и единомышленниками «Фермерство семейного типа: потенциал, практика развития»

бизнес-процессам и за счет программ обучения, как внешних, так и внутренних.

Крупный бизнес создает вокруг себя определённую социальную среду, и она, как правило, очень привлекательна — это не только сравнительно высокие доходы занятых, но и организация корпоративных мероприятий, оплата медицинских страховок, строительство агрокомпаниями тех же домов для проживания в сельской местности, предоставление личного транспорта менеджерам, участие в благотворительных и общественных организациях. Кстати говоря, точно так же нельзя отрицать роль крупного бизнеса в росте квалификации персонала и нельзя винить никого за то, что альтернативных источников знаний в послереформенные годы, кроме западного экономического образования, персоналу и управляющим просто неоткуда было взять. И именно эти знания и опыт и мотивируют их на поддержку крупного бизнеса — он же не только доказал свою эффективность, но и является лучшим работодателем на сегодняшний день.

В какой бы отрасли ни действовал предприниматель или коллективные предприниматели (акционеры), интересы которых представляют менеджеры, главной целью и смыслом является решение экономических задач — получение свободного потока денег, прибыли. Поэтому личные качества и достоинства предпринимателя не меняют природы бизнеса; он всегда следует логике бизнеса, стремясь обеспечить наиболее высокую конкурентную позицию. А высокая конкурентная позиция на рынке достигается экономическим ослаблением, подчинением или уничтожением конкурентов. Ресурсы используются точно по назначению. Если фермер — только ресурс и ничем, кроме контрактных обязательств, не защищен, то при изменении ситуации контрактные обязательства будут пересмотрены. В случае если над бизнесом не стоит кто-то большой и с тяжелым средством управления в руке, то «ресурсу» можно будет только посочувствовать. То есть проблема не в самом крупном бизнесе. Проблема в отсутствии на государственном уровне механизма, обеспечивающего баланс интересов производителей разных масштабов.

Еще раз возвращаемся к «Евродону». Давайте посмотрим на действия банков по расширению масштабов бизнеса и их последствия. В случае с «Евродоном» — на государственную корпорацию ВЭБ. Читаем у В. Я. Узуна (информация про «Евродон»):

«Это был агрохолдинг одного физического лица. Его доля в уставных капиталах восьми входящих в АХ компаний составляла 100%, в двух — 51 и 60%. В каждую компанию учредитель вложил по 10 тыс. руб., только в двух компаниях вклады были больше. Компания создавалась и функционировала на кредиты ВЭБ. Причина банкротства — убыточность начиная с 2014 г. <...> отсутствие средств на покупку кормов, оплату электричества (голод и холод ВЭБ считал причиной гибели значительной части инде-

ек). Требования кредиторов к организациям холдинга, признанные арбитражным судом, составили около 196 млрд руб. с учетом поручительств организаций агрохолдинга между собой, без поручительств — 53 млрд, а продать активы холдинга после банкротства удалось лишь за 6 млрд руб.» (с. 105-106).

Длинная цитата. Но она необходима для понимания ситуации. Итак, один владелец, компании с уставным капиталом по 10 тыс. руб. и две другие, где вложения были побольше. То есть типичная шарашка с птичками породы индейка. Менеджеры ВЭБа подо все это открывают кредитные линии на десятки и сотни миллионов рублей. Производство убыточно. Кредиты все-таки выдаются! Кроме того, «Евродон» кредитуют поставщики — они же верят ВЭБу. Как можно оценить профессиональные знания и действия менеджеров ВЭБа? Если это не криминальные действия, то это верх непрофессионализма. Скорее всего, это позиция руководства, которое «развивало крупный проект», не глядя на риски. К сожалению, это не единственный случай. Скорее, массовое явление. Крупный бизнес оказывает гипнотическое воздействие на банки.

А теперь цитата из Снеткова. Он описывает успешную историю кооператива в Ростовской области, в том числе поиски необходимых материальных ресурсов и финансирования (блок 4) (с. 212). Он пишет: «...найти для кооператива финансового партнера — это не просто удача, это чудо!» (с. 217). Потому как без него все потуги остальных не имеют смысла. И тут же сообщает: «...необходимо отметить, что оборотных средств, не говоря уже об инвестиционных, ни в каком банке взять так и не удалось. И дело не в качестве подготовки документов. Тут важен подход банка и пока он не в пользу сельхозтоваропроизводителя» (с. 217).

Вопрос: в одном случае уважаемый банк — ВЭБ — профинансировал под бизнес-план компании с уставным капиталом 10 тыс. руб. и «немного побольше». Во втором случае банк шарахнулся от сельхозпроизводителя, не выдав ни копейки на оборотные средства и на инвестиции.

ВЭБ выдавал кредиты будущей БОЛЬШОЙ компании. Ростовские банкиры воздержались от кредитования будущей компании НЕБОЛЬШОГО масштаба. В первом случае скорее всего менеджеры банка проявили невысокую компетентность. Во втором случае банки видели только свои риски и не готовы были подставляться. Причем в первом случае потери были гигантские, во втором, если бы они случились — они были бы существенно ниже.

Установки финансового сектора в отношении фермеров и в целом мелкого и среднего бизнеса — это очень большая проблема для такого бизнеса. Инвестора найти очень трудно. Стартапы и/или гарантии под них должны быть все-таки обеспечены государством и быть рисками государства, если именно оно решает проблему производственной безопасности.

Ну и какой же выход?

Во-первых, при наличии соответствующих правовых механизмов, продуманной политики сельского расселения контрактное сельское хозяйство — прекрасный инструмент. Однако в ситуации, когда у крупного бизнеса земля или кредиты уходят из-под ног — это большие риски. Как минимум должен быть проведен полноценный аудит крупных компаний, а как максимум — бенефициары должны быть российскими. В-третьих, должны быть прописаны все правила взаимоотношений между бизнесом и контрагентскими и обеспечена система контроля и санкций за нарушение договоренностей.

Во-вторых, схема кооперации, если уж брать за основу западные образцы, должна быть схожа с современной западной же картиной, потому что именно схема взаимоотношений, которая вписывает мелких фермеров в крупное производство и продажи, делает кооперацию конкурентной, жизнеспособной и привлекательной. Такая схема кажется недостижимой. Однако в приведенных в книге описаниях фермерских кооперативов и объединений примеры соответствующих начинаний есть.

Следует признать, что задача практиков — не соответствовать полностью чьим-то умозрительным представлениям о том, как «правильно» с точки зрения великих ученых, а искать в рамках существующей теории и реальной жизни наиболее действенные и подходящие под конкретные условия формы объединений фермеров и других производителей. Фермеры должны быть объединены, это главное условие. Будет ли это объединение называться кооперацией, или же это объединения вокруг опорного фермера-инициатора по типу франшизы — это не так важно. Почему бы фермерам не объединиться с садоводами, если нужно и можно производить ягоды и фрукты или искать в лесу грибы и другие дикоросы? Фермеры, контрактующие релаксирующих горожан для производства ягод — почему нет?

Конечной целью объединения фермеров должен быть выгодный сбыт своей продукции (не важно, какой конкретный функционал у кооператива, главная его задача — минимизировать или оптимизировать затраты, обеспечить выход высококачественной продукции на рынок). Из западного современного опыта самое ценное — это путь кооперативов фермеров к владению перерабатывающими мощностями, которые одновременно являются мостиком к крупным внешним каналам сбыта.

Очень хороший пример — первая история Снеткова про Ростовскую область. Читаем: «Один из членов (кооператива), действующий мясокомбинат, расположенный также в этом районе <...> Гарантированный сбыт, сдача быков на убой по рыночным ценам своему члену кооператива, который занимается убоем и переработкой. Именно по рыночным ценам и без каких-либо оговорок или сдерживания. Мясокомбинат, понятное дело, кроме других закупок скота, который он имеет, получает растущий объем поста-

вок скота от членов кооперации. В чем, безусловно, заинтересован, как гарантии своевременных поставок сырья для своего производства» (с. 218).

Дальше описывается масса рутинной необходимой, очень сложной работы по согласованию услуг СПОЖа. Но следует выделить именно эту составляющую успеха — своя площадка, гарантированный сбыт и, разумеется, инвестор, который обеспечил покупку необходимой сельхозтехники и машин.

Вторая часть книги — это опыт фермеров, в которой описана практика строительства фермерских связей и по вертикали, и по горизонтали.

Владимиром Федоровичем Башмачниковым была проделана гигантская работа по сбору и обработке материалов, представляющих собой очень большой практический интерес. Сложно себе представить, как ему удалось мотивировать к написанию больших содержательных текстов таких далеких от литературных упражнений и очень занятых людей, но результат получился замечательный. Можно оценить вторую часть как энциклопедию российской современной фермерской жизни и поблагодарить Владимира Федоровича за необыкновенную настойчивость, упорство и энергию, с которой он решил эту задачу.

Стоит также отметить материал М. С. Еварестовой (глава X) по организации работы по развитию предпринимательства на селе в Ульяновской области — пожалуй, впервые встречаешь взгляд изнутри регионального министерства на проблемы фермеров и других некрупных и предпринимателей и на то, как они решаются. Таким же нестандартным является материал о работе омбудсмана по защите прав фермеров В. А. Легкодуха (глава XII). Но в целом в книге просто нет неинтересных материалов.

Краткое резюме. Книга написана очень вовремя. Она воспринимается как руководство к действию, показывает ради чего стоит действовать и как, кто, как сейчас принято говорить, главные акторы — разумных предложений в книге много.

Но нам все же хочется добавить — если братья за переустройство фермерской жизни на основе кооперации, контрактного сельского хозяйства, других гибридных форм развития, надо от государства требовать, чтобы оно обеспечило фермерам высокотехнологическую площадку в сельском хозяйстве — иначе никакой реальной альтернативы крупным компаниям нет и не будет. Помимо этого, наличие обанкроченных перерабатывающих компаний, владельцами которых стали банки (тот же Сбербанк Капитал), позволяет реализовать схему передачи этих активов (перерабатывающих площадок) в аренду/лизинг кооперативам. Скорее всего, для этого потребуются объединение нескольких кооперативов. Без опытных управляющих не обойтись. На Западе фермеры нанимают управляющих. Таких же, как и крупные частные или акционерные компании, с таким же уровнем образования и выплатами, что

Э. Н. Крылатых,

Е. Ю. Фролова

О книге В. Ф. Башмачникова с со-
ратниками и еди-
номышленниками
«Фермерство се-
мейного типа: по-
тенциал, практика
развития»

и в крупных компаниях, — и это нормально, если их контролируют представители кооператива, фермерские собрания.

Показательно то, что в нашу страну на пике инвестиций в нее не пришли фермерские компании. Вложения «Валио», «Арлы Фудс», «Кампины» невелики в российские производственные площадки по сравнению с «Даноном» и другими частными компаниями. Основное производство фермерских компаний велось на территории Европы. Почему? Потому что фермеры Европы запретили своим управляющим создавать в России конкурирующие с ними производства. И они продавали продукцию, привезенную из ЕС. В 2014 году «Валио» пришлось закрыть два завода, работавших на Россию на территории Финляндии. О чем это говорит? Не только о негибкости фермеров. Об их связи с родной землей, о том, что интересы фермеров намного крепче связаны с национальным развитием, чем интересы частных компаний. Уже поэтому следует поддерживать их в первую очередь.

И последнее. Расслоение российского фермерства само выдвигает из их среды лидеров. У этих лидеров два пути — превращаться в частников и вести конкурентную борьбу как любой предприниматель или же использовать свой опыт и знания, свои таланты предпринимателя, чтобы обеспечить получение фермерством одной из лидирующих позиций в сельскохозяйственном и перерабатывающем бизнесе.

В заключение. Сейчас в очередной раз трансформируется рынок, обязательно рухнет кто-то из крупных игроков на рынке продовольствия, идет незаметный стороннему наблюдателю очередной передел собственности, земли, активов. Не успеют вклиниться фермеры и другие мелкие производители в дележ активов и формирование программ поддержки на этом витке событий — неизвестно, сколько им придется еще ждать, чтобы крупный бизнес посторонился и дал им место в экономическом пространстве.

On the book by V. F. Bashmachnikov with associates and like-minded people *Family Farming: Potential and Practice of Development*

Bashmachnikov V. F. with colleagues and like-minded people. *There Should be Aarming in Russia. Vol. II. Family-Type Farming: Potential, Development Practice. Moscow: Brain Print LLC, 2022 — 480 p.*

Elmira N. Krylatykh, Academician of the Russian Academy of Sciences, DSc (Economics), Chief Researcher of the A. A. Nikonov VIAP I — branch of the FSBI FNC VNIIESH. Bolshoj Haritonevskij Per., d. 21, str. 1. Moscow, 107078. E-mail: elmira-kr@yandex.ru

Elena Y. Frolova, PhD (Economics), Leading Researcher of the A. A. Nikonov VIAP I — branch of the FSBI FNC VNIIESH. Bolshoj Haritonevskij Per., d. 21, str. 1. Moscow, 107078. E-mail: efrolova@inbox.ru