

■ КРУПНЫЕ И МЕЛКИЕ ХОЗЯЙСТВА АГРОБИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ.

КРУПНЫЕ И МЕЛКИЕ ХОЗЯЙСТВА АГРОБИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ.

И.Н.Буздалов, руководитель отдела теории аграрных отношений Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А.А.Никонова, академик РАСХН

В формах хозяйства и их размерах переплетаются основополагающие фундаментальные, и прикладные аспекты теории и практики аграрных отношений, их развития в направлении современных мирохозяйственных процессов. Среди них особое место занимают, не потерявшие своей актуальности и дискуссионности, вопросы преимуществ и устойчивости крупных и мелких хозяйствующих субъектов аграрного сектора, и вытекающие из них прикладные аспекты формирования его рациональной социальной структуры, рациональной организации, эффективного управления и регулирования всего воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве.

Понятия размеров производства (крупное, среднее, мелкое) или, если рассматривать его с позиций рыночного хозяйства, крупного, среднего и мелкого бизнеса, соответственно, укрупненные группировки сельскохозяйственных производителей содержат в себе элементы условности, поскольку в каждой группе выделяются различные, оптимальные по размерам подгруппы и производственные типы хозяйств. Вместе с тем, методологически оправдано выделение именно крайних укрупненных групп крупного и мелкого производства с тем, чтобы, учитывая социальный статус хозяйства, форму собственности более предметно, основательнее и доказательнее рассмотреть действительные преимущества крупного и устойчивость мелкого производства в сельском хозяйстве.

Общие принципы исследования и социально-экономической оценки достоинств и недостатков различных по размерам хозяйств были сформулированы с самого начала научных обсуждений и дискуссий по так называемому «аграрному вопросу», а в общей постановке выдвинуты И.Г.Тюненем (начало XIX в.). Причем дискуссионность проблемы в целом во многом связаны с недооценкой или игнорированием понятийного аппарата, касающегося самих терминов «преимущества» и «устойчивость» применительно к социально-экономическим и экологическим процессам, в том числе, в сельском хозяйстве.

В специальной литературе, в энциклопедических изданиях понятие «преимущества» часто не раскрывается и даже не упоминается, упоывая, видимо, на то, что с этой задачей успешно справился В.Даль. В своем знаменитом Словаре он «растолковал» понятие преимущества как «превосходство» с четким и точным определением, что это «перевес по добрым (подчеркнуто мною - И.Б.) качествам, по достоинству».

Для сельского товаропроизводителя самые «добрые» качества это высокая эффективность в ее экономической, социальной и экологической составляющих, соответственно, высокая конкурентоспособность на агропродовольственном рынке, включая внешний, мировой. Но если крупное хозяйство отрасли по его количественным признакам: земельная площадь, объемы производства, товарность, крупномасштабные машинные технологии и т.д. имеет такой перевес, но не демонстрирует высокую эффективность, другие лучшие качества и достоинства, не сохраняет, а загрязняет окружающую среду, не оптимизировано по размерам землевладения для данной специализации и т.д., то говорить о его преимуществах только потому что оно крупное, совершенно нельзя. По крайней мере нужна оговорка, что сравнение со средним или мелким хозяйством по конкретным показателям делается при прочих равных (или неравных) условиях, имея ввиду, что исторически мелкое частное производство неизменно демонстрировало устойчивость и экономичное хозяйствование, и рациональное природопользование.

В методологическом плане и непосредственно для хозяйственной практики принципиальное значение в связи с этим имеет само соотношение понятий преимуществ и устойчивости, которая по определению того же В.Даля выражается в стойкости, прочности, твердости, «нешаткости» и является фактически синонимом понятия *стабильности* развития. Совсем недавно (1987 г.) сформулированная Г.Х.Брунтланд (Швеция) концепция устойчивого развития подразумевает объективную общественную необходимость обеспечить «мировой баланс» между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды с тем, чтобы удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей не должно достигаться за счет лишения такой возможности будущих поколений. Но при этом сам термин устойчивость не обязательно предполагает развитие в узком понимании его как экономический рост. Последний в условиях, когда на данный вид агропродовольственной продукции не возрастает, а тем более снижается спрос, производство может сохраняться на достигнутом уровне, даже сдерживаться, в частности, путем регулирующих мер государства по сокращению посевных площадей.

Однако во всех случаях принципиальное значение имеет достигнутое *состояние* устойчивости. С позиций классического определения этого понятия признак устойчивости «приписывался» как раз мелкому, индивидуальному, семейному крестьянскому хозяйству. При бесспорности, доказательности известных аргументов в пользу преимуществ крупного производства (оптимального по размерам, особенно землепользования и

землевладения) следует особо подчеркнуть, что именно в мелком, прежде всего, в частном хозяйстве органически сочетается активная, творческая жизнедеятельность в тесной гармонии с природой. А это в совокупности является важнейшим признаком также и преимуществ, т.е. «добрых» качеств и достоинств данной формы хозяйства. Практически это доказано многолетней исторической практикой «культурных» семейных крестьянских хозяйств, а также более мелкой их современной формы - сельских подворий (так называемых ЛПХ, на самом деле далеко не подсобных по объему производства и доходам их владельцев, а составляющих особый обособленный уклад в социальной структуре аграрного сектора - приусадебных семейных хозяйств - ПСХ).

По поводу мелкого производства, особенно приусадебного семейного приверженцами якобы «бесспорного» приоритета и абсолютных преимуществ крупного, в том числе и особенно коллективного производства выдвинут целый арсенал «нелицеприятных» оценок и обобщений: тяжелый, чуть ли не рабский труд, примитивная техника и технология, незащищенность от внешних факторов и условий, недопотребление и т.д. При этом забывают, что это труд добровольный, творчески созидательный, базирующийся на высокой личной заинтересованности и социальной активности, удовлетворенности этим трудом, не оставляющим как в «общественном» времени для пьянства, безделья и других более вредных привычек. Мне ни один год, начиная с детского возраста пришлось немало потрудиться одновременно и в крупном (обобществленном - колхозном) и в «своем» приусадебном хозяйстве и поэтому могу засвидетельствовать не только личное, но и массовое крестьянское осознание совершенно различных стимулов и интересов труда в том и другом. В первом случае - пассивное пребывание на работе с постоянной думой о своем хозяйстве, во втором - заботливое, бережливое ведение последнего без каких-либо публичных жалоб на тяжесть труда, его продолжительность. (Между прочим, для его облегчения, как свидетельствует мировая практика механизации мелких хозяйств, существуют огромные, *не меньше чем в крупном*, возможности). Так что устойчивость (и по этому признаку преимущество) мелкого производства бесспорны, если не затевать искусственные дискуссии и поспешно не обнародовать разного рода личные «мнения». В максимальной степени этот признак проявляется в рамках крестьянской, фермерской вертикальной кооперации, где дополнительно проявляются известные и бесспорные (до известного предела) преимущества крупного производства. Эта форма кооперации полностью присуща и приусадебным семейным хозяйствам, создающих в разных регионах страны действительные вертикальные сельскохозяйственные кооперативы, ничего не имеющего общего с казарменной его формой – колхозом (по Ленину – «богадельней»).

Обладая устойчивостью, приусадебные хозяйства сельских семей, возникшие как временные (и почему-то *личные*, хотя ведутся они *семьей*) стали постоянными, причем динамично, «устойчиво» развивающимися и, повторяю, далеко не подсобными, производящими в среднем более 50%, а в отдельных регионах до 70 и более процентов валовой продукции сельского хозяйства. Не подтверждает «подсобности» приусадебных семейных хозяйств тот факт, что в структуре личных доходов доля последних часто в несколько раз превышает доходы от работы (или безынициативного пребывания на работе) в крупных СХО. И считать после этого ПСХ «подсобными» значит, закупорившись в бочке Диогена, называть белое черным. В подавляющем большинстве сохранивших свой статус колхозов за исключением немногих известно как создавшихся «маяков» (если в экономическом анализе реальных отношений «спуститься на землю») как раз «общественное» хозяйство является больше *подсобным* для приусадебного семейного, чем (как это принято, игнорируя реальность, совершенно бездоказательно считать) наоборот.

При ближайшем рассмотрении здесь нетрудно заметить, что бывший или сохранивший свой статус колхоз - это объединение владельцев ПСХ, по сути существующее на труде сельской семьи. Утверждают, что общественное хозяйство «помогает» приусадебному семейному (выпас на общих пастбищах скота, обработка участков, транспортные услуги). Но если владеть лишь простой арифметикой, то только слепой не увидит, а глухой не услышит, что это далеко неполная компенсация недоплаты за труд, как писал Ленин, на «общественных запашках» (составляющей сейчас не менее 40% к общественно-необходимому среднему по народному хозяйству уровню).

Рассматривая преимущества крупного (по социальному статусу, прежде всего, частного) производства нельзя исключать и для него признаков устойчивости, определяющим критерием которой является высокая эффективность, следовательно, прочное финансово-экономическое состояние, социальное положение занятых. Мониторинг рейтингов хозяйств Клуба «Агро-300», проводимый ВИАПИ им. А.А.Никонова и Фондом поддержки аграрной реформы и сельского развития показывает, что и общие преимущества, и устойчивость демонстрируют многие крупные СХО, если их размеры, особенно по земельной площади не выходят за пределы экономического оптимума и если в этих хозяйствах обеспечивается рациональное природопользование, активно задействован четвертый фактор производства – эффективное рыночное предпринимательство.

Высокая рентабельность производства в этих СХО в самых разных регионах страны подтверждает возможность стабильного, значит, устойчивого развития в целом низкоэффективной, а потому особенно неустойчивой отрасли российского сельского хозяйства - животноводства. ОАО «Омский Бекон» в среднем за 1998-2000 гг. получил 141 млн. рублей балансовой прибыли, а в 2002-2004 гг. - 447 млн. рублей. Уровень рентабельности в свиноводстве составил, соответственно, 34,4% и 46,6%, в ЗАО «Пригородское» Свердловской области - 50,2%, в СПК им. Фрунзе Белгородской области - 77,3%, в АОЗТ «Победа» Краснодарского края - 133,4%. За этот же период ОАО «Маяк» Воронежской области реализовал свинину с рентабельностью 39%, ЗАО «Славянское» Орловской области - 42,3%,

племзавод «Соколовка» Кировской области - 50,0% и т.д.

К сожалению, в ряде крупных животноводческих хозяйств и на крупных, особенно свиноводческих комплексах и фермах многоотраслевых СХО динамичное развитие животноводства и экономики хозяйства в целом не сочетается с устойчивостью природопользования, с экологическим благополучием, сопровождается загрязнением окружающей среды отходами отрасли. Лучше с экологическим состоянием обстоит дело в растениеводческой отрасли, что во многом объясняется противоречащими задачам интенсификации, сокращением внесения необходимых для ее повышения минеральных удобрений, средств химической защиты, хотя и в этих хозяйствах вред экологии наносится и химизацией, и мелиорацией, и сливом отработавших масел в почву, и разрушением структуры почвы тяжелыми машинами и другими негативными проявлениями в природопользовании. Все это никак не отвечает в соответствии с современной концепцией устойчивого развития потребностям не только будущих, но и настоящего поколения людей. Здесь бесспорные преимущества, во всяком случае в сегодняшней российской практике за мелким производством (К(Ф)Х, семейными приусадебными и хозяйствами населения в целом).

Таким образом, если, опираясь на бесспорные факты признать, что преимуществами и устойчивостью обладают как крупные, так и мелкие хозяйства (и все промежуточные между ними), то важно выявить за счет каких факторов достигаются эти «добрые» качественные состояния. И в тех и в других бесспорна роль всех трех составляющих теории факторов производства: труда, земли и капитала. Но современная экономическая наука к традиционной схеме добавляет четвертый важнейший приоритетный и ресурсосберегающий фактор - предпринимательскую способность всех хозяйствующих субъектов агробизнеса независимо от их социального статуса и размеров производства.

По своей природе, функция бизнес (т.е. рыночное предпринимательство), являющийся источником роста материального благосостояния присущ любому, даже самому мелкому потребительскому хозяйству. Все дело в стремлении, желании, способности к предпринимательству, тем более, рыночному, а эти качества в жизни дифференцированы. В большей мере ими обладали и обладают «культурные» хозяева и хозяйства.

Так, в «трудовом» мелкотоварном крестьянском хозяйстве глава семьи органически соединяет в себе функции производителя, организатора, управленца. Однако его профессионализм, предпринимательские способности влияют на степень и результативность использования этих функций. Н.П.Макаров в своей работе «Крестьянское хозяйство и его интересы», изданной в 1917 г. и потому не подверженной влиянию марксистских экономических догм и взглядов, в том числе на понятие и природу семьи, ее роль и место в обществе и общественном производстве отмечал, что основным предметом научного анализа семейного крестьянского хозяйства, как активного элемента аграрной структуры, является «культурное» хозяйство. В «некультурном» семейном хозяйстве, которое ведется «по-старинке», организаторская деятельность выполняется, но выполняется «бессознательно», и если такого домохозяина спросить: «организует ли он свое хозяйство», то он просто не поймет этого вопроса. В развивающемся культурном (следовательно, ориентированном на бизнес - И.Б.) крестьянском хозяйстве, особенно когда вводится самоучет хозяйства при посредстве хотя бы упрощенного счетоводства, когда хозяин составляет «планы» и т.д. крестьянин-хозяин легко приходит к сознанию, что он не только «работник», но и организатор всех работ в хозяйстве и организатор «самого хозяйства» (см. «Великий незнакомец». Крестьяне и фермеры в современном мире. М., Прогресс-Академия, с. 12).

Если отвлечься от различий качества человеческого фактора, а исходить из равенства этого качества, то важен выбор таких размеров специализированного или многоотраслевого хозяйства, при котором характеризующие устойчивость важнейшие показатели хозяйственной деятельности, прежде всего эффективность, достигают наибольшего значения. Однако этот выбор в меняющихся и многообразных условиях хозяйствования исключительно сложен и ограничен во времени. Он различен для разных категорий хозяйств, а для данной категории различен в зависимости от конкретных природных, экономических и прочих условий. Если предположить, что и в том, и в другом случае экономически обоснованы и на практике установлены оптимальные размеры, то «прочие» условия, будучи как правило не равными, с течением времени предполагают не только корректировку ранее установленного оптимума, но и его новые обоснования и параметры. В конкурентной рыночной среде приходится корректировать или даже менять такой относительно устойчивый признак ведения сельского хозяйства как специализация, а это также требует новых обоснований экономически более выгодных параметров хозяйства.

В предисловии к 3-му изданию книги об оптимальных размерах сельскохозяйственных предприятий А.В.Чаянов (1928 г.) пишет, что хотя после первого ее издания прошло всего пять лет (а за эти годы, относящиеся к периоду НЭПа, в сельском хозяйстве не наблюдалось резких структурных и иных «революционных» сдвигов), жизнь потребовала «значительных дополнений и переработки самого текста». В последующем проблема оптимальных размеров хозяйств поднималась вновь и вновь. Особенно активной была «кампания» по ее разработке в 60-70-е годы в рамках общих работ по так называемым «системам ведения сельского хозяйства». Но в рамках административно-командной системы, когда вместо далеко экономически не обоснованных «оптимальных» по размерам колхозов и совхозов, стала «насаждаться» межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция, продолжались «укрупнения» хозяйств, прежние разработки стали вообще непригодными для практического применения.

Относительно стабильными и эффективными являются разработки по оптимальным размерам сельскохозяйственных предприятий, осуществляемые в более или менее стабильных политических и социально-экономических условиях, при высоком техническом и технологическом уровне производства. Хотя в развитых странах средние размеры ферм имеют огромные различия, внутристрановые оптимумы, сложившиеся к началу 21 века с теми или иными коррективами, сохраняются, по меньшей мере, на ближайшую перспективу.

И до этого за последнее десятилетие средний размер ферм по земельной площади в странах ЕС увеличивался ежегодно всего на 1,6%, в США на 1,2%. Причем в меньшей степени увеличивались или почти не менялись размеры более крупных ферм с реализацией, например, в США, продукции на сумму свыше 100 тыс. долларов в год, и в большей степени более мелкие фермы со среднегодовым объемом реализации продукции на сумму до 10 тыс. долларов.

Однако независимо от конкретных, оптимальных для данных условий различных категорий или типов сельскохозяйственных предприятий принципиальным с точки зрения аграрной теории и практики эффективного ведения хозяйства является общий вопрос о крупном и мелком производстве в отрасли. В концептуальном, методологическом плане А.В.Чаяновым этот вопрос в 1928 г. ставился следующим образом:

«Ранее связанные с нашей проблемой (оптимума размера сельскохозяйственного предприятия - И.Б.) вопросы трактовались в плоскости сравнения преимуществ крупной и мелкой формы хозяйства. Как известно, этому, до сих пор (и до настоящего времени - И.Б.) незаконченному спору, неправильному по своей постановке, было посвящено два десятилетия напряженной работы русской экономической мысли».

Основная ошибка этого спора заключалась в неправильной постановке обсуждаемого вопроса. Противопоставляя мелкое крестьянское хозяйство крупному капиталистическому, вели спор о крупном и мелком земледелии, т.е. беря только количественное сопоставление. В то же время по существу трактуемой проблемы, противопоставлять нужно было не количество другому количеству, а различные качества друг другу (учитывая, что количество есть лишь элемент общей *качественной* характеристики хозяйствующего субъекта - И.Б.).

Вопрос в сущности шел не о борьбе крупной и мелкой формы производства в сельском хозяйстве, а, с одной стороны, о сравнительной выживаемости и устойчивости капиталистического земледелия, основанного на наемном труде (иначе говоря, крупнотоварного частного производства - И.Б.) и семейного крестьянского трудового хозяйства (иначе говоря, в основном потребительского или мелкотоварного производства - И.Б.), качественно отличного от первого как по своей структуре, так даже по основному пониманию *выгодности* (подчеркнуто мною - И.Б.) хозяйственных начинаний, с другой стороны. Внимательное рассмотрение вопроса с несомненностью показывало, что качественные свойства трудового хозяйства в значительной мере покрывают его количественную «слабость» (см. Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. М., «Новая деревня», 1928, с. 5).

Поскольку и исторически и логически исходным в исследовании преимуществ и устойчивости сельскохозяйственного производства в зависимости от его размеров является мелкое индивидуальное крестьянское хозяйство, прежде всего, необходимо рассмотреть его количественные и качественные стороны с точки зрения теории устойчивости данной формы хозяйства и возможных ее типов. Не будем вспоминать, что это теория якобы «буржуазная», а также того, как легко ее вначале опровергал Ленин и как окончательно ее «разоблачил» Сталин перед лицом «аграрников-марксистов» в 1929 г., хотя эти опровержения и разоблачения под эгидой «измов» весьма любопытны с точки зрения их теоретической наивности и практической примитивности, и в этом смысле, как и в других вопросах советской политэкономии, «поучительны». Уже сам перечень только имен видных представителей аграрной экономической науки, исследовавших семейное хозяйство (М.Брентано, Э.Давид, Э.Бернштейн, Н.А.Каблуков, М.Б.Ратнер, П.Б.Струве, С.Н.Булгаков, М.И.Туган-Барановский, В.М.Чернов, П.П.Маслов) является свидетельством ущербности «доказательной базы» ниспровергателей теории устойчивости этого хозяйства, не говоря уже о А.В.Чаянове, Н.П.Макарове, А.Н.Челинцева и других, якобы призывавших к «реставрации» в России капитализма через развитие индивидуальных крестьянских хозяйств и их вертикальную кооперацию.

Уже сам факт насильственной, путем «великого перелома», ликвидации мелкого семейного крестьянского хозяйства, мелкого индивидуального сельскохозяйственного производства свидетельствует о его устойчивости и определенных преимуществах. Главное из них - реализация таких основополагающих ценностных ориентаций как право собственности, экономическая свобода, личная нравственная раскрепощенность, хозяйская близость земледельца к самой земле, предопределяющих более высокие, говоря словами А.В.Чаянова, общие «качественные свойства» данной формы хозяйства, следовательно, качества всей жизнедеятельности непосредственного сельскохозяйственного производителя. Именно наличие этих преимуществ или более высоких «качественных свойств», прежде всего права частной собственности, как подчеркивал И.А.Ильин, «побуждает и напрягает хозяйственный инстинкт и хозяйственное творчество человека» (подчеркнуто мною - И.Б.).

Преимущества той или иной формы хозяйства, к сожалению, часто сводятся в основном, а иногда исключительно к количественным показателям, масштабности производства и реализации продукции, применению крупных машин, технологическим возможностям, выходу продукции на единицу затрат труда или всех ресурсов и т.д. В стороне

остается или подразумевается как второстепенные именно качественные признаки и свойства, причем не только в смысле качества выполнения непосредственным земледельцем работ на «своей» или общей «совместно-ничейной» земле. Речь идет о качестве в широком смысле слова, прежде всего о степени личной и хозяйственной самостоятельности, нравственно-психологическом состоянии человека, и его предпринимательских способностях. А именно это состояние и эти способности определяют степень личной инициативы в реализации своих возможностей, степень хозяйственного творчества и «старательности», непосредственной заинтересованности человека в рациональном использовании и самого труда, и всех других имеющихся ресурсов. С этих позиций бесспорны и «устойчивость» мелкого производства, и адекватные этой устойчивости отмеченные «качественные» преимущества.

Поскольку речь идет о сельскохозяйственном предприятии устойчивость и определенные преимущества мелкого семейного хозяйства, как и всякого другого, зависят от его оптимального размера, при котором по количественным и качественным показателям, прежде всего, по уровню эффективности это хозяйство, обеспечивая потребности самого владельца, может конкурировать с более крупным, поставляя на рынок хотя и меньшее количество продукции, но сравнимое или лучше по качеству и себестоимости ее производства, при более высокой урожайности полей и продуктивности, сравнимого или более высокого уровня дохода на единицу затраченного труда, экологичности самого производства. Главное же преимущество мелкого семейного хозяйства, основанного на праве частной собственности - неизменно более высокое его «качественное состояние» в рассмотренном широком понимании этого синтетического показателя.

Именно высокое «качественное состояние» мелкого семейного хозяйства, включая семейное приусадебное хозяйство, определяющее его устойчивость и отмеченные преимущества, в числе прочих показателей характеризуется высокой эффективностью. Советская и современная российская статистика не давала и не дает объективных данных о затратах труда в ПСХ, причем труда менее квалифицированного (участие в нем домохозяйек, школьников, частично «сезонных» городских жителей). Тем не менее, опираясь на имеющиеся, заслуживающие доверия, расчеты можно однозначно заключить, что производительность труда в этой категории самостоятельного в своей основе семейного «крестьянского» хозяйства не ниже, чем в крупном коллективном или государственном сельскохозяйственном предприятии. Есть основания и для вывода о том, что час труда в сельских подворьях «дает относительно больший доход, чем час труда в общественном хозяйстве колхоза» (см. Шмелев Г.И. Производство сельскохозяйственной продукции населением России. М. Академия, 2002 г., с. 153). Этот вывод подкрепляется обширным сравнительным анализом автора других более конкретных показателей развития приусадебного семейного хозяйства и базирующегося на труде его членов «общественного хозяйства» (урожайность, продуктивность скота, качество продукции, размеры потерь и т.д.).

Фактическое положение таково, что если сейчас ПСХ производят более 50% валовой продукции сельского хозяйства, то затрачивают на это не больше сопоставимого по качеству труда. А это означает, что уровень производительности труда здесь не ниже, чем в так называемом «общественном» производстве. А так как органическое строение капитала в последнем выше, а поэтому на единицу продукции, следовательно, затрачивается больше и «прошлого» труда, то себестоимость продукции при сопоставимой денежной оценке затрат труда в приусадебных хозяйствах даже несколько ниже, чем в сельхозпредприятиях (если говорить о среднем по сельскому хозяйству страны значении этого показателя), а рентабельность с учетом как правило более высокого качества продукции в ПСХ, естественно, выше. Рентабельность же - основной обобщающий показатель экономической эффективности в условиях развитых товарно-денежных отношений (и пока по этому вопросу в науке не дано доказательных опровержений). То же самое можно сказать о соотношении показателей экономической эффективности в крестьянских (фермерских) и более крупных корпоративных хозяйствах.

Фермерским хозяйствам присуща та же «устойчивость» и при рациональном ведении производства те же преимущества, обусловленные особыми «качественными свойствами». Против этого могут возразить: многие КФХ перестали существовать, разорились. Но перестать существовать, обанкротиться может любое хозяйство. Здесь анализ должен исходить, во-первых, из равенства «прочих условий», в том числе макроэкономических, и, во-вторых, из наличия сбалансированного, эффективно работающего рыночного хозяйственного механизма и адекватной системы государственного экономического регулирования на принципах, одинаковых для различных категорий хозяйств с приоритетной поддержкой более эффективного хозяйствования, вплоть до конкретного хозяйства каждой из этих категорий, включая ПСХ. Тот факт, что за 2000-2005 гг. удельный вес валовой продукции К(Ф)Х в действующих ценах возрос в 3,3 раза, а площадь землевладения в 1,3 раза свидетельствует о достаточно устойчивом, интенсивном ведении и этой формы мелкого производства, чем в крупных СХО. Фермерское, в частности хуторское хозяйство объективно предполагает большую многочисленность ведущих его семей, что в нынешней ситуации в стране с демографией имеет особо важное значение.

При всей условности размеров между мелким, средним и крупным производством (составляющим укрупненную аграрную структуру), в том числе между «подтипами» в мелких крестьянских и крупных предпринимательских сельскохозяйственных предприятиях по земельной площади последние выделяются по принятым в отдельных странах, количественно различающимся критериям. Для Японии - где средний размер фермы по земельной площади 1,3 га, а крупного сельскохозяйственного предприятия - уже в размере 100 га, а для Австралии, где средний размер

фермы около 4 тыс. га (а при 100 га земли - это уже мелкое хозяйство), крупным предприятием считается имеющие не менее 15 тыс. га.

То же самое по показателю так называемого экономического размера, который в европейских странах выражается в европейских единицах размера (ЕЕР). Если валовая прибыль фермы равна 120 ЭКЮ (в постоянных ценах), то ее экономический размер принимается за единицу (1 ЕЕР). Если, например, средний экономический размер фермы во Франции равен 35, то размер крупного предприятия оценивается и в 100 и в 150 и более ЕЕР. И то, и другое, и третье - крупные предприятия, а при размере 5-10-15 ЕЕР - мелкие хозяйства, (что и подтверждает отмеченную выше условность границ между мелким и крупным производством, предполагающими, естественно, какое-то «среднее» по размерам производство), т.е. мы опять возвращаемся к проблеме классификации крупности хозяйства, требующей глубокого и всестороннего исследования, гибкого дифференцированного подхода к нему.

В рыночной экономике, в системе агробизнеса важное значение имеют научные разработки и рекомендации по оптимальным размерам сельскохозяйственных предприятий применительно к их социальным, организационно-правовым формам, производственным типам с учетом специализации и всей совокупности конкретных условий хозяйствования. Нет ничего «опасного» в связи с этим в формировании так называемых «латифундий», если это не гигантские холдинги отдельных белгородских и прочих коммерсантов, не совсем вписывающихся в конкурентный добросовестный агробизнес. Латифундии существовали в советском сельском хозяйстве с размерами в 20-30 и более тысяч гектаров земли и противники этой формы, самого термина никогда этим не возмущались, а твердили о преимуществах, хотя ее неуправляемость, низкая вследствие отчуждения работников от средств производства эффективность была очевидной. Иное дело крупное частное хозяйство, которое в рыночных условиях имеет увязанные с критерием эффективности оптимальные по размерам землевладения объективно необходимые «естественные» для настоящего хозяина ограничения. Если оно и называется латифундией (а владелец новым помещиком), но оптимально по размерам, рационально использует землю и труд наемных работников, дает обществу массу дешевой качественной продукции, то это благо для людей и государства.

Что касается государственных предприятий в сельском хозяйстве, как менее эффективной вследствие отчуждения непосредственного работника от права собственности формы хозяйства в рыночной аграрной структуре всюду в мире она имеет ограниченный характер и уже поэтому не является приоритетной. Однако «госхозы» приемлемы и необходимы в селекции, племенном и опытном деле, семеноводстве и т.д. И как бы не обосновывались реставраторские схемы на этот счет с претензиями на высокую теорию по поводу преимуществ и приоритета государственных предприятий для российского сельского хозяйства, в этой области движение назад, исходя из общенациональных интересов, критерия эффективности исключено. Сложившуюся долю государственной собственности в земельных угодьях современного сельского хозяйства России в пределах 15% , а в странах ЦВЕ до 10 и менее процентов сейчас можно считать оптимальной.

Что касается крупного обобщественного коллективного хозяйства, то оно не имеет преимуществ ни перед крупным частнопредпринимательским, ни перед индивидуальным крестьянским хозяйством, будь то фермерское или приусадебное семейное. Можно из колхозов создавать новые маяки, «оголяя» ресурсный потенциал других хозяйств, как это было в советское время, можно продолжать эту политику и сейчас (в сохранивших свой статус колхозах) для престижа местных властей, но в своей массе и при прочих равных условиях эта форма, где земледелец отчужден от права собственности на землю, другие средства производства, неизменно обладает *самой слабой* организаторской и предпринимательской волей.

В отношении приусадебных семейных хозяйств, представляющих собой важный по масштабам производства (а также эффективности, ресурсосбережению) фактически самостоятельный устойчивый в своем развитии уклад в современной аграрной структуре, можно сказать, что в перспективе с развитием «оптимально» крупных частных К(Ф)Х, вертикальных фермерских кооперативов в сельском хозяйстве роль их будет дифференцироваться от трансформации в крупно-товарные фермерские до чисто потребительских, садово-огородных функций. В нынешних переходных условиях и в обозримой перспективе эта роль пока весьма существенна с точки зрения и экономической, и социально-психологической. Именно у владельцев «своего» приусадебного семейного хозяйства, повторяем, на труде которых существовали и сейчас продолжают существовать якобы «сохранившие свой статус» колхозы, полностью реализуется личный интерес как «главный двигатель» производства. Как раз в этой категории хозяйств, начинающих создавать свои настоящие кооперативы членов-собственников (Орловская область, Тюменская область и т.д.) молодое поколение получает навыки земледельческого труда, формируется понимание приоритета личного интереса и частной собственности, стремление оставаться и эффективно хозяйствовать в деревне. В связи с этим данная форма хозяйства нуждается в масштабной целевой протекционистской поддержке, чего до сих пор со стороны государства не наблюдалось.

Если говорить о приоритетах и перспективах развития социальной структуры российского аграрного бизнеса в целом, то с точки зрения социально-экономических преимуществ можно выделить две основные, базирующиеся на частной собственности, формы: крупные корпоративные предприятия различных типов (АО, ТОО, оптимальные по размерам агрофирмы, агрохолдинги и т.д.) и индивидуальные семейные хозяйства (КФХ, ПСХ), также работающие на принципах рыночного предпринимательства. Обусловленные устойчивостью преимущества семейных хозяйств

реализуются еще в большей степени при их добровольном кооперировании, теоретические и прикладные аспекты исследования и законодательного обеспечения которого, несмотря на актуальность и народнохозяйственную их значимость, сейчас заслуживают особого внимания, особенно с позиций агробизнеса, рыночного предпринимательства.

Как неоднократно отмечалось мною в специальных монографических изданиях, в научных статьях в этих вопросах много наносного, путаницы, приверженности к догмам. Пора, наконец, оторваться от этих догм, освободиться от отжившего замшелого представления о «бесприбыльности» кооперативов, в т.ч. обслуживающих или «вертикальных», и тем самым, включить их в единую систему и единые правила рыночных отношений, как это наблюдается в современной мировой кооперативной практике, включая фермерскую кооперацию в сельском хозяйстве. Социальная функция кооперации может и должна реализоваться в целевых субсидиях, в особой, льготной системе налогообложения, а не выводе обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов (по недоразумению возведенных в статус потребительских) из сферы агробизнеса, рыночного предпринимательства, их ориентации на какие-то аморфные *выгоды*, или по рекомендациям МКА на некий «*экономический результат*», а не на высокорентабельную, прибыльную и в этом смысле *коммерческую* деятельность.

В свое время А.В.Чаянов в противовес взглядам М.И.Туган-Барановского, считавшего, что прибыль для кооператива это вообще «чужеродное тело» ставил прибыльность «на второе место» (см. Краткий курс кооперации, изд. 4-е, М. «Кооперативное издательство», 1925 г., с. 10). Настало время в современных условиях возрождения товарно-денежных отношений и рыночного предпринимательства в российской экономике признать прибыль как важнейшую непосредственную цель деятельности кооператива на «свое» место, как это реально существует в жизни (см. методологические обоснования такого признания в ж. «Вопросы экономики» № 1 за 1995 г., с. 83-85, ряд других публикаций и изданий). Без такого признания кооперативная теория и кооперативная политика остается на уровне представлений Л.Д.Троцкого, утверждавшего что неприбыльность кооперативов это как раз то, что надо для ликвидации или «преодоления» рынка (см. «Союз потребителей», 1923 г., № 12, с. 6), и его современных последователей в области псевдокооперативной риторики. Цель достижения прибыльной, следовательно действительно выгодной и в экономическом и социальном плане, деятельности кооперативов, в том числе вертикальных (перерабатывающих, сервисных и т.д.) означает органическое включение последних (становящихся *самостоятельными* юридическими лицами) в систему рыночных отношений с их регулирующей и стимулирующей функциями обеспечения высокой эффективности, следовательно, устойчивого развития, обладания кооперативными формированиями преимуществами, характерными для крупного производства. Их особые социальные функции, повторяю, могут быть реализованы в особой системе налогообложения, и особых принципов распределения прибыли, т.е. реальной, а не аморфной экономической «выгоды».

Ссылки на некоторые поспешно принятые в годы реформ акты аграрного, в том числе кооперативного законодательства, в которых имеются иные «записи» (в частности о о включении кооперативов сельскохозяйственных производителей, т.е. «вертикальных» в потребительские) не являются *научным* аргументом. Такие акты, сочиненные на компромиссах и нестыковках, на соображениях, что «так привыкли» или так когда-то представилось Туган-Барановскому, или так (по ЛПХ) «одобрил» Сталин – не «указ» для науки. Наоборот, наука - *база и источник* принятия правильных, разумных законов, начиная с научного определения самих понятий. Иначе законодательство превращается, как часто наблюдается с Законом о сельскохозяйственной кооперации в законодательное крючкотворчество. К сожалению, именно на нем некоторые авторы пытаются и строить теорию, и вести оторванные от объективных закономерностей и принципов, от реальной жизни исследования тех социально-экономических явлений и процессов, изменившееся содержание которых явно не соответствует устаревшим, тем более бездумно заученным, говоря словами Ф.Энгельса «окостенелым» определениям.

[Назад в раздел](#)

Поделиться...



© «Битрикс», 2001-2006