

Л. М. Гонин

## РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВОВ В ДЕРЕВНЯХ УДМУРТИИ

ГОНИН Леонид Михайлович – директор «Дома ученых» Удмуртской общественной организации Союза научных и инженерных общественных отделений. E-mail: as\_uzh@mail.ru.

Статья посвящена вопросам развития сельской кооперации. Эмпирической базой анализа стали данные опроса, проведенного в рамках отдельного сельского населенного пункта, сфокусированного на выявлении и измерении социального доверия как социального капитала, необходимого для развития кооперации. Авторы выделяют и описывают «опорную группу» формирования кооперационных финансовых связей на селе – группу, способную сформировать сеть социального доверия и наращивать на этой основе различные формы капитала. По итогам анализа делается вывод о существовании определенной перспективы возобновления и развития кооперации в удмуртских деревнях.

**Ключевые слова:** село, деревня, Удмуртия, кооперация, сельская кооперация, социальный капитал, социальное доверие, кооперационные финансовые связи, земельный пай, ссуда, кредит.

В рамках исследовательского проекта «Удмуртская деревня: прошлое, настоящее, будущее», выполняемого Удмуртским филиалом Института философии и права УрО РАН и поддерживаемого грантами Удмуртской республиканской общественной организации «Союз научных и инженерных общественных объединений», летом 2011 г. проведен социологический опрос семей д. Пазял Можгинского района Удмуртской Республики<sup>1</sup>. Деревня Пазял — крупная удмуртская деревня. Численность жителей — 1023 человек. В рамках исследовательского проекта работы здесь осуществляются второй год. Проведению формализованного опроса в 2009–2010 гг. предшествовали неформализованные интервью с сотрудниками органов местного самоуправления, работниками и руководством ООО «Родина», жителями деревни. Одна из задач, которая решалась в ходе опроса, — определение потенциальной базы развития сельской кооперации конкретно в этой деревне.

Опрос был сфокусирован на фиксации и измерении так называемого социального капитала, т.е. степени социального доверия. При этом использовалась экономическая модель измерения, что обусловлено исследовательской установкой, согласно которой изменения в социально-экономических отношениях определяют направленность других изменений. Именно в сфере этих отношений должны быть нащупаны основания, которые позволили бы придать происходящим изменениям положительную направленность.

© Гонин Л.М., 2011

<sup>1</sup> Исследование подготовлено и проведено ст. науч. сотрудником Удмуртского филиала ИФИП УрО РАН, канд. филос. наук А. М. Пономарёвым.

Мы признаем ограниченность выбранного подхода и опасность экстраполяции полученных результатов за рамки поставленных в ходе опроса задач. Объектом исследования были домохозяйства (семьи), а не отдельные индивиды. Опросом охвачены 10% домохозяйств.

Основной массив информации — ответы респондентов старше 40 лет. Отдельную группу составляют семьи с детьми школьного возраста (от 7 до 16 лет), родители которых, как правило, моложе 40 лет (31%). В последней группе наименьший доход семьи в год (менее 35 тыс. руб.) — у 23%; среди респондентов нет ни одной семьи с доходом более 50 тыс. руб. (при медиальном значении среднего дохода семьи в год от 50 до 75 тыс. руб.).

Ответы респондентов, с точки зрения анализируемых факторов, позволяют утверждать, что жители изучаемого населенного пункта — это гомогенная группа. Можно говорить о консенсусе по мотивам ведения приусадебного хозяйства — для собственного потребления и продажи излишков, реализации продукции через частных перекупщиков, возможности накопления (более 15 тыс. руб. — 70%). Выявлено согласие (более 50%) по наиболее актуальным для деревни вопросам — необходимость ремонта дорог, освещения, озеленения, строительство жилья (особенно для молодежи). Единодушны пазыльцы и в пессимизме относительно будущего — все опрошенные считают, что молодежь будет уезжать из деревни; 92% родителей не хотят, чтобы их дети оставались в деревне. Единодушны пазыльцы и в объяснении мотивов отъезда молодежи из деревни — нет хороших рабочих мест, маленькие зарплаты, нет жилья (8%), нет будущего (15%). Основным препятствием, сдерживающим отъезд, называется недоступность приобретения жилья в городе (23%), трудности с работой (15%). В целом схожа будет реакция пазыльцев на предложение продать земельный пай: 69% пазыльцев откажутся категорически, еще 15% односельчан согласятся продать только при острой нужде в деньгах. Лишь 15% жителей деревни согласны продать свой земельный пай, если предложат выгодную цену. Интересно, что вопрос о цене, при которой возможна продажа земельного пая, оставлен без ответа практически всеми респондентами. Это можно объяснить как жестким отказом от продажи пая, так и отсутствием легального рыночного оборота земель; в тех нескольких случаях, когда называлась приемлемая цена, разброс был от 50 тыс. руб. до 1 млн руб./га.

Результаты формального опроса не подтверждают мнение, высказанное в неформализованных интервью, что отношения доверия, совместного ведения дел переключаются с семейной основы на дружескую. 78% опрошенных в гипотетической ситуации создания своего бизнеса пригласили бы участвовать в нем только близких родственников, 8% пригласили бы и других родственников и столько же не пригласили бы даже близкую родню. И лишь 8% опрошенных готовы привлечь к участию в новом деле соседей или имеющих хорошую репутацию односельчан (друзей не выбрал никто). Аналогичная картина складывается с готовностью пазыльца дать без расписки деньги в долг выше той суммы, которую он определяет как максимально возможную. Лишь последняя группа — доверяющая соседям или односельчанам с хорошей репутацией — увеличивается вдвое. При этом сумма, которую пазылец считает возможным дать в долг, колеблется в ответах респондентов от 1 до 10 тыс. руб. (наибольшее число выборов приходится на 5 и 10 тыс. руб.). Жесткой связи между размером такой суммы и средним доходом семьи не прослеживается. Социальная система обмена дарами и услугами также не позволяет подтвердить данное положение.

Количество обмена подарками между членами семьи и количество обмена подарками с соседями примерно одинаково (среднее значение - два обмена в год). В обеих

системах прослеживается принцип эквивалентности обменов. Но величина подарочного обмена во внутрисемейных обменах в среднем на 200 руб. выше, нежели в соседских. При этом случаи нарушения равенства обменов во втором случае практически не упоминаются, в то время как в первом случае они присутствуют.

Особый интерес представляет определение характеристик опорной социальной группы, способной сформировать сеть социального доверия и наращивать на этой основе различные формы капитала. В использованной при формальном опросе модели эта группа выявлялась через реакцию на вопрос о создании Товарищества взаимного кредитования или ссудо-сберегательной кассы.

Индивид/семья опорной группы формирования кооперационных финансовых связей может быть описана следующим образом (39% от числа опрошенных):

- 1 Возраст от 40 лет и старше, имеет минимум двух детей, дети взрослые или заканчивают школу (т.е. они не являются иждивенцами или перестанут быть таковыми в ближайшей перспективе).
- 2 Образование, как правило, среднее специальное, гораздо реже среднее.
- 3 Доходы в диапазоне от 35 тыс. руб. до более 100 тыс. руб. (медиальное значение 75–100 тыс. руб.).
- 4 Не менее 10% доходов составляют доходы от реализации продукции приусадебного хозяйства. Остальная часть — преимущественно заработная плата (в 50% случаев семья получает какие-либо социальные выплаты или в ней есть пенсионер).
- 5 Мотив ведения приусадебного хозяйства — для собственного потребления и реализации излишков. Примечательной чертой данных домохозяйств является упоминание ООО «Родина» как способа реализации продукции с приусадебного хозяйства.
- 6 Характерной чертой данной группы домохозяйств является невозможность накапливать деньги при: а) большем, чем у остальных групп, доходе, б) наличии уже взрослых, нередко живущих отдельно детей. Можно предположить, что это связано с наличием в семье студентов, которые, вероятнее всего, обучаются платно. Подтверждением этому может служить несколько обстоятельств: наличие накоплений у респондентов данной группы, у которых дети уже закончили учебу, работают; их установка на получение детьми высшего образования, а также тот факт, что все взрослые дети семей в этих группах имеют среднее специальное или высшее образование.
- 7 Примечательной чертой семей опорной группы является выбор ими тех этических характеристик, которые они хотели бы видеть в своих детях в будущем: «хороший семьянин», «образованный, честный, добросовестный».
- 8 Каждый пятый представитель этой группы хотел бы, чтобы дети остались жить в деревне.
- 9 Отказ от возможного предложения продать земельный пай. В 67% случаев — это категорический отказ, в 33% — с оговоркой, что «продаст только при острой нужде в деньгах».
- 10 При этом парадоксально мнение представителей данной группы, что для их семей брать деньги даже под маленькие проценты «немыслимо», «неразумно», «нежелательно», «невозможно».

- 11 На установки представителей опорной группы в распределении прибыли от потенциальной хозяйственной организации, учрежденной односельчанами, влияет материальное положение семьи. Чем выше среднегодовой доход семьи (от медиального значения и выше), тем чаще выбирались такие варианты распределения прибыли, как расширение производства, приобретение основных средств, улучшение условий труда, повышение зарплаты. Чем меньше такой доход (медиальное значение и ниже), тем чаще выбирались такие варианты, как школа, детсад, спортивные мероприятия, благотворительность, подготовка специалистов для села, санаторно-курортное лечение, развитие социальной инфраструктуры и строительство жилья.

В совокупности с результатами неформализованных интервью полученные данные позволяют утверждать, что в современных условиях возобновление кооперации и ее развитие в удмуртских деревнях имеют определенную перспективу. Об этом свидетельствуют: а) наличие накоплений в домохозяйствах; б) наличие базовых социальных целей, разделяемых подавляющим большинством семей — образование детей, понимание необходимости благоустройства деревни, вложений в собственное здоровье (менее выражено); в) наличие группы (примерно одна треть селян), готовой при определенных условиях к кооперации с односельчанами; д) понимание необходимости вложений в производство и рост производительности труда при кооперативном хозяйствовании; е) готовность до последнего держать основной актив своей семьи — земельный пай.