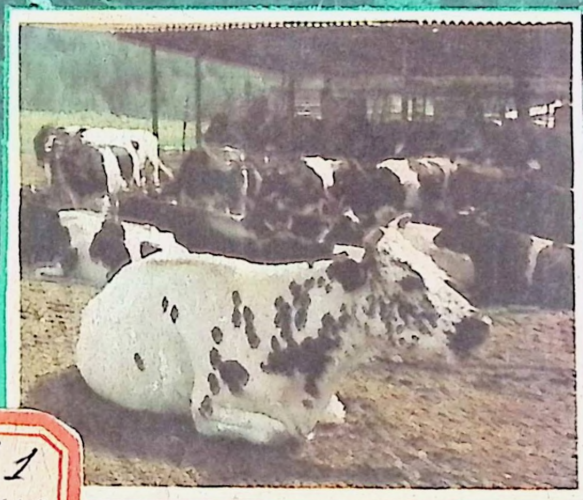


78143

А. КРУКОВСКИЙ

АРЕНДАТОРЫ



631.1
к-842

78143

63/. 115.17

К 842

А. КРУКОВСКИЙ

АРЕНДАТОРЫ



Республиканская научная
сельскохозяйственная библиотека

№

347889

САО ВАСХНИЛ

Кемеровское
книжное издательство
1991

Рецензенты: А. Е. Машьянов, В. И. Сквородин

Вы решили стать фермером или создать семейное крестьянское хозяйство на арендной основе, но не знаете, с чего начать. Ознакомьтесь с этой книгой. Она поможет вам узнать не только об опыте тех, кто уже стал арендатором, но и избежать некоторых ошибок, допущенных ими.

К 3701010000—14 91
М 145(03)—91
ISBN 5—7550—0216—9

© А. В. Круковский, 1991

ВВЕДЕНИЕ

В Кемеровской области наравне с другими получают развитие такие прогрессивные формы организации и оплаты труда, как коллективный, семейный и индивидуальный подряды. В растениеводстве и животноводстве уже трудятся свыше 1800 подрядных коллективов.

Наиболее доступными из них являются семейный подряд и личные крестьянские хозяйства. В ряде колхозов и совхозов области уже есть опыт эффективного применения семейного подряда в животноводстве. Так, в совхозе имени Ленина Ижморского района в течение нескольких лет пять семей выращивают молодняк крупного рогатого скота. Лучше, чем у других, показатели семейного коллектива, возглавляемого Ниной Ефимовной Силенок, получившего среднесуточный привес молодняка 690 граммов при плане 429. При этом себестоимость одного центнера мяса почти на 11 рублей ниже плановой. На каждого члена семьи произведено продукции на 26,4 тыс. рублей в год.

Начинает приживаться и такая форма хозяйствования, в основе которой лежит аренда земли, скота, помещений и других средств производства, что способствует более полной хозяйственной самостоятельности арендаторов.

Тем не менее семейный подряд распространяется в области не так быстро, как хотелось бы. К сожалению, есть случаи, когда, только возникнув, семейные подрядные коллективы распадаются. В основном это происходит потому, что в хозяйствах не создается им необходимая под-

держка. Есть и другие причины. Среди них такие, как отсутствие оптовой торговли материально-техническими ресурсами. Арендаторы семейных коллективов и крестьянских хозяйств не могут приобрести нужной техники. Не все руководители и специалисты хозяйств выполняют договорные обязательства с арендаторами. Например, звено Владимира Васильевича Курьянова из совхоза «Трудармейский» Прокопьевского района заключило с администрацией договор на откорм молодняка крупного рогатого скота. В нем было записано, что совхоз предоставляет приспособленное помещение для скота. Но это не было выполнено, и скот пришлось содержать под открытым небом. Естественно, звено не смогло получить предусмотренных договором привесов животных и, конечно, прибыли.

Есть, конечно, и так называемые дельцы от аренды, стремящиеся лишь урвать длинный рубль. Так, в совхозе «Партизан» Новокузнецкого района приехавшие люди сформировали звено, заключили договор на откорм 200 бычков. Не зная дела, они так «экономил» средства на кормах, чтобы больше подзаработать, что довели скот до истощения, и администрация совхоза вынуждена была расторгнуть договор.

Как ни странно, на аренду и арендный подряд пока чаще идут горожане. А вдруг получится. Ну, а не пойдет дело — уйдут. Им, как говорится, терять нечего.

Сельский же житель пока не торопится, осторожничают, так как слишком долго угнетали его самостоятельность, инициативу, отучали от личной заинтересованности и ответственности.

Лучше, если на арендный подряд идут работники из числа своих, местных, проверенных в работе людей. Практика показывает, что более прочными, несомненно, являются семейные коллективы. В любом случае, особенно когда приезжают люди из города, рабочих поселков, прежде чем закрепить за ними землю, поголовье скота, необходимо проводить учебу, практические занятия.

О преимуществах семейного подряда спорить не приходится. Но почему же не находит пока широкой поддержки аренда, робко идут люди на подряд? Причины боязни несколько. Это и юридическая незащищенность арендаторов, неуверенность в своих силах и возможностях самостоятельно вести хозяйство как надо, неверие в обещания и посулы администрации, немеханизированность труда. Немало и других проблем. Среди них такие, как лучше сочетать интересы «семейников» и коллективных хозяйств, чтобы была обеспечена взаимная материальная заинтересованность. Как сделать, чтобы на небольшой семейной ферме облегчить труд, повысить его производительность. Необходимо строить для крестьянских хозяйств своего рода микрофермы с комплексной механизацией трудоемких процессов. Лишь устранив эти и другие недостатки, труд арендаторов станет наиболее плодотворным, привлекательным и престижным. Тогда решится вопрос и о проблеме кадров, сохранении малых деревень. На это, конечно, потребуется время. Но уже накопленный опыт развития семейных отношений убеждает в преимуществах этого хозяйственного механизма. Об этом и пойдет речь в предлагаемой книге.

СОЗДАНИЕ СЕМЕЙНОЙ ФЕРМЫ

На краю одной из улиц старинного сибирского села Ариничева, что входит в колхоз «Страна Советов» Ленинск-Кузнецкого района, расположена молочно-товарная ферма, возглавляемая Николаем Ивановичем Логуновым. Едут теперь сюда посмотреть, узнать, как работают люди на семейном подряде, не только из соседних хозяйств, но и из других районов Кемеровской области. Всех интересуют не только успехи работы семьи, но и сама «кухня» подрядного коллектива, работающего с начала 1989 года на арендной основе.

Каких-то особых секретов Николай Иванович не держит, делится с приезжающими честно, открыто: чего добились, а что пока еще мешает организовать работу, как хотелось бы.

— Главное, — утверждает он, — самим решиться. Правильно взвесить свои силы, оценить возможности семейной бригады. Если же кто думает лишь о легком заработке, у тех вряд ли что получится. И браться не стоит. Крестьянский труд нелегкий. Это уж поверьте. Мои предки — прадед, дед, отец всю жизнь с землей дело имели: пахали, сеяли, хлеб убирали, в общем, от нее кормились и одевались. И сам я вот уже больше 30 лет в колхозе проработал. И на рядовых работах, и бригадиром в полеводстве, и механиком.

На вопрос, почему решили стать арендаторами, отвечает так:

— Должны же мы когда-то становиться хозяевами? А аренда — ближайший путь к самостоятельности.

К решению создать семейную бригаду Логунов-старший пришел не сразу. Работая в родном колхозе с 15 лет, не мог смириться с положением, когда многое приходилось делать против желания. Надоело ему, потомственному крестьянину, жить по указке. Работая долгое время бригадиром в полеводстве, на практике познал все передраги командно-административного руководства, когда им и его коллективом понукали кому не лень, отбивая напрочь охоту к самостоятельной работе. Годами сложившаяся привычка, что кто-то в очередной раз скомандует, когда сеять, пахать, косить, убирать, не способствовала развитию инициативы. Одно желание у него было, чтобы не дергали и дали возможность стать настоящим хозяином.

И как бы в ответ на его раздумья, все чаще стали появляться в печати, в передачах радио и телевидения сообщения о новых формах организации труда. Особенно заинтересовали семейные подрядные коллективы, берущие в аренду землю, скот, производственные помещения, технику. Из газет узнавал, почему у одних дела шли неплохо, а у других, едва начавшись, заваливались.

Вот тогда и решил собрать родню в один рабочий коллектив. Все-таки три взрослых брата, две сестры в роду Логуновых — и все порознь живут и работают.

Сначала хотел молодежь взять на откорм. Сил хватит. А женщин чем занять? Пришло новое решение: взять в колхозе дойных коров, телят для выращивания, чтобы и жены братьев тут же работали. И сестер можно привлечь.

Поговорил сначала с сестрой Людмилой, работавшей дояркой на колхозной ферме. Согласилась.

Жена Николая Ивановича, Валентина Ильинична, работавшая на молочно-товарной ферме учетчиком-контролером, вспоминает:

— Как-то пришла с работы. Сидят муж с сестрой и что-то считают. «Все,— говорят,— мы ферму берем на подряд». Подумала, что шутят. А они всерьез. Вдвоем пошли к среднему брату, Евгению Ивановичу,— токарю ремонтной мастерской колхоза. Убедили и его, а также жену Светлану, работавшую в детском садике воспитательницей.

Младший брат Анатолий со своей семьей жил в соседнем селе Красное, работал в Краснинском РТП токарем, а жена его Наталья — воспитательницей в детском садике. После некоторых колебаний они согласились переехать к ним в Ариничево. Так вот и создано было ядро бригады.

Сам Николай Иванович Логунов — опытный хозяйственник с природной крестьянской хваткой, в колхозе пользуется авторитетом, имеет большой жизненный опыт.

Жена Валентина Ильинична, бывая на ферме, не раз подменяла доярок, вела учет, сама ездила на молочный завод сдавать продукцию. В общем, в курсе всех дел на ферме.

Сестра Людмила Ивановна — профессиональная доярка со стажем. Уж кому-кому, а ей и технология ухода, и обращение с животными хорошо знакомы.

Остальные Логуновы — молодые, здоровые, к труду приучены с детства. Жены из крестьянских семей, чем не кандидаты в доярки? Братья отличные слесари, механизаторы, могут и с электросваркой управляться. А это очень должно пригодиться на ферме. Все это вместе взятое и было залогом успешного осуществления замысла.

В один из выходных дней собрались все вместе. Еще раз основательно взвесили все «за» и «против». Решили окончательно: ферму брать. Пошел Николай Иванович к председателю правления колхоза Г. Т. Дюдяеву: так, мол, и так, хотим на молочной ферме организовать семейный подряд.

Сначала председатель засомневался, так как если со-

гласиться, то колхоз лишится, во-первых, опытного бригадира-полевода, на которого можно всегда положиться, во-вторых, потерять единственного в хозяйстве токаря Е. И. Логунова. Придется обоим искать замену. А если быть откровенным до конца, не все тогда верили в правлении колхоза в успех семейной бригады.

Несколько раз собиралось правление для обсуждения инициативы Логуновых. Наконец решили удовлетворить просьбу. Ведь не уходят же из села они, не легкой жизни ищут.

Встал вопрос, какую из трех молочно-товарных ферм передать семье. Дело в том, что по результатам 1987 года они работали неодинаково. Продуктивность молочного стада по ферме № 1 составляла 2918 кг молока, по ферме № 2 — 2673, по ферме № 3 — 2893 кг.

Сначала Николай Иванович просил, чтобы за бригадой закрепили первую ферму. Она больше других подходила им по продуктивности молочного стада, условиям работы, да и ближе находилась к домам членов семьи. Правление колхоза, естественно, против: ферма эта была в течение ряда лет укомплектована постоянными кадрами животноводов, соответственно и показатели были лучшими. Наоборот, предложили взять отстающую вторую ферму. Логунов-старший не стал настаивать, согласился. Да и был резон в том, чтобы не было потом никаких кривотолков: мол, ферму взяли лучшую.

Наверное, небезынтересно будет узнать, как же строились первоначальные рассуждения и расчеты членов семейного коллектива. Прежде всего, за основу был взят сложившийся годами опыт работы молочно-товарной фермы. Трудились на ней 16 человек — доярки, скотники, ночной скотник. От ночного скотника отказались сразу — сами справятся. Число доярок тоже придется сократить до четырех (из расчета 50 голов на каждую доярку и 65—70 голов — на скотника). За 16 человек теперь должны управляться семеро. Будет трудно? Да, но ведь одна

семья, каждый придет на помощь, если понадобится. Никаких «от» и «до».

Руководство и экономическая служба колхоза приступили к детальной разработке пунктов договора с семейной бригадой и необходимым расчетам цен. По установленным нормативам определили потребность в кормах, топливе, амортизацию основных средств, фонд заработной платы. Расчеты готовили главный экономист колхоза С. К. Волков и главный бухгалтер М. М. Кобелева при участии руководителя семейной фермы.

При определении цен сначала считали фонд оплаты труда. Зная нормы нагрузки на доярку и на скотника, нашли норматив плановой численности обслуживающего персонала, а по тарифным ставкам и фонду рабочего времени — годовой тарифный фонд. Сюда же прибавили доплату за продукцию, классность доярок и скотников, районный коэффициент, резерв на оплату отпусков, начисления на социальное страхование. Так рассчитали фонд оплаты труда.

Исходя из нормативной продуктивности, потребности в кормах, планов-учетных цен, определили годовые затраты на корма.

Статьи расходов на текущий ремонт и прочие основные затраты взяты с учетом фактически сложившихся затрат за последние три-четыре года за вычетом тех, что вызваны бесхозяйственной деятельностью. Сюда входят: использование тракторов, электроэнергия, спецодежда, малоценный инвентарь, водоснабжение, искусственное осеменение и так далее в расчете на одну голову крупного рогатого скота.

Наибольший удельный вес занимали расчеты по кормам и оплате труда. В основном их делали экономисты, знакомя Н. И. Логунова с подробностями расчетов. С чем-то он соглашался, с чем-то нет. Например, всем фермерам закладывались затраты на автотранспорт для доставки людей на летнюю площадку. Логуновы с самого начала

решили ездить на двух личных мотоциклах. Но поскольку на других фермах заложены затраты на транспорт, то и семейной ферме выделили эти средства. А уж куда они пойдут: в экономию или на иные цели — это дело бригады.

Сделав расчет цен, приступили к заключению договора.

Не все сначала в договоре устраивало семейников. Пришлось кое-что уточнять, изменять, пока не пришли к согласию. Особенно горячие споры возникали о конечной оплате продукции. Так, по итогам работы за год при выполнении планового задания и сверхплановой реализации молока колхоз обычно получает от государства надбавку в размере 50%. Выходит, и семейной бригаде нужно приплачивать за сверхплановую реализацию?

— Нет, — сказали, — это не предусмотрено. Кто будет платить: колхоз?

Заспорили. Наконец бригаде предложили 40%. Бригадир был не согласен, так как считал это несправедливым. Какая разница государству, от кого получать сверхплановую продукцию? Словом, настояли на своем, и бригаде решили также доплачивать 50% от расчетной цены молока.

Это означает, что если среднегодовая цена за центнер молока 20 рублей, то за каждый полученный сверхплановый центнер в конце года цена реализации увеличится на 50%, то есть еще 10 рублей семья получит дополнительно.

В договоре обговорили систему оплаты: рост заработной платы не должен опережать роста производительности труда.

Один из важных моментов — разработка внутрихозяйственных расчетных цен. Семейная бригада продает колхозу свою продукцию. Причем цены установлены на несколько лет стабильными. В их основе лежат средние, сложившиеся за три последних года прямые затраты. Структура затрат на содержание молочного стада сложилась следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Структура затрат бригады на год

Затраты труда с начислениями	Корма	Амортизация	Текущий ремонт	Прочие основные затраты	Всего затрат
27,3 (тыс. руб.) . . .	71	16	4	15,6	133,9
20,4 (%)	53	11,9	3	11,7	100

Определение расчетных цен на молоко

Продукция	Нормативное производство				Потенциально
	Всего затрат, тыс. руб.	Удой на 1 корову, кг	Валовой надой, ц	Себестоимость 1 ц, руб.	
Молоко	133,9	2900	6060	22-10	141

Затраты на производство молока
Стоимость приплода
Всего затрат
Себестоимость 1 ц молока

Рассмотрим, например, из чего складывались прочие затраты. Подсчитали, что на топливо понадобится 1,5 тыс. руб., на электроэнергию — 1,3, автотранспорт — 2; водоснабжение — 1,3; искусственное осеменение — 1,9; МБП (малоценные быстроизнашивающиеся предметы) — 0,7; на работу МТП — 5,5; ветмедикаменты — 0,9; износ спец-одежды — 0,5. Итого: 15,6 тыс. руб. Расчеты определялись по уровню расхода материалов трех предыдущих лет. Также по прошлым годам определены затраты на электро-энергию.

Расходы на транспорт взяты из расчета стоимости одного часа работы автомобиля и времени пользования им в пастбищный сезон в течение четырех месяцев.

Плата за водоснабжение сложилась в зависимости от суточной потребности на одно животное возрастной группы и норм расхода в зимнее и летнее время. Аналогично ведется расчет и по другим статьям затрат.

С учетом перспективного роста продуктивности скота за счет улучшения качества кормов, замены малопродуктивных животных, более интенсивной работы коллектива ввели показатели от достигнутого планового надоя и по-

Таблица 2

по семейной бригаде Н. И. Логунова

возможное производство			Эконо- мия, руб.	Премия, руб.	Расчетная цена, руб.	
удой на 1 корову, кг	валовой надой, ц	Себестои- мость 1 ц, руб.			за 1 кг молока	за 1 го- лову при- плода
3200	6690	21-10	1-00	0-70	20-00	80-00

$$\begin{aligned}
 21,80 \text{ руб.} \times 6690 &= 147200 \text{ руб.} \\
 80 \text{ руб.} \times 200 &= 16000 \text{ руб.} \\
 147200 - 16000 &= 131200 \text{ руб.} \\
 131200 : 6690 &= 20 \text{ руб.}
 \end{aligned}$$

тениально возможного при определении расчетных цен на продукцию (табл. 2).

Средняя продуктивность по ферме за 1985—1987 годы составила 2798 кг молока. Нормативную продуктивность на 1988 год определили 2900 кг молока. При этом учитывался уровень обеспеченности животных кормами.

Стороны обоюдно договорились, что молоко и приплод бригада продает, а правление колхоза покупает по расчетным ценам, которые остаются постоянными в течение трех лет.

Оплата труда семью интересовала лишь в целом. Для каждого члена семейного коллектива важно, сколько молока будет получено и какого качества. Поэтому определи-

ли затраты и расчетные цены по периодам. Установили стоимость центнера молока, по которой колхоз покупает у бригады продукцию путем деления общих затрат на сумму планового надоя и приплода (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Определение расчетных цен на молоко по периодам

Валовой надой, ц (по периодам)	Всего затрат, тыс. руб.	Расчетная цена за 1 цент- нер молока, руб.		
		I сорт	II сорт	III сорт
I период				
Январь, февраль, ноябрь, декабрь 1675	48,5	30,0	29,0	25,0
II период				
Март, апрель, май, сен- тябрь, октябрь 2810	60,4	23,0	22,0	18,0
III период				
Июнь, июль, август 2205	22,3	11,0	10,0	6,0
Итого: 6690	131,2	—	—	—

Расчетная цена одного центнера молока определяется делением производственных затрат на валовой надой в том или ином периоде. Согласно существующему положению до 3,9% от цены молока первого и второго сортов идет на премирование. А это дополнительно еще один рубль. Таким образом, цена сортового молока на рубль дороже, а несортового — на четыре рубля дешевле.

После сдачи молока ежемесячно производится расчет с учетом жирности и качества продукции. Разница между стоимостью молока и материальными затратами составляет хозрасчетный доход семейного коллектива. Такая фор-

ма внутрихозяйственного расчета является наиболее простой и понятной, а потому и наиболее приемлемой.

Бригада оплачивает все полученные от колхоза корма, электроэнергию, топливо, смазочные и другие материалы, услуги вспомогательных производств и служб по общеколхозным планово-учетным ценам. Уплачивается также арендная плата. Периодически следует делать анализ, сопоставлять результаты с предыдущим годом. Например, если получены новые семена кормовых культур, изменилась урожайность, стоимость кормов, техника подорожала, то цены, естественно, станут другими. Поэтому в течение действия договора с арендаторами может вноситься корректировка расчетных цен.

Временно привлекаемых рабочих бригада оплачивает на договорных условиях. Непременное условие в договоре — гарантия роста эффективности производства.

Эти и другие расчетные данные легли в основу составленного договора. Конечно, не со всеми пунктами договора можно согласиться. Вряд ли нужен такой пункт: «Эффективно использовать земельные угодья, животных, сельскохозяйственную технику и другие средства производства». А как же иначе? Ведь хорошо, с прибылью работать — основная цель арендаторов и их не надо призывать трудиться. В противном случае они ничего не получают.

Или такая запись: «Не допускать привлечения услуг сторонних организаций, наем машин, механизмов, оборудования, передачу другим лицам выполнение работ, обусловленных договором». Зачем она? Это похоже на своего рода диктат арендодателя. Ведь если признано, что с подписанием договора арендатор становится хозяином, то не следует ему диктовать, как и каким путем он произведет продукцию. Ему должна быть предоставлена полная свобода и самостоятельность. Иное дело: нельзя допускать незаконного использования частным порядком колхозного транспорта, оборудования, автогенной сварки, кислорода и тому подобного.

А если семье для выполнения договора будет нужна дополнительная рабочая сила, то в состав бригады она может привлечь временных работников (скотников, доярок, телятниц). Это их дело. Оплата им производится только на основе трудового соглашения.

К недостаткам договора необходимо отнести и то, что в нем не предусмотрена материальная заинтересованность семейной бригады за невыполнение заказа по производству продукции. В договоре должна быть также четкость в определении имущественной ответственности сторон, а также порядок возмещения потерь на случай стихийных бедствий.

Есть и другие недостатки. Но учитывая, что такой договор составлялся впервые, то в дальнейшем, естественно, будут поправки.

Договор заключили на три года. Почему на этот срок, а не больше?

— Уж очень много пока неясного,— говорит Н. И. Логунов.— Неизвестно, как дальше будет развиваться арендный подряд. Неустойчивы цены на те же уголь, электроэнергию, горюче-смазочные материалы, технику, семена. Поэтому лучше пока будем продлять договоры, а не заключать сразу на много лет.

В данном случае сказала крестьянская осторожность: а что будет дальше? Надо, как говорится, все взвесить, прикинуть, пощупать руками, чтобы не прогореть. Нужны гарантии, уверенность в завтрашнем дне, чтобы арендатор шел по земле твердо, а не с оглядкой на возможные подзаконные инструкции.

Согласно заключенному с правлением колхоза договору за семьей Логуновых закрепили 192 дойные коровы, 31 теленок и 66 телочек для дорастивания, то есть всего 289 голов скота.

Таким образом, бригада взяла все переданное им имущество, оборудование, инвентарь и скот на аренду, ежемесячно выплачивая колхозу 1333 рубля.

Упростились учет и отчетность. Отпала необходимость в начислении оплаты за стаж работы, за классность, экономии материальных средств, тринадцатую зарплату, премиальные. Все сосредоточено в расчетной цене, которая и является основным противозатратным звеном.

По договору правление колхоза обеспечивает бригаду кормами. В обязанность администрации входит также обеспечение своевременного проведения технического обслуживания фермерского оборудования, зоветообслуживание животных, создание культурно-бытовых условий для работы. На ферму в бытовое помещение подвели отопление, чтобы здесь люди могли отдохнуть или пообедать. Для этого выделили газовую плиту, приобрели самовар, чайные принадлежности. На летних выпасах оборудовали специальный домик животновода.

Таким образом, на семейный баланс взята ферма со всем оборудованием: доильными агрегатами, автопоилками, молокопроводом, транспортерами. Основные средства, имущество, скот переданы специальным актом.

Дело оставалось, что называется, за малым — приступить к работе.

Организация труда и хозяйствование по-новому

Семейная ферма работает в тех же условиях, что и фермы колхозные, за исключением одного — организация и оплата труда животноводов здесь построены на арендной основе, представлена полная хозяйственная самостоятельность в выборе методов и форм работы.

Особенно трудно Логуновым пришлось в первые три-четыре месяца.

— Поначалу,— вспоминает Николай Иванович,— не знали нормального отдыха, выходных. Отказавшись от



Семья арендаторов

Слева направо: Н. И. Логунов (бригадир), Светлана (жена брата Евгения), Анатолий (младший брат), В. И. Логунова (жена), Евгений (средний брат), Галина (сестра)

слесарей, мужчины всю работу по обслуживанию оборудования взяли на себя. Честно сказать, едва с ног не валились. Но раз взялись за гуж... стыдно было оплошать перед односельчанами: мол, тяжело, вот и спасовали. Не в нашем это характере. Словом, как могли, помогали друг другу. Не отступались от начатого.

Мешала и недоброжелательность отдельных колхозников: мол, погнались за длинным рублем. Ну, а «лишний» рубль даром кто ж даст. Его заработать надо.

Как бы там ни было, но период становления миновал. Бригада стала увереннее, без лишней суеты справляться

со всеми делами. Установили обязательные выходные дни и отпуска по скользящему графику.

Ухаживают за животными всей семьей. Разделение труда самое простое. Кто посильнее, тот берет на себя более тяжелую работу, кто поопытнее — самую ответственную.

В обязанности доярок входит: кормление, доение, мойка доильных аппаратов и молочной посуды, чистка коров, кормовых проходов, отвязывание и привязывание животных, выгон их на прогулку, участие в зооветеринарных мероприятиях, они же принимают отелы. Мужчины трудятся скотниками, механизаторами, слесарничают, столярничают, ведут наладку механизмов, помогают женщинам.

Режим труда и отдыха односменный, двухцикличный. После четырехдневной недели — один день выходной. Пока работают основные четыре доярки, подменная отдыхает. Но это не закон. Они могут чередоваться по взаимной договоренности. Лишь бы на ферме всегда был порядок, скот напоен и накормлен вовремя.

Рабочий день доярок начинается в 5,30 утра. Раздают концентраты, готовят животных к утренней дойке. Доение производится с помощью молокопровода тремя доильными аппаратами. Ежедневно четыре доярки обслуживают 200 коров. После первой дойки три доярки уходят домой, а дежурная остается: воды подливает в поилки, подметает, убирает возле животных, помогает скотникам. Она же остается и после обеденной дойки.

Доят коров на ферме три раза в сутки:

I дойка с 6 до 8,30 утра

II дойка с 12 до 13,30 дня

III дойка с 18 до 20,30 вечера.

С 9 до 11 часов доярки находятся дома. Затем приходят на ферму, раздают концентраты, подправляют корма в кормушки, чтобы не рассыпались зря и не втаптывались. В 12 начинается дневная дойка.

Доярки же поят и кормят телят. И снова уходят домой

до вечерней дойки. За время отсутствия доярок скотники раздают корма животным.

Одновременно работают два скотника, а двое отдыхают. Режим работы у них двухсменный. Мужчины чередуются так: каждый день один работает на тракторе, другой как скотник и слесарь.

В течение дня они доставляют на ферму грубые корма, опилки, раздают силос и сенаж, проводят техническое обслуживание, ремонт оборудования, производят уборку навозных проходов, чистят стойла, поят животных подогретой водой.

Животные никогда не остаются без присмотра. Ночью скотник чистит стойла, доливает воду в поилки, поправляет корма в кормушках, следит за стельными коровами, принимает участие в отелах. Утром вычищает кормушки, включает вакуум-насосы на время дойки, тракторным кормораздатчиком подает в кормушки силос. Кстати, трактор с вечера находится в тамбуре, откачивает жижу в навозосборник, а после окончания утренней дойки промывает систему молокопровода. В 9 утра ночной скотник уходит отдыхать. На следующую смену он выходит спустя 40 часов.

Обязанности между членами семейной бригады распределяются по взаимной договоренности. С вечера они знают, кто завтра чем занимается, а кто отдыхает. На следующую день уточняется новая смена. И так постоянно. Главное, чтобы не нарушался график работ. Может так случиться, что мужу с женой необходимо вместе съездить куда-то. Им делают замену и засчитывают выходной. Или, допустим, произойдет серьезная поломка оборудования на ферме, а силами работающих с ремонтом не управиться. Тут же вызывают тех, кто в этот день отдыхает по графику.

Наиболее трудоемкие технологические процессы (водоснабжение, дойка, навозоудаление, кормораздача) механизированы. Корма бригада не заготавливает. Их на фер-

му колхоз поставляет согласно договору. В распоряжении семьи колесный трактор, прицепные тележки, кормораздатчик, различные навесные приспособления. В животноводческом помещении постоянно поддерживается порядок. Этому способствует система навозоудаления — через щелевые полы с помощью скребкового транспортера и гидрослива в жижеборник. Периодически навозная жижа откачивается и вывозится на поля. Все животные содержатся на автоматической самопривязи.

Скот у Логуновых всегда чистый. Как этого добиваются? Никаких особых секретов. Постоянным уходом, трудом. Для подстилки животным скотники регулярно подвозят сухие опилки и вовремя их меняют. Хлопотно? Конечно. Зато животным хорошо. Грубые и сочные корма выдаются с помощью тракторного кормораздатчика. График кормления животных строго соблюдается.

Надо сказать еще об одной важной стороне организации семейного подряда. Иногда возникает вопрос: а нужен ли в семейном коллективе руководитель? Ведь все работают и получают одинаково, трудятся не по приказу, а добровольно. Но члены семейной бригады говорят, что нужен. Это как в большой крестьянской семье, слово главы является окончательным. Николай Иванович является таким неофициальным руководителем, хозяином.

Являясь бригадиром, он наравне со всеми работает скотником, выполняет обязанности слесаря, тракториста. Кроме того, за ним решение всех вопросов, касающихся выполнения условий договора с правлением колхоза, режима труда и отдыха на ферме. Обладая немалым житейским и крестьянским опытом, он всегда, прежде чем принять решение, что и как делать, сам придет, посмотрит, обдумает.

Последнее слово за ним и при возникающих конфликтах. А они случаются, как в любой семье. Вот высказывания некоторых членов коллектива:

— Устанешь иной раз, а тут под горячую руку кто-

нибуть скажет не так. Не стерпишь, ну и пошло-поехало. Тебе слово, а ты два...

— Хотя между родными быстрее находится общий язык, меньше ссор, но бывают, не без того...

Логунов-старший говорит, что недоразумения особенно возникали поначалу.

— Бывало, женщины повздорят между собой, и какая-нибудь от обиды убежит домой. Ну, а работать-то надо, нагрузка на всех. Собрал их и сказал: кто уйдет с рабочего места — с того сто рублей за один «побег». Думали, шучу, а я всерьез. Подействовало. Хотя эти сто рублей никому бы не пошли, а на ремонт помещения, для общей пользы. Но пока не пришлось ни к кому применять такие санкции.

Уже через полгода дела пошли лучше, работалось легче и нервных срывов почти не стало.

Валентина Ильинична Логунова вспоминает:

— В колхозе как было? Что-то не получается. Другие внимания не обращают. Свое сделают и уйдут. А если, не дай бог, заболеет доярка — это ж проблема найти замену. Бригадир ищет, ищет... Не найдет — группа коров так и остается недоеной. Или скотник, допустим, загулял — животные не поены, не кормлены: режут на всю деревню и никому дела нет. А зарплату все равно всем выдают.

В семейной бригаде такие случаи просто немыслимы. Из-под палки гнать никого не надо. Случись что, придут и все сделают. Заболеет доярка, всякое бывает, доим втроем. Одно слово — родня.

До работы на семейном подряде механизатор, раздавая корм животным, мало заботился о его качестве. Что привезли, то и ладно. На его заработке качество кормов не отражалось. Он получал по своей тарифной ставке, доярка — по своей.

Новая форма хозяйствования — это еще и новая психология труда. Здесь все стараются не «урвать» что-то

из кормов у животных, как бывало прежде, когда они были общими. Общес — значит ничье. Наоборот, несут им из дома, сдобривают витаминами, поят настоями трав телят. Теперь не делят на «своих» и «чужих» животных. Все свои. В этом, пожалуй, одно из главных преимуществ семейного подряда. Не надо, как прежде, командиров и учетчиков, контролеров и указчиков. Без чьей-либо подсказки рационально используют рабочее время, по-хозяйски расходуют корма, электроэнергию, другие ресурсы. Делается так, чтобы было лучше, больше и с меньшими затратами. Экономят все и во всем. Если раньше было все равно, кто и за какую сумму отремонтирует двор или летнюю площадку, то теперь прежде чем что-то сделать, прикинут, во что это обойдется, как уменьшить затраты. Ведь за все приходится платить из собственного кармана, по чековой книжке.

Сами ведут контроль за расходом электроэнергии, кормов, топлива, смазочных, строительных материалов.

Отказались от складских услуг. Ведра, спецодежду, даже электролампочки покупают в магазине. Почему? Да потому, что на колхозном складе накладные расходы на содержание здания, транспорта, зарплату кладовщика и так далее набегает до 20%.

На текущий ремонт скотного помещения ежегодно закладывается три тысячи рублей. Наняли колхозных сантехников. Расплачивались с ними чеками. Побелку же и покраску, а также ряд плотницких работ выполнили самостоятельно. Сами утеплили двери, ворота. Экономия на счет бригады.

В селе говорят: хороший хозяин на кормах скоту не станет экономить. Верно, не станет. Но и переводить зря не будет. Ведь как порой бывает в хозяйствах: надо, не надо, везут к фермам столько, что впору новую силосную яму закладывать. Зимой привезут, свалят рядом с помещением, под ноги, вовремя не скормят — затопчут, выбросят и снова везут. Все это на снегу, перемерзнет, с грязью

перемешается, какое уж тут качество? Пятая часть как минимум идет в отбросы.

Нечто подобное было вначале и на ферме Логуновых. Корма подвозил тракторист, работающий по найму. Семья начинала работу в 6 часов утра, а он в 8—9 часов только заводил трактор. Завезет корма разом, свалит в кучу — ведь не свое, чужое, и уходит отдыхать. Привык так работать человек. Спорить с ним не стали, а решили арендовать трактор у колхоза и самим работать на нем.

Получили новый трактор Т-40А с ведущим передним мостом. По договоренности с председателем правления колхоза бригаде отпускались дизельное топливо и смазка. За все расплачивались чеками. За пользование трактором платили 500—600 рублей в месяц из расчета 6 рублей часовой стоимости его работы. Дороговато.

Посоветовались между собой: а ведь купить трактор куда выгоднее. Не надо будет платить за его амортизацию, техническое обслуживание, ремонт. А то лопнула пружина регулятора в топливной аппаратуре — пошли разговоры, мол, не умеют работать на тракторе, только «пенки» снимают и тому подобное. Подали заявление в правление с просьбой о продаже трактора в кредит. В течение 20 месяцев в рассрочку выплачивали колхозу по 200 рублей в месяц. Выкупили.

С появлением нового трактора значительно механизировали труд. Облегчили кормораздачу, доставку сена. До этого завозили корма на лошадке в санях. Теперь же приспособили навесные вилы. Восстановили два кормораздатчика — один колхозный, другой списанный (купили в колхозе как металлолом) — оба работают надежно.

Сами изготовили из списанных узлов тракторную одноосную тележку. На ней подвозят в коровник опилки, муку, концентраты.

Трактор трактором, но и от лошади не отказались. Она незаменима при пастьбе скота, перевозке небольших

грузов. На нее меньше амортизация, нет расходов на нефтепродукты.

Или такой пример. При поломке какого-нибудь агрегата на ферме из колхозной мастерской приглашали трюх: сварщика, сантехника, тракториста. Час работы обходился примерно 60 рублей. А стоит сварочный аппарат всего 100 рублей. Конечно, гораздо выгоднее его приобрести и самим обходиться без привлечения посторонних. Тем более что Логуновы-мужчины умеют с ним обращаться и при случае произвести электросварочные работы. Так и сделали. Опять экономия, и немалая.

Еще пример. В расчетную стоимость молока (по договору) заложено 1,7 тысячи рублей за доставку доярок к месту дойки на колхозном автобусе. От услуг колхоза отказались, а доярок и скотников вывозят на своих двух мотоциклах «Урал». В 1990 году Логунов-старший купил новенький автомобиль «УАЗ-469», так что используют теперь и его.

В летнее время скот пасут весь световой день, а в четыре утра с рассветом снова начинают. Это очень влияет на рост продуктивности.

Забывтый метод пастьбы — электропастух. В хозяйствах сейчас почему-то почти не используют его. Для семейной же бригады это лишняя пара рук. Узнали, что на базу агропромснаба поступили электропастухи, тут же дали заявку, приобрели два комплекта. Стоит он относительно недорого — 120 рублей за комплект. Работать они могут от сети и от обычных круглых 18 батареек. Что даст применение электропастухов для семьи? Во-первых, порционную пастьбу скота строго по загонкам. Это позволяет кормовые угодия использовать строго дозированно, по мере подрастания травы. Во-вторых, почти не требуется трехкилометровых перегонов от дойки до пастбища. Животные все время пасутся, не так устают, больше дают молока. Установка электропастуха несложна и занимает мало времени. Животноводы хотят сделать для себя пере-

движную будку на колесах, избушку на пастбище, чтобы можно было укрыться во время дождя.

Интересно получается, удивляются некоторые односельчане: тот же колхозный коровник, те же коровы, те же корма, а вот результаты у Логуновых и в колхозе разные.

Так, надой молока за 1988 год в бригаде Логуновых составил 3223 килограмма от коровы, а на колхозных фермах — 3104 и 2892 килограмма. Себестоимость одного центнера молока, соответственно, у Логуновых 20,9 рубля, а по другим фермам 22,23 и 21,55 рубля. На Логуновской ферме выше надой и ниже себестоимость молока. И все это в первый же год работы на семейном подяре, на бывшей отстающей колхозной ферме.

— Не только в мастерстве дело, — говорит Валентина Ильинична Логунова. — Ведь когда начинали работать, навыков не было. Что изменилось? Порядок, режим кормления и дисциплина.

Подмечена такая характерная деталь: подрядная бригада, тем более арендная, более восприимчива к рекомендациям специалистов. Рацион животным доярки составляют в зависимости от удойности коров. Поэтому отдельно стоят по группам высоко- и низкоудойные коровы, чтобы удобнее было давать одним больше силоса, другим — больше концентратов. Соблюдается так называемое дифференцированное кормление.

На колхозных фермах скот кормят, в лучшем случае, три раза. В бригаде Логуновых стали применять дробное кормление животных: весь суточный рацион разделили на небольшие порции и дают корм шесть раз в течение суток. В рацион ежедневно входят также микродобавки, особенно (как профилактика) для новорожденных телят. В особом журнале у ветеринара А. И. Бочаговой ведется специальная запись о выдаче микродобавок. Постоянно в кормушки добавляют травяную муку, сечку хвойных лапок. Хорошо способствует повышению надоев молока свекла, жмых рапсовый. В колхозе есть пресс для получе-

ния рапсового масла, поэтому не ленятся сдабривать им корм. Оправдывает себя и применение рассыпных кормовых смесей в виде гранул.

Все это требует дополнительных хлопот, зато и эффект значительно выше. Животные поедают все без остатка. Потерь не бывает.

Зимой каждый день производится маршрутная прогулка животных. Один из скотников садится на лошадь и прогуливает их в течение часа в дневное время. Это хорошо влияет на здоровье дойного стада и его продуктивность.

Перед запуском коров выделяют в отдельную группу и выдают им несколько уменьшенный рацион. После отела «экономленные» таким образом корма используются для увеличения продуктивности животных. Влияют на продуктивность животных и такие, казалось бы, «мелочи», как перебранки между работниками фермы, нарушение режима кормления и доения с разницей даже на полчаса.

Еще пример. Видел ли кто-нибудь радиофицированную ферму? Вряд ли вообще придет в голову: зачем коровам радио? А Логуновы думают иначе. Вычитали где-то, что растения и животные положительно реагируют на музыку. Принесли из дома старенький радиоприемник, настроенный на музыкальную волну «Маяка». Прежде всего, настройка сразу повысилась у самих доярок, а вскоре заметили, что когда звучит музыка, коровы чувствуют себя более спокойно и лучше едят. Если же забудут включить приемник, то поведение животных несколько отличается. По данным Валентины Ильиничны, ежедневно учитывающей надой, ферма в такие дни недополучает 40—50 килограммов молока.

Для обеспечения правильного учета и оценки производственных затрат в колхозе разработаны единые планово-учетные цены. Они используются при определении затрат по нормативам и оценке фактических затрат.

Члены фамильной фермы сами планируют свою рабо-

ту, ведут учет, считают каждый килограмм кормов, гвоздей, горючего, затраты электроэнергии, другие расходы. Работает ферма по безнарядной системе. До минимума сокращена бухгалтерская отчетность. Отпала необходимость в начислении оплаты за стаж работы, за классность, экономно материальных средств, тринадцатой зарплатой, премиальных. Все сосредоточено в расчетной цене, которая и является основным противозатратным механизмом.

Чек одновременно является и первичным учетным документом. Выписывать накладные на получение кормов, гвоздей, материалов и прочего нет надобности.

Прежде все расходы покрывались из колхозной кассы. К примеру, порвалась немного сбруя или веревка, бригадир выписывает новую, скотник берет, не задумываясь об их стоимости. Или: горит свет без надобности, ну и пусть горит. Подойники выписали, смяли, новые взяли. Касса ведь не своя. А вот если на подряде так же вести дело, можно быстро прогореть.

Чековая книжка хранится у Логунова-старшего. В ней ведется учет всех средств до копейки: расходы на корма, горючее, электроэнергию, инвентарь, оплату за услуги. Распоряжается книжкой бригадир. Не нужны, как прежде, подписи руководителя хозяйства, главного бухгалтера для получения со склада чего-либо. Материальные ресурсы выписывает по своему усмотрению. Все до предела упрощено и ясно, как и должно быть. Допустим, взяли со склада пять ведер, из книжки отрывается чек на определенную сумму. Расход кормов каждый день отмечается в лимитной карточке, а в конце месяца также отрывается чек на их оплату.

Бригада знает результаты каждого дня: сколько есть средств, каков доход, каков расход. Но не всякая экономия может дать хорошие результаты. Например, на кормах экономить — себе дороже. Об этом хорошо знают в семейной бригаде и дают животным столько, сколько положено по рациону. Сравним данные семейной фермы с колхозной.

На третьей ферме решили сэкономить на кормах, недодавали их животным по рациону. А в итоге проиграли на надоях молока. Так, за два зимних месяца (октябрь — ноябрь) на колхозной ферме снизили выдачу кормов. Экономили на этом 1800 рублей. Однако упали надой на 1—1,5 килограмма молока от каждой коровы в день. Затраты на производство молока возросли на 3,5 тысячи рублей. В итоге от такой «экономии» потеряли около 1,7 тысячи рублей. Логуновы получили кормов больше, чем на третьей ферме (по нормам рациона), а когда подсчитали, то затраты оказались меньше, потому что молока получили больше.

Или взять жирность молока. Увеличение ее даже на несколько сотых дает немалую прибавку для семейного бюджета. Поэтому отказались сливать свое молоко в общий молоковоз, потому что тогда не отличишь, какое молоко лучше, а значит, и дороже. Настояли, чтобы от коров семейной фермы возили молоко отдельно, а контрольные дойки ведет бывшая учетщица В. И. Логунова.

В условиях хозрасчета приходится все считать. Пришлось купить калькулятор. Еще недавно вряд ли можно было увидеть доярку или скотника с калькулятором. Считалось, что это дело бухгалтеров, экономистов. Теперь считать заставляет сама жизнь.

Бригадир Н. И. Логунов хорошо ориентируется в цифрах расчетов себестоимости молока, потребности животных в кормовых единицах, может со знанием дела поспорить с экономистом.

Особенно это проявилось при разработке пунктов договора и расчетных цен. Он не просто соглашался, когда ему предлагали готовые расчеты, но и приводил свои доводы. Так, расчетная цена одного центнера молока первоначально была установлена 20 рублей. Логунов не соглашался, потому что сумма занижена. Экономисты сделали анализ по каждой статье затрат, взятых в расчетную сто-

имость молока, и согласились, что бригаде необходимо доплачивать по рублю за каждый центнер молока.

Прежде доярки и скотники мало интересовались литературой по животноводству, тем более по экономике. Это, мол, дело специалистов следить за новинками. А теперь в семье Логуновых появилась библиотечка со справочной литературой по зоотехнии и ветеринарии. Есть в библиотечке литература с советами и рекомендациями, как лучше кормить животных, как правильно раздавать переломов, лечить мастит, болезни ног, желудочно-кишечные недуги. Часто с вопросами они обращались к главврачу А. В. Пигареву. И тот, видя в них заинтересованных работников, рассказывал, а по возможности показывал, как поступить в том или ином случае, рекомендовал, что и где можно прочитать. Теперь Логуновы уже меньше обращаются к нему с простыми просьбами и сами решают, как поступить. Вовремя примененное лечение положительно сказывается на здоровье животных и их продуктивности.

Известно, что большой вред молочному скоту наносят травматизм и заболевание конечностей. Хромая корова хуже пасется, меньше наедается, снижает удои. Проще списать таких, сдать на мясо. Логуновы не спешат с выбраковкой, стараются лечить животных. И не одну «тяжелую» корову, что называется, поставили на ноги в буквальном смысле и от самых, казалось, неблагонадежных надаивали по три тысячи килограммов молока. Это выгодней, чем год ждать, пока подрастающие телки начнут давать молоко.

Для профилактики заболеваний копыт по совету ветврача в бригаде изготовили и поставили две ванны на пять-шесть коров: одну в загоне, другую в — коровнике. Для обработки копыт в ванны наливают дезраствор. Животных прогоняют через ванну не реже двух раз в неделю, а больных — каждый день. Это очищает копыта животных от скопления навоза и гнилостных бактерий.

Бесподстильное содержание животных в укороченных

стойлах исключает дополнительные материальные и трудовые затраты, связанные со сменой подстилки и удалением навоза. Скребками очищается навоз в проход, а оттуда транспортером удаляется в ямосборники.

Помещение обеспечено выгульным двором, куда коровы и телята в стойловый период выгоняются каждый день. Этим самым число травм и заболеваний конечностей сведено к минимуму. Летом и зимой обязательны ежедневные прогулки животных на два-три километра, а для стельных коров такой режим — залог рождения здорового теленка.

Первые десять дней телят выпаивают только молоком матери. После двадцати дней, когда они окрепнут, их передают в другой семейный коллектив на доращивание. В итоге достигнута почти стопроцентная сохранность молодняка.

Большую заботу вызывает наиболее распространенная болезнь вымени коров — мастит. Из-за нее много теряется молока. Поэтому в бригаде строго выполняются советы главврача. Под его руководством Логуновы научились пользоваться шприцем и сами делают внутримышечные инъекции, принимают другие профилактические меры.

На базе семейной молочно-товарной фермы уже дважды в колхозе проводились учебные семинарские занятия по животноводству, на которые приглашались колхозные доярки, скотники, осеменаторы. Интересовались, почему на ферме с приходом Логуновых и кормов стало хватать, и надо ли вырости, и скот меньше болеет, и экономия материальных затрат солидная. А ведь это та самая ферма, где прежде люди не задерживались и дисциплина хромала. Вспоминали, что в один год здесь сменилось до 40 человек. А теперь председатель колхоза «Страна Советов» Г. Т. Дюдяев не скрывает, что ни у него, ни у специалистов хозяйства голова не болит за ферму, где трудится семейный коллектив.

Хозрасчет при семейно-арендном подряде

Проработав почти девять месяцев на семейном подряде, члены бригады Н. И. Логунова все-таки не могли чувствовать себя полными хозяевами на ферме. Им доводили задание на производство молока, пусть даже хозрасчетное. Они продавали его по твердым ценам, оплачивали ресурсы и услуги. По сути дела возросшая зарплата членов семейного коллектива в основном была из-за снижения количества работников на ферме и экономии затрат. Хозрасчет был половинчатый. Бригада во многом зависела от кормозаготовителей, но не могла влиять на них ни морально, ни экономически.

В начале 1989 года Николай Иванович отчитался перед своим семейным коллективом и правлением колхоза за работу. Тут же были зачитаны и разъяснены условия нового договора на арендный подряд. Необходимо отметить, что эти две формы хозяйствования — оплата от валового дохода и арендный подряд — тесно взаимосвязаны. Если в оплате от валового дохода главное — это противозатратный механизм, то аренда представляет собой форму взаимоотношений между колхозом (арендодателем) и коллективом арендаторов.

Семейный и арендный подряды не противоречат друг другу, а наоборот, взаимно дополняют. Арендный подряд указывает на особые взаимоотношения между сторонами. В этом случае администрация передает для пользования семье за определенную плату землю, животных, постройки, инвентарь, оборудование, технику. Все взаимоотношения с правлением колхоза строятся на долговременной договорной основе по принципу купли-продажи, а между хозрасчетными подразделениями — на взаиморасчетах.

Продукция, которую производит семья, она продает колхозу — заказчику по внутрихозяйственным расчетным ценам, который, в свою очередь, продает семье необходи-

мые материалы, корма, горючее, электроэнергию и другие ресурсы по планово-учетным ценам.

В колхозе освоен внутрихозяйственный расчет с чековой формой учета прямых затрат. Этим же пользуется и семейная ферма.

Коллектив, работающий на семейно-арендной основе, получает доход за реализованную продукцию, погашает из него же свои расходы, а разницу использует в виде материального поощрения членов бригады и на другие неотложные цели.

Результативность работы семьи на подряде целиком зависит от хозрасчета. Именно подряд с хозяйственным стимулированием по конечному результату расставляет все на свои места. А без хозрасчета и подряд не подряд, а всего-навсего «шабашка», то есть работа без прикидки на будущее, а лишь бы «урвать в одночасье».

Семейная ферма Логуновых органично вписалась в общую хозрасчетную систему, составляет единое производственное подразделение со своим лицевым счетом.

В него заносятся практически все затраты, в том числе материальные, трудовые, финансовые.

Лицевой счет — это своеобразное зеркало коллектива, в котором видны все плюсы и минусы, на чем выиграл или проиграл. Он в значительной степени помогает укреплению экономики семейной фермы.

Что же представляет собой лицевой счет семьи?

Это документ, в котором каждый месяц фиксируется число отработанных человеко-дней и даже часов, объем выполненных работ, количество произведенной продукции в натуральном и денежном выражении. Записываются также затраты на заработную плату, расходы на топливо, автотранспорт, электроэнергию, строительные материалы и другие издержки.

Лицевые счета заполняются в двух экземплярах, один из которых находится у руководителя семейного коллек-

тива, а другой хранится в бухгалтерии хозяйства (табл. 4).

Лицевой счет семьи помогает вести контроль за движением материальных затрат и количеством полученной продукции, суммой оплаты труда. Заполняется он ежемесячно.

С помощью лицевого счета в любой момент можно спланировать свои затраты на производство продукции, провести анализ работы коллектива и своевременно принять меры, чтобы выправить положение, если в предыдущем месяце были сбои в работе.

Учет по оприходованию продукции и расходу затрат также ведется в лицевом счете. Он позволяет объективно отражать затраченные ресурсы, средства и оказанные услуги, бережно ими распоряжаться. За все виды услуг и понесенные затраты руководитель семейного коллектива рассчитывается чеками. И, наоборот, за сданную продукцию коллектив по расчетным ценам получает чеки от других подразделений.

До семейной фермы доведено лишь три показателя: договорной объем закупок, планово-учетные, а также расчетные цены, по которым продается произведенная продукция.

Второго и третьего числа каждого месяца в конторе колхоза проводится единый расчетный день со всеми подразделениями. Проверяется количество произведенной продукции и затрат, которые переносятся с чековой книжки на лицевой счет.

Расход кормов за каждый день фиксируется в лимитно-заборной карточке, за их получение расписывается руководитель подразделения. Чек отрывается за месяц.

За разовые услуги, если оформлен заказ на изготовление чего-нибудь в ремонтной мастерской или берутся со склада строительные материалы и прочее, рассчитываются в разовом порядке также чеками. И, наоборот, за услуги, оказываемые другим подразделением, семейная ферма получает разовые дополнительные чеки. Так, скотники, они

Таблица 4

Образец лицевого счета семьи

Показатели	Месяцы							Итого за год	
	I	II	III	IV	V	VI	и т. д.	план	факт.

Оработано:

человечно-дней

человечно-часов

Произведено продукции:

молока, ц

приплод, голов

Итого условной продукции, ц

Стоимость валовой продукции по расчетным ценам, руб.

Оплата труда (аванс), руб.

Расход кормов, ц корм. ед.

Затраты, тыс. руб.

Услуги сторонних организаций

Водоснабжение

Электроэнергия

ГСМ

Живое тягло

Малоценный и быстропотребляющийся инвентарь

Ветмедикаменты и ветсанмероприятия

Искусственное осеменение

Содержание и устройство

детских лагерей

Прочие

Итого затрат

Стоимость услуг, оказанных другими подразделениями, руб.

Сумма к выдаче семейной бригаде, руб.

же слесари бригады Логунова, обслуживали один сезон животноводческое оборудование еще одной фермы в летнее время. За это дополнительная плата в виде чеков шла в общий котел семейной фермы.

При семейно-арендном подряде наиболее полно вступает в силу противозатратный механизм. За пользование постройками, техникой, другими средствами производства арендаторы вносят плату, а материальные ресурсы оплачивают по планово-учетным ценам. Доход же их складывается из образовавшейся разницы между расчетной ценой сдаваемой колхозу продукции и произведенными на ее создание затратами. Характерно, что фонд заработной платы при арендных отношениях становится ненужным, наоборот, даже является тормозом.

Любым расходам при семейно-арендном подряде ведется строгий учет. Это и зарплата работающих, и дополнительно приобретенные корма, материалы, электроэнергия, словом, все, что приобретается и расходуется, причем без дотации или резервного фонда. Вся экономия материальных затрат включается в оплату труда. Поэтому члены семьи глубоко заинтересованы в получении большого количества продукции высокого качества с меньшими затратами.

За основу расчетной цены в колхозе взяли нормативную себестоимость центнера молока (см. табл. 2). Она объективно отражает затраты труда и материальных средств на единицу продукции в условиях работы семейно-арендного коллектива.

Колхоз при этом тоже не в накладе. Первая выгода в том, что раньше на этой ферме держали 16 человек, а теперь работает 9. Учтены все затраты, включая самые мелкие.

Как используется внесенная семейным коллективом арендная плата, на какие цели? Прежде всего, в госбюджет, как плата за основные производственные фонды. Часть идет в виде отчислений на воспроизводство стада,

в фонд укрепления и расширения хозяйства. Причем эти средства полностью или частично могут быть использованы арендаторами для расширения своего производства (строительства или реконструкции животноводческого помещения, замены дойного стада более продуктивным).

Кроме того, колхоз по согласованию с арендаторами часть платы направляет на строительство и реконструкцию объектов, обслуживающих арендаторов (гараж, мастерская, склады, котельная).

Весьма существенно, что при арендных отношениях основная часть платы вновь как бы возвращается к арендному коллективу, а не становится собственностью колхоза.

Напрашивается вопрос, а нужно ли сначала брать арендную плату, чтобы затем ее возвращать?

Если не брать плату за пользование основными средствами, то полученная прибыль полностью будет использована только на потребление, то есть уйдет на заработную плату членов семейного коллектива. Колхоз же, беря арендную плату, как бы централизует эти средства, направляя часть прибыли на социальную программу или развитие производства.

Сверхдоговорная продукция становится основным источником дополнительных доходов семейной бригады. Арендаторы вправе по своему усмотрению использовать произведенную сверх договора продукцию.

С переходом от простого семейного подряда на арендный семейный арендаторы получили больше самостоятельности. Иными стали отношения между руководителями и арендаторами, специалистами и колхозниками. В прошлое ушел из оборота взаимоотношений традиционно приказной тон. Теперь все производится на деловой экономической основе: «куплю» — «продам».

Оплата труда

Одним из условий успешной деятельности семейного коллектива является правильная оплата труда.

Из практики известно, что реальный хозрасчет возможен там, где оплата труда производится не по индивидуальным результатам каждого работника, а лишь увязав ее с конечной продукцией, с валовым доходом. Исходя из технически обоснованных норм нагрузки, тарифных разрядов и условий содержания животных на ферме, определен фонд оплаты труда. Впрочем, специалисту куда больше скажут цифры, приведенные в таблице 5.

При установлении оплаты труда членов семейного коллектива учитывались наличие и рациональное использование производственных ресурсов, продуктивность животных, состав породности скота и его потенциальные возможности.

Расчеты с бригадой производятся ежемесячно. Заработок распределяется поровну, по числу выходов. Он колеблется от 165 до 700 рублей в месяц и зависит от многих факторов. В конце года производится окончательный расчет за произведенную продукцию, исходя из фактически полученного хозрасчетного дохода. Устанавливается он как разница между выручкой от продукции, затратами на ее производство и выплатой арендной платы.

Для членов семейной фермы коэффициент трудового участия (КТУ) не применяется. Общая заработная плата делится на всех одинаково. Сам Н. И. Логунов кроме обязанностей скотника выполняет еще обязанности бригадира молочно-товарной фермы, а его жена кроме основной работы дояркой ведет еще учет, контрольные дойки. Нагрузка у них явно больше, чем у других. Но Логунов-старший настоял на равной оплате. Почему? «Не хочу зависти даже среди родных,— говорит он.— На этой почве могут возникнуть ссоры. Этого допускать нельзя. Если бы не ввели одинаковую оплату, может быть, уже и распалась наша семейная ферма. А так: сегодня я больше потрудился, завтра — другой. Не нужно делиться».

За один рабочий день оплата посторонним производятся по договоренности. Если кто-то заболит в бригаде, не

Таблица 5

Расчет нормативного фонда оплаты труда работников семейной фермы Н. И. Логунова

Виды работ	Нагрузка на 1 работника, голов скота	Численность, чел.	Дневной тариф, руб.	Число рабочих дней	Годовой тарифный фонд, руб.	Подменная доля (10% тарифного фонда), руб.	Итого годовой тарифный фонд, руб.	Годовой фонд с 25% доплат за продукцию, руб.
Доярки родильного отделения (9 голов скота) . . .	25	0,36	4,65	131	609	61	670	838
Доярки при механическом доении (200 голов) . . .	50	4,0	4,06	1460	5928	593	6521	8151
Скотники . . .	65	3,22	4,06	1175	4771	—	4771	5964
Бригадир (53%) . . .	—	0,53	5,38	193	1038	—	1038	1298
Техник-осеменатор (53%) . . .	—	0,53	4,65	193	897	—	897	1121
Слесарь . . .	—	1,0	4,24	365	1548	—	1548	1935
Тракторист-машинист . . .	—	0,8	4,98	292	1454	—	1454	1818
Всего по бригаде	—	10		3809	16245	654	16899	21125

Виды работ	Нагрузка на 1 работника, голов скота	Численность, чел.	Дневной тариф, руб.	Число рабочих дней	Годовой тарифный фонд, руб.	Подменная (10% тарифного фонда), руб.	Итого годовой тарифный фонд, руб.	Годовой фонд с 25% доплат за продукцию, руб.
------------	--------------------------------------	-------------------	---------------------	--------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------	--

Общий фонд оплаты труда, руб.:

Годовой тарифный фонд	16899
Доплата за продукцию	4226
Надбавка за классность 5,3%	476
Районный коэффициент	3240
Опущенные 7,6%,	2484
состав 2,4%	27325
ВСЕГО:	

обходима помощь, приходится нанимать помощников со стороны. Случается, что просят поработать неделю-две бывшую доярку — пенсионерку. На нее составляют таблицу выходов и начисляют также, как себя, по 10 рублей в день или по договоренности. В летнее время работали пастухами старшие дети. На них также вели таблицу выходов и платили одинаково, как своим детям, так и чужим, наравне со взрослыми членами семейного коллектива.

Есть у семейников еще один стимул в работе. Если за выполнение плана расчет идет как обычно, то за сверхплановую продукцию — по ценам расчетным. Они установлены дифференцированно, в зависимости от времени года. Например, средняя расчетная цена за центнер молока на ферме № 2 составляет 22 рубля, колеблясь от 10 рублей в летний до 29 рублей в зимний периоды.

В 1988 году сверх плана было получено дополнительно 15 тысяч рублей. Со сверхплановой продукции ежемесячно выбирают не весь свой доход, часть оставляют в резерв — на расширенное воспроизводство стада, для улучшения условий труда. На весну приходится большее число растелов, соответственно эти месяцы — март, апрель, май — более доходные. Резерв раскладывается на последующие месяцы, в которые затрат будет больше. Так, летом ведется текущий ремонт помещений, осенью — постановка коров на зимнее содержание, необходимо дополнительное ветеринарное обслуживание.

Дополнительно к конечному денежному заработку предусмотрена и натуральная оплата. Например, при получении на 100 коров 99 телят бригаде выделяют бесплатно одного месячного теленка. Это стимулирует проведение особого контроля за физиологическим состоянием коров, своевременным их осеменением и получением здорового приплода.

Распределяется заработная плата так. Если, допустим, hozрасчетный доход получается 800 рублей, то выплачивается 600, а остальное откладывается в резерв. В конце

года оставшийся резерв более 1,5 тысячи рублей делят между собой поровну.

Арифметика доходов довольно проста. Среднемесячная заработная плата каждого члена молочно-товарной фермы за 1988 год составила по 500 рублей. Эти заработки значительно превысили среднеколхозные и стали в два раза выше, чем получали прежде на этой же ферме. Не забывайте при этом, что число работающих сократилось почти вдвое и трудиться пришлось за двоих. К тому же в колхозе идет доплата за стаж, отпускные начисляются, тринадцатая зарплата, премиальные. А семейники ничего этого не имеют, что зарабатывали, то и получили. Между тем производительность труда в расчете на одного работника по колхозу составила всего 19,6 тысячи рублей, а на семейной ферме Н. И. Логунова 28,3 тысячи рублей.

От каждой коровы семья надоила по 3223 килограмма молока, превысив уровень предыдущего года на 550 килограммов. Затраты на производство молочной продукции снизились на 26%. Какие показатели ни возьми, они значительно лучше у семейной бригады. Они-то и выражают социальную справедливость: кто как поработал, так и заработал. Рубль здесь является и организатором, и контролером, и, если хотите, посредником между колхозом и семейным коллективом.

Чем больше будет произведено продукции, чем лучше ее качество, ниже себестоимость, тем выше заработок членов семьи. Так и должно быть. Увеличили в 1988 году производство молока, улучшили его качество, сделали экономно, вот и набежало за труды по 500 рублей каждому в месяц. В следующем 1989 году Логуновы еще прибавили в делах: довели надой до 3600 килограммов от каждой из 209 коров, то есть сразу на 500 килограммов больше договора. В переводе на деньги — это дополнительно 22 тысячи рублей. Не с неба упали они, заработаны. И зарплата каждого, естественно, выросла с 500 до 700 рублей в месяц. Те, кто любит считать в чужом кармане, говорят,

что это много. Логуновы так не считают. Можно и лучше работать и зарабатывать. И не от жиру держат они на личном подворье своих телочек и бычков, свиней и овец. Своего мяса и молока их семьям хватает, да еще колхозу сдают продукции в среднем на тысячу рублей в год. Таким образом, средний доход одной семьи за год составляет 12 тысяч рублей заработной платы плюс тысяча рублей выручки за сданное мясо и молоко с личного двора. Итого по 13 тысяч. «Ого-го! — воскликнут завистники. — Мы таких денег отродясь не видали». Так и хочется сказать на это: кто ж вам не дает зарабатывать их. Берите подряд и трудитесь, как Логуновы или лучше их. И придут высокие заработки, упорным трудом заработанные.

А теперь об этом самом «ого-го». Так ли уж это много, как кажется?

У Логуновых-старших семья из десяти человек. Вместе с Николаем Ивановичем и Валентиной Ильиничной живут мать жены, пятеро несовершеннолетних детей. Еще двое детей уже взрослые: сын учится в Киеве, дочь вышла замуж и живет отдельно от родителей. Им тоже помогать надо. Около 300 рублей в месяц в семье уходит на сахар, крупы, хлеб, одежду и прочие расходы. Примерно 300 рублей придерживается в резерве для приобретения разных бытовых покупок (обуви, предметов быта). Ни себе, ни детям стараются в покупках не отказывать. И пальто хорошее иметь хочется, и куртку, и шапку меховую, и обувь приличную. На работу доярки теперь ходят в приличных пальто, меховых шапках. Пришли — переоделись, отработали — домой в чистом идут. Другое дело, что приобрести многое не всегда удается в магазинах и приходится переплачивать на рынке. Наверное, и про запас кое-что оставляют. Это уж личное дело: сколько и на что тратить. Подсчитали, что как ни верти, тысяча рублей в месяц на семью уходит. Это по 100 рублей в среднем на человека. Много? По нынешним временам-то? К тому же семья имеет возможность часть средств откладывать. На сбереже-

ния автомашину купили. Чем они тех же шахтеров хуже, которые тоже прилично зарабатывают за свой тяжелый труд.

Снова могут найтись возражатели: сравнили, мол, труд шахтера и селянина. И все же рискнем сравнить, на конкретном примере.

Когда семейная бригада только организовалась, в нее вошли сначала семь родственников. Еще одна сестра, Галина Ивановна, жила с мужем в городе Белово. Неплохо, кстати, жила. Галина на стройке каменщицей трудилась, а ее муж Владимир Васильевич Бардокин — экскаваторщиком на Бачатском угольном разрезе. Заработки приличные, квартира есть. И вот однажды приехали благополучные горожане погостить к родне в Ариничево. Побывали на ферме, порадовались успехам родных. А те будто этого и ожидали: так давайте вместе с нами, переезжайте, работы всем хватит.

Гости засомневались: Галина хоть и выросла в деревне, к любому труду сельскому приучена смолodu, да отвыкла, поди, теперь. А Владимир Бардокин — вообще знал о сельской жизни лишь понаслышке. Но шли дни отпуска, каждый вечер разговоры о бригаде, о нескончаемых работах, первых переменах к лучшему, сожалениях, что рук дополнительных не хватает, а они так нужны, так нужны...

Заколебались гости городские. Сами все видели. Наконец решились: почему бы и не попробовать в самом деле. Вместе с Николаем Ивановичем сходили к председателю правления колхоза. Тот одобрил решение горожан и новый дом им пообещал выделить, если переедут в село.

Словом, съездили они в Белово, уладили домашние дела, чтобы не потерять пока квартиру, взяли расчет на прежней работе и вместе с детьми переехали в колхоз. Теперь в семейной бригаде стало 9 человек. На ферме сразу же увеличили объем работ: дополнительно получили в колхозе имени Коминтерна своего же района 66 племен-

ных телочек. Из них решено было вырастить высокопродуктивных коров взамен старого стада.

Почти год честно проработали на ферме новоселы. И дела у них неплохо шли, грех обижаться. И все-таки не выдержали напряжения, уехали обратно. Нет, не виним мы ни Галину, ни Владимира. Просто не смогли привыкнуть они к трудовой сельской непрерывке, к «жидкому асфальту», к не очень удобному пока сельскому быту. Деньги, конечно, можно заработать не меньшие, чем на угольном предприятии, даже большие, а вот к укладу жизни в деревне не враз-то привыкнешь. Уехали. Вместо них пришлось принять в бригаду двоюродного брата Логуновых Сергея Александровича Павлова и сельскую доярку Евдокию Дмитриевну Макаеву. Иначе бы не управиться с выросшим до 2700 голов стадом.

А у Логунова-старшего новые заботы — быстрее обновить стадо, чтобы не было в нем резких перепадов — одни дают 2500—3000 килограммов молока, а другие более 4000. Серьезная селекционная работа предстоит, профилактическая тоже. Без толкового специалиста не обойтись. На это денег жалеть нельзя. Поэтому договорились с колхозными зоотехниками помогать бригаде. За услуги им платят по 3 рубля в час. Затраты с лихвой окупаются. Судите сами, всего за три года надой молока увеличили с 2700 до 4000 килограммов от каждой коровы. В 1991 году наметили перешагнуть и этот рубеж.

Есть у Н. И. Логунова задумка — объединиться на кооперативных началах с другим семейным коллективом из их же колхоза Леонида Степановича Нисова. Звено Нисова специализируется на выращивании кормовых культур. Думают объединить усилия и при деловых взаимоотношениях внутри одного хозяйства увеличить выпуск животноводческой продукции. Что ж, такой союз семейных подрядных коллективов стоит лишь приветствовать, тем более что он впервые будет создан в Кемеровской области.

Эффективность производственной деятельности
молочно-товарной фермы № 2

Показатели	1957 год		1958 год		1959 год		1960 год	
	по ферме без семьи	по колхозу	по семей- ной фер- ме	по кол- хозу	по семей- ной фер- ме	по колхозу	по семей- ной фер- ме	по кол- хозу
	факт.	факт.	факт.	факт.	факт.	факт.	факт.	факт.
Кол-во работаю- щих, чел.	16	67	7	65	9	60	13	65
Среднегодовое по- головье коров, го- лов	191	1062	199	1060	207	1040	210	1035
Надой молока на корову, кг	2673	2775	3223	2900	3628	2987	3920	2856
Валовой надой мо- лока, ц	5105	29471	6430	30742	7513	31021	8232	29650
Приплод телят, гол.	197	1080	215	1017	185	1007	230	1023
Затраты на 1 ц молока:								
труда, чел.-ч. .	4,5	4,8	3,5	4,6	4	4,4	3,5	5,1
кормов, корм. един.	1,7	1,58	1,37	1,46	1,08	1,28	1,1	1,29
Себестоимость 1 ц молока, руб. . . .	25,34	28,09	21,36	24,43	21,44	29,88	24,63	34,6
в том числе:								
зарплата, руб. .	4,96	5,29	7,52	5,82	7,21	5,74	7,2	8,2
корма, руб. . . .	12,99	12,43	10,28	11,69	10,63	12,15	10,22	13,55
Себестоимость 1 головой приплода, руб.	79,94	73,4	70,98	74,67	96,72	103,28	93,83	111,41
Производитель- ность труда 1 ра- ботающего, тыс. руб.	16,9	19,4	28,3	19,6	34,3	21,5	26,1	19,6
Заработная плата 1 работающего, руб.	—	230	420	219	520	314	589	281



Показатели работы на семейной ферме значительно выше общеколхозных
Доярки семейной фермы (слева направо): В. И. Логунова, С. В. Логунова, Г. И. Логунова (Бардокина), Л. И. Логунова, И. И. Логунова

Семейный арендный подряд на молочно-товарной ферме колхоза «Страна Советов», возглавляемый И. И. Логуновым, доказал свои преимущества (см. табл. 6).

Из таблицы видно, что валовой надой молока за три года увеличился более чем в 1,5 раза. Заметно снизилась себестоимость. Выход телят на 100 коров вырос с 67 до 96. Производительность труда 1 работающего на ферме увеличилась почти в 2 раза, в то время как по колхозу — всего на 11%.

Каждый работающий на семейной ферме произвел молока 107,3 тонны, то есть вдвое больше, чем на фермах колхоза.

За три года семья продала государству около 2218 тонн молока. Этого хватит, чтобы удовлетворить годовую потребность в молоке 600 человек.

Все эти факты красноречивее любых доказательств.

Подряд, аренда, кооператив?

Еще недавно о Логуновых знали только в родном колхозе. Теперь они известны за пределами района. В колхоз за опытом зачастили делегации. На базе семейной молочно-товарной фермы проводили районный и областной семинарские совещания. Глядя на ухоженных коров, по-хозяйски обустроенный скотный двор, некоторые односельчане стали задумываться: а чем мы хуже?

По примеру Логуновых в колхозе стали работать еще четыре семейных подрядных коллектива: два в растениеводстве по выращиванию кормовых культур (звенья Л. С. Нисова и Г. И. Андреева) и два в животноводстве (звенья В. П. Саринной по выращиванию телят до шести месяцев и П. Н. Хомченко — по откорму бычков).

С каждым звеном заключен договор, определены расчетные цены. В основном это небольшие семейные коллективы, объединяющие родственников.

Надо отдать должное руководству и специалистам колхоза в той помощи, которую они оказывают молодым арендаторам. Ведь не секрет, что будь ты хоть самый добросовестный работник, без хороших кормов, без заинтересованности и участия администрации хороших результатов не получить. С самого начала принятия решения о передаче молочно-товарной фермы на семейный подряд Логуновы ощущали моральную и материальную поддержку председателя правления Г. Т. Дюдиева и главного экономиста колхоза С. К. Волкова. Втроем они подолгу обсуждали условия договора, все спорные вопросы решали коллегиально. Помогли в приобретении трактора, племенных телок.

Вот как говорит об этом Н. И. Логунов:

— Если бы не поддерживал председатель колхоза, уже бы, может, и не работали. Люди завистливы, костерят на чем свет стоит. Вроде нам все условия создали. А того не хотят видеть, что у нас те же условия, что и на колхозных фермах. Помощь, безусловно, оказывает руководство. Ну, а как же иначе-то? Ведь одно дело делаем. Там, где нет помощи, разваливаются арендные коллективы, будь они семейные или не семейные. Кому от того польза: отдельным людям, государству? Никому. Мы не скрываем, что и председатель, и главный экономист помогли в покупке трактора, сварочного трансформатора, племенных телят, в ремонте скотопомещения. Не даром ведь, за наш счет. Разве мы смогли бы без помощи строителей, сантехников отремонтировать ферму? Нет, конечно. Или электродвижок выйдет из строя, как же без помощи специалистов? Ведь все встанет. Не только наше личное страдает, но и колхозное тоже. И мясо, и молоко хозяйству сдаем.

Да, Логуновым повезло, что в их колхозе и председатель, и специалисты понимают время наступивших перемен. Во многих других хозяйствах руководители все еще придерживаются старых, изживших себя принципов, потому и не приживается у них аренда.

Не так часто, но Г. Т. Дюдяев заезжал сам на логуновскую ферму, интересовался, как идут дела, в чем особая нужда. Однажды вместе с бригадиром обсуждали тему, а не построить ли на ферме механизированный доильный зал. Во-первых, значительно облегчится труд доярок и вместо 4 человек с доением 200 коров справятся две доярки. Отпадет необходимость в чистке возле животных. А ведь это самое тяжелое дело. Женщины будут заниматься только доением. Придут, переоденутся, подоили — и ушли.

Хорошо бы внедрить и беспривязное содержание животных. Единственное, за чем придется следить, — это по-

стоянно менять подстилку. Все это в ближайшей перспективе.

Не так давно Г. Т. Дюдяева избрали председателем Ленинск-Кузнецкого «Райагропромсоюза», но при малейшей возможности он по-прежнему интересуется делами колхоза и с организацией доильного зала обещал помочь.

Семейным коллективам в колхозе передано уже около 1365 гектаров пашни, 850 голов крупного рогатого скота. В колхозе говорят, что семейные и арендные семейные коллективы не только существуют, но и делают погоду в экономике всего хозяйства.

С переходом на семейный и арендный подряд изменился характер труда специалистов и руководителей. Они меньше времени тратят на организацию производства, контроль, больше заняты выполнением прямых обязанностей, связанных с повышением культуры производства, материально-техническим обеспечением, строительством и расширением объектов соцкультбыта.

В перспективе в колхозе предполагается отдать семейным арендным коллективам всю пашню, весь крупный рогатый скот, организовать первичную переработку сельскохозяйственной продукции.

Все члены семейного коллектива пользуются всеми льготами колхозников, отпусками, живут в просторных колхозных домах.

Время работы по договору семейного и арендного подряда засчитывается в общий стаж, учитывается при назначении пенсий, пособий по временной нетрудоспособности, отпусках.

В колхозе ведется строительство объектов соцкультбыта и домов для колхозников хозяйственным способом. Сметная стоимость многоквартирного дома 15 тысяч рублей. Каждый колхозник сам может строить для себя на льготных условиях, написав предварительно заявление, что согласен выкупить дом за половину стоимости. Вторую половину оплачивает хозяйство. После окончания

строительства дом переходит в собственность колхозника. Если строит колхоз, то он нанимает строительную бригаду, обеспечивает ее материалами. Колхозник, которому строится дом, следит за качеством строительных работ, с самого начала может принимать участие в изменении планировки и отделки дома, не превышая сметной стоимости. В среднем в год хозспособом вводится 3—4 таких дома.

Почти все село Ариничево газифицировано, в домах водяное отопление. У всех дома цветные телевизоры, бытовая техника.

Разумеется, в хозяйстве немало еще нерешенных проблем. И новый председатель, бывший главный экономист колхоза Сергей Капитонович Волков, понимает, как много придется всем потрудиться.

В хозяйстве действуют сейчас все формы экономических взаимоотношений — и оплата труда от валового дохода, и арендные отношения, и труд при сдельной оплате.

В правлении колхоза считают, что искусственно ускорять процессы арендизации не стоит. Пусть эти формы сами пробьют себе дорогу. Преимущество будет за той системой, которая докажет большую эффективность. Ничего нельзя насаждать насильно. Дело успешно пойдет лишь тогда, когда сами люди решат, какую форму труда и оплаты им избрать.

КРЕСТЬЯНСКОЕ ХОЗЯЙСТВО МАДИНСКИХ

Личные подворья всегда были и остаются источником продуктов питания. Выращивая по нескольку голов крупного рогатого скота, свиней, овец, колхозники и работники совхозов кроме того, что сами обеспечивают себя мясом и молочными продуктами, излишки сдают заготовителям или везут на базар. Еще большую выгоду для них сулит договор арендного подряда на личном подворье.

В числе одной из первых в совхозе «Магистральный» и во всем Топкинском районе такой семейно-кооператив-

ный подряд на арендной основе возглавила Валентина Васильевна Мадинская.

На долю этой энергичной женщины выпало немало забот. С 16 лет начала она работать дояркой. Около 10 последних лет трудилась бригадиром. А тут предложили ей организовать арендный подряд на личном подворье. Нелегко круто менять жизнь. Но чутьем поняла Валентина Васильевна всю выгоду предложения и загорелась желанием по-новому организовать труд.

Сначала она заключила договор с совхозом на производство и реализацию молока с личного подворья, взяв в аренду на 3 года пять коров. Но вскоре стороны пришли к единому мнению, что содержать большее количество животных и на более длительный срок выгоднее. Договор переоформили на 10 лет. Так небольшое личное подворье переросло в семейное крестьянское хозяйство.

Кроме В. В. Мадинской в него вошли сначала два сына Олег и Николай с женой Ольгой, а затем третий сын Сергей и мать Ольги — В. А. Уколова.

Не вошел в семейный коллектив муж Валентины Васильевны — механизатор совхоза Анатолий Александрович, хотя и помогает семье во всем. Смолоду работает он на тракторе, привык и пока не хочет бросать любимое дело.

По его стопам, видимо, пойдет и младший из Мадинских — 13-летний сын Костя. С удовольствием помогает он в каникулы и косить, и грести сено, и метать его в стога с помощью трактора. А вот пасти скот без охоты идет. Ну что ж, к чему душа лежит, тем пусть и занимается. В семье парня не неволят.

На аренду шли сознательно. Прикинули, сколько сена сами смогут заготовить, сколько вырастить и убрать свеклы, корнеплодов. Ну, а силос, концентраты продает совхоз. Решили, что 25 коров и будущих телок, которые народятся, они обеспечить кормами и уходом смогут, а дальше видно будет, что и как.

Дотошно все подсчитали. Получилось, что при надое

2400 кг молока от коровы и жирности 3,5%, они смогут продать его совхозу по договорной цене 1 сорта (36 руб. за центнер). За год от 25 коров доход составит 21 тыс. руб. (35 руб. $\times$ 25 коров $\times$ 24 центнера). Но ведь жирность можно увеличить, а значит, увеличить и количество зачетного молока. Например, при увеличении процента жира всего на 0,2% (при базисной жирности 3,5%) количество зачетного молока возрастет ни много, ни мало на 34,3 ц.

Соответственно увеличится и дополнительная оплата за молоко повышенной жирности (35 руб. $\times$ 34,3 = 1200 руб.).

Кроме молока семья сдаст по договору 80% народившихся телят. Это еще не менее 900 рублей дополнительно. Общий доход составит уже не 21, а свыше 31 тыс. рублей.

Кроме того, можно снизить себестоимость молока за счет экономного расходования кормов, роста надоев, лучшего ухода за животными. Так, если себестоимость 1 ц молока, продаваемого совхозу по цене 35 рублей, снизить до 20 рублей, то в бюджет семьи поступят еще не менее 9,5 тыс. рублей.

Подсчитали и расходы. Только на выплату ссуды за арендованные в совхозе постройки, скот и технику необходимо 4 тыс. рублей в год. Немало и других расходов. Но как бы там ни было, на каждого из пяти членов семьи среднемесячной зарплаты по расчетам придется не менее 300 рублей. Неплохо, правда? Но расчеты хороши на бумаге. Их еще в реальность претворить нужно. А для этого потрудиться придется, что называется, на совесть. Словом, взяли кредит.

Ферму на 30 голов построили рядом с домом. Это очень удобно, так как можно совмещать работу на ферме с домашними делами — меньше времени уходит на переходы.

Совхоз выдал семье кредит первоначально на 53, а затем сумма увеличилась до 104,9 тыс. рублей. На эти деньги были куплены коровник, 2 трактора — МТЗ-80 и Т-25, тракторный прицеп, косилка, боковые грабли, 63 коровы, 2 бычка, 2 лошади, охладитель молока.

Семейно-арендный подряд договорились строить на принципе купли-продажи. Совхоз по договору обеспечивает семью материальными ресурсами — кормами, материалами, топливом, инвентарем — по расчетно-плановым и государственным ценам. Услуги специалистов оплачиваются по часовой расценке.

Используя на условиях аренды землю и средства производства, которые являются собственностью совхоза, члены семьи обязались в течение 10 лет производить и сдавать совхозу в первый год 65 тонн молока, а затем наращивать 2—3 тонны в год (до 78 тонн).

Семья получила в аренду 133 га земли, в том числе 3 га пашни, 55 — естественных сенокосов и 75 га пастбищ. Арендную плату за угодья назначили 707 рублей в год.

Непросто решался вопрос о сроках и объеме выплаты долгов. Вначале хотели брать с семьи 30% из их общего дохода. Но это не способствовало заинтересованности в труде, так как получалось: чем лучше будешь работать, тем больше платить за аренду. Решили так: в счет погашения кредита семья будет выплачивать по 1300 рублей в квартал, а за землю — арендную плату.

Хозрасчетный доход является конечным результатом работы арендаторов и величина его в целом зависит от валового дохода, получаемого от суммы выручки после реализации продукции и вычета всех затрат. Минусуя от валового дохода платежи за аренду земельных угодий, кредит, а также 10% чистого дохода в страховой фонд, остаток средств распределяется по усмотрению семьи.

Для оперативного учета и контроля затрат ведется лицевой счет, взаиморасчеты производятся чеками.

В 1989 году крестьянское хозяйство Маднинских получило доход от сдачи молока и мяса 53,4 тыс. рублей. Из них 20,3 тыс. рублей пошли на заработную плату. На корма затратили около 19 тыс. рублей, 4,6 тыс. рублей ушло на оплату материалов, искусственное осеменение коров, на горюче-смазочные материалы, спецоборудование. Строи-



Валентина Васильевна Мадинская — хозяйка семейного крестьянского коллектива

тельство второго коровника обошлось Мадинским в 7,5 тыс. рублей. В счет погашения ссуды вернули в кассу совхоза более 9 тыс. рублей. Таким образом, общие расходы составили свыше 60 тыс. рублей, то есть почти на 7 тыс. больше полученного дохода.

Показатели работы первого года работы семьи не очень высокие. Все-таки сказались трудности стартового периода.

И все же результаты у арендаторов почти по всем основным показателям оказались заметно выше, чем в совхозе (табл. 7).

Это вселяло уверенность. Пришла пора всерьез подумать о резервах. В чем они? Главный из них — иметь свои более дешевые, но качественные корма для животных. Второй — воспроизводство нового стада.

Пока силос и концентраты арендаторы покупают в совхозе. Зернофураж в основном идет крупного помола и очень много уходит его в навоз. Поэтому, когда удастся, покупают его в магазине. Это и дешевле и меньше отходов получается. Да и комбикорм выгоднее покупать в райпо.

Таблица 7

Показатели работы крестьянского хозяйства
семьи Мадинских за 1989 год

Показатели	Семья Мадинских факт	По совхозу «Магистральный»	
		план	факт
Количество работающих, чел.	5	54	35
Среднегодовое поголовье коров	51	829	766
Надой на 1 корову, кг	2672	2400	2396
Себестоимость 1 ц молока, руб.	28-05	30-00	30-17
Затраты труда на производство 1 ц молока, чел.-ч.	3,7	5,1	5,8
Среднемесячная заработная плата на 1 работающего, руб.	338	191	315

Там во всяком случае он с микродобавками, что очень полезно для животных.

Как видно из таблицы, заработная плата в этот год явно не дотянула до предполагаемой, лишь на несколько рублей больше, чем получали в совхозе. Вот коров заменят — появится молоко, а будет молока больше, будет и высокая зарплата.

Первая трудность, с которой столкнулись, это, пожалуй, отсутствие комплексной механизации. Механизированы лишь подача воды и дойка. Молокопровода нет. Из ведер молоко сливают во фляги, из них насосом закачивают в бак, затем из бака — в молоковоз. Это приводит к снижению сортности, качества молока, да и грязь попадает. Нет молокомера, весов для взвешивания молока, центрифуги для определения жирности. Воду животным греют на печке и ведрами таскают в поилки, так как кипятильник часто выходит из строя. Это тоже резервы, которые предстояло реализовать.

Начались отелы. Частично провели выбраковку коров, оставили себе лучших телочек. Поскольку стадо увеличилось, руководство совхоза предложило Валентине Васильевне перевести часть скота на зимовку в новое животноводческое помещение, где уже стояли совхозные коровы. Но зная недружелюбие доярок и скотников к арендаторам, она не согласилась. Кому приятно слышать разговоры о кулачестве, рвачестве и тому подобное. Поэтому и торопила администрацию совхоза с постройкой еще одного деревянного помещения. В двух коровниках семья разместила 90 животных: 63 коровы, 27 бычков и телочек. В перспективе Маднинские мечтают построить себе скотный двор на 100 коров с механизацией навозоудаления, с молочным цехом и молокопроводом. Одно беспокоит: не остались бы мечты лишь мечтами. Почему?

— Когда мы перешли на аренду, — говорит Валентина Васильевна, — нам помогли. А потом лишь посулы пошли на всех уровнях, начиная от руководителей совхоза до

РАПО и облагрообъединения. Обещали и новую технику с разнообразным шлейфом сельскохозяйственных машин, и проект коровника с домом. Но, как говорится, воз и ныне там.

Горькое это признание. Получается, как прежде: прошла кампания, отшумела и забыли, ради чего начинали ее в селе, в районе, в области. А ведь обещали ей и толкающую волокушу, и рулонный подборщик сена, и трактор ДТ-75. Лето не за горами, чем корма заготавливать?

До сих пор нет сепаратора, не могут определять жирность молока своих коров. Поэтому выводят процент обшей по совхозу.

Валентина Васильевна не жалуется, не ездит по инстанциям. Во-первых, некогда, во-вторых, считает, что есть же ответственные люди, у которых слова не должны расходиться с делом. А иначе зачем агитировали в арендаторы? Без помощи, заинтересованности в увеличении продуктов питания любую инициативу можно на корню загубить.

ЗНАМЕНСКИЕ ФЕРМЫ СИТХАЛИ

Семья Ситхали 4 человека. Работающих двое. Глава семьи Мурат Ситхали родом с Урала. С будущей женой Зинаидой, коренной кемеровчанкой, встретился, когда она, студентка Канского политехникума проходила практику в Свердловской области. Поженились. А через 15 лет потянуло их в село, чтобы, как объясняют, можно было самим «добывать себе пищу», а не ждать, когда в очередной раз выдадут талоны на мясо и колбасу. Списались и приехали в Топкинский район в совхоз «Оларинский». Но не получили обещанные руководством совхоза «золотые горы». Выделили семье дом, который пришлось и достраивать, и утеплять, и благоустраивать. Не было обещанной гарантированной зарплаты за совмещение работы кузнеца и сварщика. Даже в напряженные уборочные периоды

платили всего 120—130 рублей. Приходилось прирабатывать вечерами — вести художественную самодеятельность в селе. Жена работала в школе, вела занятия по трудовому воспитанию с девочками старших классов.

На семью денег, конечно, не хватало: все заработанное уходило на строительство дома. Через год не выдержали и переехали в соседнее село Знаменка совхоза «Коне-заводский». Мурат устроился скотником на ферму, а Зинаида — в садик воспитательницей. Так прошло два года.

Может, и теперь шло бы все без перемен, не попадись на глаза брошюра об организации арендных отношений в селах. Заинтересовался Мурат, принес домой брошюру, показал жене. Обоим привлекла сама идея аренды: трудиться самостоятельно, без погонял. Хорошо поработал, есть результат — будут заработки, плохо сделал — пенять не на кого.

То, что прежде с животными не приходилось работать (на Урале жили в поселке городского типа), не смущало. Ведь завели уже здесь, в селе, корову и пару свиней. Ничего страшного: и кормить, и доить научились не хуже других.

— Ну что, попробуем?

— А почему бы и нет, дело стоящее.

И вот обратился со своим предложением Мурат Ситхали к тогдашнему секретарю парткома совхоза К. Г. Гукку. Тот одобрил, хотя в совхозе «Коне-заводский» арендные отношения были тогда новинкой. Многие из специалистов толком не знали, что и как делать, с чего начинать. Помогли главный экономист бывшего РАПО З. Ф. Белаши и руководитель экономической службы совхоза А. Г. Торгунаков. Они произвели необходимые расчеты, помогли составить договор.

Определились работать в рамках закупочных цен, то есть продавать все корма, материалы, ресурсы и закупать от арендаторов продукцию по государственным ценам.

Корма, не имеющие закупочных цен, переводить через кормовые единицы и оценивать по стоимости овса. Этот вариант и был принят за основу при разработке впоследствии договоров во всем районе.

Молоко у арендаторов закупается по государственным ценам с учетом его качества. Если жирность молока выше, чем базисная, делается соответствующая надбавка.

От расчетных внутрихозяйственных цен отказались, так как они усложняют расчеты. К работе арендаторы приступили с 1 ноября 1988 года. В договоре было отражено, кто из сторон за что отвечает, что делает, объем производства, цены. Заключили договор на 10 лет.

От 25 коров семья Ситхали обязалась ежегодно сдавать 75 тонн молока, а сдавать совхозу 73 тонны. Были оговорены объемы месячного производства и реализации молока. Кроме того, совхоз будет получать от крестьянского хозяйства 21 теленка в год. Вся полученная сверх договора продукция является собственностью семьи и может быть реализована по ее усмотрению.

30% месячного хозяйственного дохода семья должна отчислять хозяйству в счет погашения полученного от совхоза кредита. Ввели месячную плату за земельные угодья. Плата же за основное производство с арендаторов не берется, потому что работают они как самостоятельное фермерское хозяйство. Взаимоотношения между арендаторами и совхозом строятся по принципу купли-продажи.

Получая кредит, арендатор должен возмещать совхозу соответствующую долю, которая исчисляется в зависимости от своего производственного потенциала.

Чтобы определить размер арендной платы за земельные угодья, предварительно устанавливают норматив по каждому виду отчислений в расчете на 1000 рублей производственного потенциала. Для этого сумма каждого вида отчислений и платежей делится на сумму производственного потенциала хозяйства и умножается на 1000.

В акте указывается состояние земли: тип почвы, со-



Мурат Ситхали с сыном Дмитрием, возможно, будущим хозяином семейной фермы

держанье гумуса и минеральных веществ, структура, механический состав, засоренность. Прилагается схема отведенного участка. Передали семейному крестьянскому хозяйству 30 га земельных угодий.

Совхоз в кредит продал семье 25 нетелей глубокой стельности (по 3 рубля за 1 кг живого веса) общей стоимостью 26,3 тыс. рублей, трактор Т-40 с набором орудий для заготовки кормов, лошадь, временное помещение для содержания животных, то есть все необходимое для начала ведения крестьянского хозяйства.

Базу — скотный двор и коровник — совхоз начал строить лишь после заключения договора. Директор так и заявил: «Давай мне сначала договор, а то мы тебе двор построим, а ты передумаешь и откажешься».

Базу построили стоимостью в 23 тыс. рублей (вместе с оборудованием). Однако, укладываясь в смету, строители уменьшили ширину коровника на один метр. Кормовой проход получился узким, стойла короткими. Мало места и для подсобных помещений — родильного, молочного отделений, вакуумной. Поэтому в будущем Ситхали хотят сделать пристройку, чтобы восполнить эти упущения. Тогда ежегодно смогут оставлять себе по четыре телочки на воспроизводство, ремонт стада. Тут же можно будет и бычков выращивать на откорм.

Для выполнения финансовых операций семья получила от совхоза кредит на сумму около 63 тыс. рублей. Техника, запасные части, материалы, инвентарь проданы арендаторам по оптовым ценам, с учетом доставки и оплаты транспортных услуг.

Предварительные расчетные данные показали, что если семья больше ничего не будет приобретать из основных средств и выполнит показатели роста продуктивности скота, то она полностью рассчитается с совхозом за полученный кредит в течение 5,5 лет.

Практически Ситхали должны «гасить» в год около одной десятой части кредита. Здесь следует отметить характерную для всех подобных договоров деталь — договор составлен на льготных условиях кредитования. Это значит, что первые два года положенные 3% за пользование ссудой кооператоры не платят. Сделано так для того, чтобы дать им возможность в начальный период экономически окрепнуть, встать на ноги. Поэтому арендаторы зантересованы были именно в этот льготный период, до 1 января 1990 года, как можно больше «погасить», уменьшить общий размер ссуды.

Как только будет выплачена вся ссуда, то техника, помещения, скот, оборудование становятся собственностью семьи. С этого момента она может распоряжаться всем имуществом и хозяйством по своему усмотрению — продать, отдать или передать по наследству. А пока семья



Зинаида Ситхали

Ситхали имеет свой лицевой счет в бухгалтерии совхоза. Он состоит из приходной и расходной частей. В приходную записывается вся выручка от реализации совхозу молока и телят. После вычета стоимости материальных затрат и платных услуг остается денежный доход семьи, зависящий от конечного результата. Расчеты по хозяйству, бухгалтерские операции ведут работники совхозной бухгалтерии. Такой же лицевой счет в виде книги арендатора имеется и у семьи. В нем также указываются все денежные движения, доходы и расходы, выводится результат. Все цифровые данные постоянно сверяются с лицевым счетом в бухгалтерии.

Автотранспортные услуги оплачиваются арендаторами по сложившимся в хозяйстве единым тарифам, а услуги ветосеменения, техническое обслуживание, ремонт, медицинские — по государственным ценам, прейскурантам. Зоотехнические, бухгалтерские и экономические услуги, кассира, других специалистов обходятся семье бесплатно. За счет чего это происходит, из каких таких добрых побуждений? Да потому, что совхоз получает за счет дифференцированных надбавок к закупочным ценам на молоко стопроцентную рентабельность. Соответственно увеличиваются фонды хозяйства, а следовательно, материальное вознаграждение специалистам.

Взяв кредит на аренду земли, Ситхали стали более заинтересованы в экономном расходовании всех видов ресурсов, стараются реже пользоваться чековой книжкой. Это и понятно — сэкономленные средства идут им в доход. За каждый килограмм кормов или материалов арендаторы фактически платят из своего кармана. Поэтому семья все использует по-хозяйски, будь это солома, сено, комбикорм, горючее на трактор, ведро, метла или халат.

В конце месяца — расчет. Из общего дохода вычитаются все произведенные за месяц расходы: плата за корма, горючее, электричество, воду. Оставшуюся сумму распределяют по своему усмотрению. Часть денег откладывают на погашение ссуды. В общем-то просто, но и рискованно. Тут, как говорится, можно и заработать, но можно и в долгах увязнуть, стать банкротом.

Шипы и розы арендаторов

На первых порах в благополучный исход работы семьи Ситхали мало кто из селян верил. Никак не могли предположить, что двое еще довольно молодых людей, лишь недавно связавшие свою судьбу с сельской жизнью, смогут потянуть тот нелегкий крестьянский воз, в который добровольно впряглись.

Мурат Ситхали вспоминает, что когда он шел заключать договор на аренду в совхозную контору, сзади него пожилые женщины откровенно смеялись и говорили: «Смотрите, тут с одной-то коровой едва управляемся, а они взяли сразу 25 голов. Да через неделю сбегут от них...»

Чего скрывать: не были уверены в успехе новоселов и специалисты совхоза. Хотя вроде бы и поддерживали их, но больше из приличия. Поэтому вначале не все гладко шло у Ситхали. Почти три месяца не давали ему чековую книжку: боялись, что выберут на складе дефициты. А когда выдали, не объяснили толком роль и значение этой безлимитной книжки. Позже Ситхали понял, что с ее помощью можно не только за корма рассчитываться, а буквально за все, что требуется, — товары, материалы, услуги. Оторвал чек фуражиру, кладовщику — и все. Не надо ездить, искать то одного, то другого, терять время на беготню, писанину. Все видно наглядно: доход — расход. Вся бухгалтерия уместается в кармане.

Недоброжелательность односельчан выражалась не только в разговорах. Как бы невзначай была потравлена у них часть отведенных пастбищ, скошены с луга травы. Причем скошенное сено не сгребали, пока оно совсем не сгнило.

Трактор продали им, а вот нужных прицепных орудий нет. Так что осенью, чтобы выкопать свою картошку, пришлось дополнительно платить за трактор с картофелекопалкой и трактористу. Все лето в совхозе не могли найти возможность прислать трактор с насосом, чтобы откачать навозную жижу на скотном дворе.

Продали им коня. Просил Мурат: дайте вместо мерина кобылу, чтобы уж если кормить, так не зря, можно было и приплод от нее иметь. Дали такую, что ни бежать, ни груз везти не может, так как оказалась больная. В общем, по принципу: «На тебе боже, что нам негоже».

Коров дали крайне истощенных и не ухоженных. Четырех из них пришлось срочно выбраковать из-за запущенной

болезни ног и сдать на мясокомбинат. Одна корова пала из-за болезни печени.

В начале лета новая напасть: Мурата и Зинаиду срочно положили в районную больницу. Стали уговаривать соседей, чтобы временно подменили их. Никто не соглашался. Отозвалась лишь семья Соускановых и две недели пасла скот и доила коров. Спасибо им, выручили, приняли чужую беду по-людски. Три первых месяца работы получали аванс по 70 рублей в месяц. Жили это время, что называется, на одном энтузиазме. Если бы не свой личный скот да куры, лихо бы пришлось. А аванс больше не выписывали, боялись, что не расплатятся. Наверное, это был тот самый переломный момент, который далеко не все арендаторы выдерживают. Конечно, плохо, что эти моменты случаются сплошь и рядом, а руководители ряда хозяйств смотрят как бы со стороны, что же будет дальше. Выпутается, выплывет арендатор — его забота, разочаруется, бросит все — тоже его дело. А как нужны именно в этот начальный период помощь и поддержка. Может быть, не по пальцам мы теперь считали бы арендаторов, а сотнями и тысячами в каждой области.

Семья Ситхали выдержала трудности. Муж и жена работали с раннего утра до поздней ночи. Надоем молока стали постепенно расти. В совхозную кассу от арендаторов начала поступать прибыль по 2—2,5 тыс. рублей в месяц. Теперь им в авансе уже не отказывали, стали выписывать и по 200 и по 300 рублей.

Вскоре о первых арендаторах совхоза с уважением заговорили не только в районе, но и в области. В совхозе «Конезаводский» была проведена встреча с арендаторами крестьянских хозяйств района, на которой специалисты озвучились с первыми результатами, их бедами и невзгодами, сделали выводы, в чем прежде всего нужна помощь, как облегчить условия труда.

Бывший председатель государственно-кооперативных объединений «Кемеровоагросервис», а ныне первый заме-

ститель председателя агрообъединения Ю. П. Достовал со своей службой помогли Ситхали частично механизировать труд на домашней ферме. Выделили набор машин и орудий к трактору: кормораздатчик, тележку, изготовили навесную лопату, насос для откачки навозной жижи и прицеп для ее отвозки. Особое восхищение вызвал у Мурата металлический двухстенный гараж для трактора с электрообогревом. Топкинское РТП установило калориферы в коровнике. Позже переделали кормушки таким образом, что теперь трактор с кормораздатчиком входит в кормовой проход. Установили молокопровод.

Легче стало арендаторам, легче и директору совхоза Н. Н. Кривоногову. Теперь он уверен, что семья эта сдаст хозяйству все положенное по договору сортовое молоко, что скот всегда будет накормлен и напоен.

Н. Н. Кривоногов говорит: «Ферма Ситхали наглядно показывает пример, как надо работать. Шутка ли, более 30 тыс. рублей прибыли получено за счет этой фермы в 1989 году».

И вот зачастили на семейную ферму гости из соседних хозяйств, районов, даже городские претенденты в арендаторы и комиссии из Кемерово, Москвы приезжали. Всем интересно посмотреть, расспросить, в коровнике побывать. Это отрывает, конечно, от работы, да и в зоотехническом отношении небезопасно: надо халаты иметь, обувь для приезжающих. Про себя Мурат ворчит, что от дела отрывают, но зла на людей не держит, мол, если для пользы, то почему бы не показать все, не рассказать. А поделиться есть чем: и как строились, и как новорожденных телят принимали, а потом выхаживали их.

— Сами раздранывали, сами обихаживали и сами синяки от них сносили. Только с бачком подойдешь, как шандарахнешь — и вместе с бачком летишь. Они же не донлись еще ни разу...

Результаты первого года фермерства получились хорошими. От каждой коровы в среднем за год надоили более

4000 кг молока, что на 1500 кг больше, чем в совхозе. Себестоимость 1 центнера молока стала почти на 10 рублей меньше, чем в совхозе. Первым сортом крестьянское хозяйство семьи сдало 82% молока, а совхоз — 35%. Впрочем, лучше познакомиться с итоговыми данными года (табл. 8).

Как пришел опыт к супругам Ситхали?

— Да вроде никаких секретов нет, — отвечают они. — Все приходило со временем. Учились, осваивали приемы ухода, работали. Очень помогла литература. Много книг-справочников, учебников по зоотехнике Зинаида брала в сельской библиотеке. Часть книжек, брошюр привезли из агрообъединения, из редакции Топкинской городской газеты привозили. Особенно помогли книги «В помощь телятнице», по искусственному осеменению. Прочитанное Зинаида тут же применяла на своих животных. Внимательно изучала опыт осеменатора Татьяны Бутковой, которая помогала осваивать дело Зинаиде. Кстати, за каждую осемененную корову арендаторы платили хозяйству по 10 рублей. Вскоре способная ученица смогла самостоятельно проводить искусственное осеменение телок и от услуг совхоза отказалась.

Так бывшая швея в короткое время переквалифицировалась в животновода — стала дояркой, телятницей, осеменатором, выполняла все, что нужно. Особенно нелегко пришлось, когда начался растрел коров.

Телят до 15-дневного возраста выпаивали молоком, ухаживали, как за малыми детьми. Если болели, вставляли свечи ночью, лечили. Четыре телочки от высокопродуктивных коров оставили себе на доращивание для воспроизводства стада, а 18 телят сдали совхозу по 3 рубля за килограмм живого веса.

После хорошего раздоя молодняка — все внимание уходу и кормам. Жалеть кормов нельзя, но и лишнего трапезничать незачем. Ведь корма — это основная статья расходов семьи. Рацион дают из расчета 20 кг силоса на корову.

Основные показатели работы фермерского крестьянского хозяйства семьи Ситхали

Показатели	1989 год				1990 год			
	Семья Ситхали		Совхоз «Конс-заводский»		Семья Ситхали		Совхоз «Конс-заводский»	
	по до-говору	факт	план	факт	по до-говору	факт	план	факт
Количество рабо- тающих, чел. . . .	2	2	75	67	2	2	71	71
Среднегодовое по- головье коров, го- лов	19	19	1200	1186	25	24	1200	1159
Надой на одну ко- рову, кг	3000	4089	2490	2503	3000	3500	2708	2538
Себестоимость 1 ц молока, руб. . . .	32,6	27,27	33,21	36,96	27,7	29,4	32,72	37,43
Производство ва- ловой продукции на 1 работающе- го, руб.	11800	16500	16604	18439	14853	16626	18129	16733
Затраты труда на производство 1 ц молока, чел.-ч. . .	6,8	5,8	4,7	5,6	5,7	5,4	4,74	4,97
Затраты кормов на производство 1 ц молока, к. ед. в том числе: кон- центратов, к. ед.	1,28 0,3	1,03 0,29	1,28 0,3	1,5 0,38	1,22 0,36	1,38 0,38	1,34 0,28	1,5 0,3
Среднемесячная зарплата на 1 работающего, руб.	—	416	—	230	—	247	167	241

Стельным — 10 кг и побольше сена. Спустя неделю после отела постепенно увеличивают раздачу комбикорма. Дает корова прибавку молока, значит, ей добавляют еще концентратов. Нет прибавки — все, хватит увеличивать рацион. Регулярно ведут контрольные дойки.

Ежедневно в рацион включают соль, минеральные добавки.

Трехразовая дойка, хоть и хлопотно, зато дает увеличение суточного надоя по сравнению с двухразовой, как минимум, 2—3 литра.

Сначала Ситхали брали корма у фуражира по накопительной ведомости, но затем закупили сразу на весь год около 40 тонн сена. Сложили его на своем дворе и нигде ехать за ним теперь не надо. Да и качество корма известно заранее.

Высокая жирность молока — дополнительный резерв. Допустим, за месяц сдали 5,5 тонны молока. Но за счет жирности 4,3% (при базовой 3,5%) получается, что сдали 6,75 тонны молока. Только за счет этого семье в 1989 году зачтено дополнительно свыше 11 тонн молока. Поэтому каждодневный замер жирности весьма важен. И если процент снизился, принимаются оперативные меры, чтобы вновь поднять его.

Заменяли они обычные доильные аппараты на двухтактные с вибропульсатором. Это, во-первых, позволяет избежать развития у коров мастита, а во-вторых, оказывает стимулирующее воздействие на вымя животных и повышает молокоотдачу. К тому же известно, что в последних дозах молока содержится наибольшее количество жира. Семья Ситхали добилась, что у их коров средняя жирность молока в зимнее время составляет 4,3%, а летом — 4,7 и даже до 5% доходит. Молоко в основном идет первым сортом. Оно на 3,7 рубля за центнер дороже, чем второго сорта. А всего-то и нужно для этого чаще мыть доильную аппаратуру и вымя коров.

В получении сверхплановой продукции заинтересованы

обе стороны. Семье Ситхали выгодно производить продукцию, так как ее себестоимость для них обходится ниже закупочной цены. Совхоз также, в свою очередь, за счет дифференцированной стопроцентной надбавки получает дополнительную сумму.

Кроме того, за корма, проданные арендаторам по государственным закупочным ценам, совхоз имеет прибыль.

Всего за молоко и выращивание телят семья выручила за год около 33 тыс. рублей. Из них на корма ушло 8,6 тыс. рублей; 18 тыс. рублей ушли на материальные и ресурсные затраты. Из оставшейся прибыли 10,5 тыс. рублей пошло на заработную плату и 7 тысяч — на оплату за долгосрочный кредит. Из приплода оставили себе 4 телочки случного возраста, двух бычков на откорм и двух новых ремонтных телочек. Кроме того, оставили одного бычка «голландика» на племя (помесь голштинофризской и черно-пестрой пород скота). Подсчитали, что держать для своего стада племенного быка выгодно.

Ситхали получили около 6 тонн сверхдоговорного молока, но реализовать по своему усмотрению его не смогли. В основном из-за отсутствия автомобиля, чтобы можно было молоко вывезти на рынок и продать. Пришлось сдать совхозу.

Второй год не решается вопрос об оплате за вывозимый со скотного двора крестьянского хозяйства навоз. Администрация совхоза не хочет признать это упущением в договоре и, ссылаясь на него, не покупает навоз, который уже вывезен и находится в буртах, а предлагает продать его самим кому угодно.

Если учесть, что выход навоза от одного животного 8 тонн в год, то при цене 1,5 рубля за тонну на лицевой счет семьи совхоз должен бы перечислить около 300 рублей. И хотя сумма не ахти какая, но все же. У хороших хозяев любая трудовая копейка счет любит.

Глядя на ухоженных коров, на обустроенный скотный двор, тщательно утепленные двери, на чистоту и порядок

на ферме, невольно поражаешься трудолюбию и хозяйственности этих двух людей. Работают супруги Ситхали, не считаясь со временем. Делают все на совесть, обстоятельно.

Как же складывается их рабочий день? Подъем в 5 утра. Пока Мурат чистит стойла от навоза, наливает воду в поилки животным, заносит сено с улицы, Зинаида готовит доильные аппараты, раскладывает сено по кормушкам. Начинают доить коров: Мурат группу коров с одной стороны, Зинаида — с другой. Фляги с молоком выставляют на холод. Вместе очищают кормушки от остатков пищи, подметают проходы. Мурат заводит трактор, цепляет небольшую тележку, загружает ее навозом и отвозит к краю деревни. Приезжает, прицепляет другую тележку — едет за мукой, затем за силосом. Силос раздает животным кормораздатчиком.

Зинаида в это время сдает молоко. Шофер молоковоза отмечает в накладной количество его. Зинаида берет баночку с молоком и везет на анализ лаборанту.

После обеда Мурат продолжает работу на базе — чистит двор от снега, выгоняет коров на прогулку, а Зинаида хлопочет по дому. Дел у нее и здесь хватает. Кроме приготовления пищи, уборки на ее плечах еще забота о детях. Старшему сыну Дмитрию 15 лет, девятиклассник, младшая дочь Гульнара учится в 4-м классе. Их нужно одевать, накормить вовремя, в школу отправить. Несмотря на это, находит семья час-другой отвлечься от нескончаемых дел хозяйственных. Есть у Ситхали общее увлечение — музыка и песни. Любят дети, когда отец снимает со шкафа выдавший виды баян или берет гитару. Кстати сказать, на районном конкурсе на лучшую музыкальную семью, проходившем в 1988 году, они заняли первое место. Учится игре на гитаре и сын. Зинаида неплохо рисует, шьет, приучает к этому и дочь.

Летом, конечно, легче. Животные находятся на пастбище, уход за ними проще, только доение.

Как и все родители, возлагают надежды на детей, особенно на сына. Хотят, чтобы он продолжил начатую работу. Кстати, хозяйство, земля достанутся детям в наследство. Сын уже помогает: убирает помещение, на тракторе управляется. Но родители стараются пока не отвлекать от главного — учебы.

Большим событием для Мурата была встреча в Кремле Президента страны М. С. Горбачева с арендаторами и руководителями крестьянских хозяйств, на которую в мае 1990 года он был приглашен от кузбасских фермеров. В откровенной беседе были выявлены общие для всех арендаторов беды. А их много, бед этих. Выделили Ситхали от агропрома картофелекопалку. Поступила она на Топкинский РТП, но не взять. Доверенность от совхоза, оказывается не действительной, так как нельзя, мол, давать единоличнику. Взял доверенность от другого такого же соседнего кооператива, из совхоза «Восход». И только тогда, после указаний «сверху», разбирательств и приездов получил картофелекопалку.

Выделили им двухместный автомобиль Москвич ИЖ-2715 («Шиньон») через совхоз. Почти три месяца местная ГАИ не выдавала номерные знаки, потому что автомобиль специальный, технологический и частнику продавать не положено. А вот купить его через комиссионный магазин у того же совхоза — пожалуйста. Но ведь это же в два раза дороже.

Какие планы на будущее у Ситхали? Прежде всего, решить вопрос с новым домом, он еще строится. Сметная стоимость 37 тыс. рублей. Затем купить машину УАЗ-469. Ситхали он необходим для работы: привезти материалы, запчасти. А когда основательней встанут на ноги, появится возможность выйти на рынок, продавать молоко, кому выгоднее. Например, тому же ремонтно-техническому предприятию или мотороремонтному заводу взамен изготовления чего-то. Может, даже и мини-трактор сделают на заводе для них или навесное приспособление, да мало ли что.

В деревне никуда не деться от посторонних глаз. Если нет ничего в хозяйстве — плохо, много в доме — тоже осуждают: нахватал, мол, куда столько... Слышит такие досужие разговоры и семья Ситхали. Стараются не обращать внимания на все это, да тоже нервы не стальные ведь, иной раз и не выдержат. Ну кто не дает другим те же 700—800 рублей в месяц зарабатывать? Не за красивые глаза ведь, за труд платят. Не хотят. Довольствуются тем, что есть.

— А вы не довольствуетесь?

— Нет, — говорит Мурат. — Сколько раз задавал себе вопрос: ради чего верчусь с утра до вечера? И ответ один: есть силы, здоровье, желание — не сидеть же сложа руки. Это же интересно — самому хозяйствовать. Никто не погоняет, не контролирует, не командует. На все — своя голова.

Быть хозяином — вот желание Мурата. Все остальное — производное от этого. Хорошо потрудился, меньше наделал ошибок — есть успех; в чем-то недосмотрел, недодумал — нет успеха.

Пока семья Ситхали работает успешно, даже несмотря на массу трудностей. За год с небольшим она надоила и сдала почти 82 тонны молока. Всего двое арендаторов обеспечили молочными продуктами более двухсот горожан. Вот главный итог их труда. К сожалению, многие как бы не хотят видеть этого, а обращают внимание лишь на высокие заработки. Да пусть себе зарабатывают люди хоть в два, хоть в пять раз больше, лишь бы во столько же раз выросло производство продуктов питания.

Семья Ситхали со временем хочет, чтобы их хозяйство стало полностью независимым. Для этого нужно прежде всего расплатиться с кредитом, взятым у совхоза. Недавно супругам удалось открыть свой счет в сбербанке. Стало полегче. Имея свой счет, арендаторы могут купить, что им необходимо, не выпрашивая, как милостыню, деньги в совхозе. Но пока что они все равно зависимы от совхоза.

Нет своих кормов, где их брать? Только в хозяйстве. Хотя с открытием собственного счета в банке появилась идея: объединиться двум-трем семьям (уже есть добровольцы, в том числе горожане, среди них специалисты сельского хозяйства, строители), взять землю, построятся по индивидуальным проектам по соседству, хутором, и вести свои хозяйства по производству кормов, молока, мяса, меда. Эта задумка на перспективу. И хорошо, если она осуществится как можно быстрее и безболезненнее.

ФЕРМА НА ХУТОРЕ

Наряду с крестьянским или фермерским ведением хозяйства находит распространение в области и такая форма, как хуторская. Это выгодно тем, что животноводческая ферма становится как бы составной частью жилья, улучшаются условия труда, отдыха, быта.

Основное преимущество животноводческой фермы хуторского типа в том, что место для создания ее особо выбирать не требуется — лучше, чем бывшая деревня, не найти. И выбраны эти места давным-давно самими крестьянами — чаще у реки, в удобном и красивом месте.

Крестьянское хозяйство хуторского типа в совхозе «Красносельский» Яшкинского района создано на семейно-арендной основе и пользуется правами внутрисовхозного подразделения. В него вошли Александр Михайлович Поздняк, его жена Надежда Дмитриевна и их сыновья — Виктор и Владимир.

Глава семейства работал в совхозе механизатором, механиком отделения, председателем профкома, а в последнее время слесарем по ремонту топливной аппаратуры в РТП, жена — в школьном интернате, а прежде — телятницей. Сыновья жили семьями отдельно и работали одни в городе Тайга на железной дороге, другой — на Юргинском машиностроительном заводе. При встрече с родителями разговаривали о жизни в селе, о развитии аренды. Прикинули, что

семейно смогут 30 коров не только обслужить, но и обеспечить их кормами. Договорились. Сыновья рассчитались и приехали в Красносельку. Сразу же встал вопрос, где выбрать место для животноводческой фермы. Сначала хотели на окраине села, но воспротивились люди. Тогда администрация совхоза «Красносельский» предложила место в бывшей деревне Озерная. Место действительно хорошее, рядом пруд, луга. Здесь и начали строить, предварительно согласовав детали с работниками санэпидемстанции и руководством совхоза, чтобы все было законно, без последующих разговоров и претензий.

С чего начали? В первую очередь с жилья. Совхоз продал бревенчатый дом на слом за 300 рублей. Разобрали его, перевезли и начали строить. Все делали сами, купили строительные материалы. От старого дома остались лишь одни простенки, остальное все новое. Общий дом получился просторный, в несколько комнат. Но постоянно здесь находятся отец с матерью, дочь-подросток, отец жены и внуки — дети старшего сына. Сыновья здесь ночуют по очереди. У них на центральной усадьбе совхоза в Красносельке имеются свои квартиры.

Находится новый хутор рядом с дорогой. Когда замечает ее зимой, то чистят своим бульдозером, чтобы молоковоз мог подъехать прямо к ферме.

Пока строились, чтобы не пропадало зря время, купили сначала 12 нетелей, потом еще 9 (по 3 рубля 16 копеек за килограмм живого веса). Каждая нетель обошлась в 1200—1300 рублей. Летом на пастбище «работал» электропастух. Это особенно пригодились, так как были на счету каждые рабочие руки, да и пастба по загонкам наиболее эффективна.

К осени построили деревянный коровник с родильным и молочным отделениями, загородили двор. За строительные материалы рассчитывались чеками в счет ссуды. Финансовые операции Поздняки проводили через совхоз на кредитной льготной основе. Совхоз выделяет семье все,



*Александр Михайлович Поздняк (слева) с сыновьями Виктором и Владимиром.
У начинающих фермеров особенно много забот со строительством хутора*

что нужно для строительства, кроме рабочей силы. В этом рассчитывать приходится только на себя. Совхоз также продает фермерскому хозяйству технику, горюче-смазочные материалы, семена, обеспечивает бесплатное обслуживание специалистами. Часто бывают у них ветврач, зоотехник. Экономическая служба определила арендную плату за землю, обосновала договорные цены, помогает с расчетами.

За все материальные ценности и услуги А. М. Поздняк рассчитывается чеками. Учет движения материалов и услуг фиксируются в книге учета доходов и расходов. В

бухгалтерии также ведется лицевой счет арендаторов. Но ввиду того, что чеки сдавались в бухгалтерию несвоевременно или терялись, происходила путаница, в результате чего итоговые цифры при отчетах не сходились. А. М. Поздняк предложил ввести с 1990 года так называемые реестры в двух экземплярах: один у арендатора, другой в бухгалтерии. В нем указывается, кому, за что, сколько и по какому документу уплачено, сколько всего израсходовано. Подписывают реестр бухгалтер, арендатор и руководитель фермерского хозяйства.

К зиме все нетели дали приплод. За ними в основном ухаживает жена Поздняка-старшего Надежда Дмитриевна. Поение животных, раздача кормов, уборка навоза — забота мужчин. Доят коров те, кто в это время свободен. Снохи и жены сыновей приезжают помогать в выходные дни.

С 1 декабря 1989 года начали сдавать молоко и в первый же месяц совхоз получил от семьи прибыль в 1260 рублей. Сумма приличная. И не удивительно, потому что фермеры сумели по-хозяйски раздонт первотелок, хорошо кормили и ухаживали за ними, и суточные надон молока от каждого животного составляли в зимнее время по 12 литров, то есть в два с лишним раза больше, чем в совхозном стаде.

Часть телочек оставили себе для воспроизводства, а бычков поставили на откорм и в 1991 году начали сдавать мясо.

Чтобы быстрее сделать задел в счет погашения строительных расходов и полученного от совхоза кредита, Поздняки, кроме дойных коров и бычков, держат на откорме больше 30 голов разных возрастов свиней, кур, гусей, есть овцы. Даже кроликов завели. Одним словом, натуральное крестьянское хозяйство.

В 1990 году семья Поздняка по договору должна была сдать совхозу 67 тонн молока, причем первым сортом не менее 88%. За первое полугодие они продали более 40

тонн молока, выручив почти 15 тыс. рублей. Более 7 тыс. рублей ушло на погашение краткосрочного кредита, почти 5 тыс. рублей — на заработную плату. С учетом вырученных за зерно и солому денег уже к середине 1990 года семья погасила около 18 тыс. рублей кредита.

Чтобы держать 30 дойных коров, как записано в договоре, им нужно механизировать кормораздачу и навозоудаление, построить навесы для техники, саран, склады для кормов, зернофуража. Для всего этого необходимы средства. Хозрасчетный доход у семьи невелик. Договорные расчеты строились на том, что постоянно у фермеров будут находиться 90 животных — 30 коров, 30 нетелей и 30 телят. С такого поголовья и предполагалось получать продукцию. Согласно этому выделили семье около 280 гектаров земельных угодий. С сенокосами пришлось изрядно поработать, так как несколько лет угодья не скашивались и заросли бурьяном. Пришлось их перепахать, произвести подкормку, посеять многолетние травы. Выращивают ячмень, пшеницу на зерно и овсяные смеси на зеленую подкормку. 20 гектаров отвели под пашню.

Поздняки сами провели посевную, убрали зерновые, заготовили сено. Кормами свой скот обеспечили полностью. Излишки (50 тонн зерна и 40 тонн соломы) продали совхозу, выручив на этом дополнительно 8300 рублей.

Для производства отдельных видов работ у фермеров есть техника: новый трактор ДТ-75 и списанный ЮМЗ-6, не новый комбайн СКД-6, списанная косилка КИР-1,5, старые грабли ГВК-6, пресс-подборщик ПС-1,6, сеялка СЗ-3,6, культиватор КПС-4, плуг ПН 4-35, две тележки 2 ПТС-4, двадцать борон БЗСС-1. Всю технику отремонтировали сами. Платят за нее совхозу амортизационные отчисления.

Разумеется, не все пока устраивает их здесь. Прежде всего недовольны жены сыновей: зачем, мол, такая аренда, если мы живем в Красноселке, а мужья в Озерной. Но это пока. Сыновья тоже хотят построить дома для себя,



Хозяйка фермы Надежда Дмитриевна (жена А. М. Поздняка)

рядом с первым. Да и ездить каждый день за 7 километров к семье пока не на чем. Просят продать или взять в аренду бортовой автомобиль. Они бы его оборудовали для перевозки людей и грузов. Те же фляги с молоком самим возить, а не ждать совхозный молоковоз. Да и молоко фермеров не перемешивалось бы тогда с совхозным. Несколько раз для контроля возили на анализ свое молоко. Получалось, что у их коров жирность 4,2 единицы, а по совхозу — 3,5. В среднем же по хозяйству получается 3,85. Этот усредненный показатель и представляется фермерам. Это же чистая потеря заработанного.

Ежедневно семейное хозяйство А. М. Поздняка сдает 200 и более литров молока государству. И только из-за неточного замера жирности фермеры ежедневно теряют

до 40 литров молока. А это ни много ни мало 14—15 рублей. А будет свой транспорт, удобней и сыновьям ездить домой, и женам чаще приезжать. И молоко возить.

Как и все арендаторы, Поздняки стремятся к расширению самостоятельности, предприимчивости. Уже прорабатывается вариант делового сотрудничества с одним из предприятий угольной промышленности о проектировании и установке на их ферме небольшой импортной линии по первичной переработке молока и приготовлению сгущенного молока. Продукцию они будут поставлять непосредственно этому промышленному предприятию, сделанную из сверхдоговорного с совхозом молока. Это — перспектива, а пока они приводят в порядок закрепленные за ними земельные угодья, подкармливают пастбища, на брошенной земле сеют медоносные травы, так как есть задумка разводить пчел.

В отличие от многих крестьянских хозяйств, семья заключила договор с совхозом не на пять и даже не на десять, а на тридцать лет. Дело в том, что когда заключали договор, младший сын сразу заявил отцу: заключим на пять, срок закончится, ты уйдешь на пенсию, а мы куда? Так что давай уж на тридцать.

Хороший симптом. Он говорит о том, что не временщики, а настоящие хозяева берутся за дело.

ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ ДЕРЕВНИ

До чего же красивое место здесь, особенно летом: речка, ягоды, грибы, а воздух!.. Правы были наши предки, выбирая это место для деревни. Лучшего трудно найти!

Примерно так, не скупясь на эпитеты, отзывались новые хозяева вымершей когда-то деревни Таловка, оказавшейся в разряде «неперспективных». А хозяевами этими были шестеро мужчин, которые решили организовать здесь ферму по выращиванию и откорму бычков. Все они

еще недавно жили и работали в Кемерове, в благоустроенных домах и квартирах.

Что же их объединило и привело в эти места работать «в общий котел». Прежде всего, родство. Между собой они братья, свояки, родственники по линии жен или сестер. Но не только это. Когда-то все они родились и выросли именно в этой бывшей деревне. Самый старший из них Николай Лаврентьевич Кравец около 30 лет прожил и проработал здесь скотником, учетчиком, бригадиром. Уехал, когда она стала совсем «угасать», весь скот угнали в другие деревни и жителей оставалось лишь несколько дворов. С отчаяния решил навсегда порвать с селом, купил в городе дом, а когда вырос сын, на городской манер сыграл ему свадьбу. Двадцать лет проработал Н. Л. Кравец на Кемеровском электротехническом заводе станочником, числился не на плохом счету. Казалось бы, совсем огорожанный человек, но сила, что ли, у земли такая — потянула обратно, к своей «малой» родине.

Остальные — все молодые, здоровые, в возрасте от 25 до 35 лет. Сын Игорь работал в школе учителем по труду. Два брата Алексей и Геннадий Кукченко работали на «КамАЗах», неплохо зарабатывали. Оба они родственники жены Н. Л. Кравца. Еще двое: Иван Кривенцов — муж племянницы Николая Лаврентьевича, тоже шофер, а Сергей Олиференко — свояк, трудился электромонтажником. Иван до ухода в армию работал в совхозе механизатором. Вернулся, когда деревни уже не стало.

Вот такое сложное переплетение родственных уз и стало основой для создания семейного коллектива нового крестьянского хозяйства.

Разговоры о жизни в родной деревне были не случайными. Когда собирались вместе, мысли вновь и вновь вились вокруг Таловки: то бывших односельчан кто-нибудь повстречал, то на рыбалку или за грибами съездил в родные места, то проведаль могилы родственников на старом сельском кладбище. Жили и работали в городе, а корни

здесь остались, в Таловке. К тому же каждое лето приезжали в соседние села Черемичкино и Пинигино, где живут родственники, помогать им то с сенокосом управиться, то картошку сажать-копать.

Сейчас трудно вспомнить, кто именно из родни предложил на месте бывшей деревеньки построить дом и приезжать туда не только отдыхать, но и откармливать бычков. Но это мужчины идею подбросили, а жены вначале были против: не шутка ведь с детьми на необжитое место после городских удобств.

Как проходил расширенный совет родичей — история умалчивает, но шестерых мужчин — энтузиастов возрождения родной деревни решили все-таки отпустить. Жены с детьми остаются пока в городе, а мужья поехали к директору совхоза «Черемичкинский» со своим предложением работать на арендном подряде. Тот сначала не принял всерьез затею с возрождением Таловки, а затем согласился. Договор на откорм бычков заключили на 5 лет. Таловка в 7 километрах от центральной усадьбы совхоза, дорога есть, электроэнергия тоже — от сохранившейся линии электропередач. Кругом естественные пастбища, луга, не придется гонять скот на дальние расстояния. Короче говоря, весной 1989 года все шестеро устроились в совхоз и начали трудиться. Вели подготовительную работу: готовили жерди для городьбы, выписывали лес, брус, другие материалы. Сначала построили временный дом для ночлега, потом уже баньку соорудили, скотный двор, загон для скота, базу. Одних плетней да городьбы больше двух километров поставили.

На все требовались деньги. Где брали? Совхоз ссуду не давал, банк тоже. Пришлось самим сброситься, кто сколько мог. Набралась около 5 тыс. рублей паевых взносов. Большая часть денег ушла на стройматериалы. Строили сами. В аренду взяли только скот. Два трактора ДТ-75М совхоз выделил: один новый, а другой (списанный) восстановили. В городе договорились приобрести МТЗ-82 и Т-40.



Энтузиасты возрождения деревни Таловки (слева направо): Иван Кривенцов, Игорь и Николай Кравцы, Алексей и Геннадий Кукченко

За трактор Т-40 заплатили наличными, а за «МТЗ» через совхоз выплачивали.

Договор с администрацией составляли недолго, обговаривали лишь общие вопросы. Никто прежде с таким делом не сталкивался. Не спорили, так как сами не знали, что к чему. А надо бы куда-то съездить, посмотреть. Но целиком положились на порядочность руководства совхоза. Администрация предложила явно заниженные договорные цены на мясо, из расчета 1,26 рубля за 1 кг сдаточного веса. В этом, пожалуй, была основная промашка. Это стало очевидным лишь к концу сдачи первой партии животных на мясо. Заспорили, стали доказывать, что цены занижены. В совхозе согласились и установили справедливую цену — 1,68 рубля за килограмм.

Во время сенокоса по просьбе администрации совхоза новохуторяне объединились с совхозным звеном в одну бригаду. Это была вторая ошибка. Совхоз выделил трактор, косилку и боковые грабли, а хуторяне троих людей. Совхозные механизаторы приезжали утром только в 10 часов, а уезжали тоже засветло. Хуторяне же ночью косили. Расход кормов им посчитали в обрез по норме, а продали кормов меньше. Так что хуторяне оказались в полной зависимости от совхоза.

Взяли на откорм 220 бычков. Работали практически без выходных. Скот выгоняли рано. Весь световой день животные паслись на зеленой подкормке. Речушка для водопоя почти рядом. Такой откорм на естественных пастбищах, когда перегоны весьма небольшие, наиболее эффективен. Первую партию (16 бычков) сдали совхозу. Бухгалтерия записала в приход на их лицевой счет 15,5 тыс. рублей.

К осени набрали вторую группу бычков для последующего откорма.

С самого начала договорились выписывать аванс по 150 рублей в месяц, остальное — по общему итогу. Мало-вато, но терпимо.

Завели огород, чуть больше гектара. Посадили картошку, огурцы, помидоры, другую зелень. В выходные приезжали жены помогать управляться с хозяйством. За лето откормили несколько свиней, так что основные продукты — мясо, картофель, овощи — были свои.

Как только немного обжились, единодушно выбрали руководителем арендного семейного подразделения Алексея Кукченко. Почему его, а не кого-то постарше и поопытнее? Как сами объясняют, решающую роль, несмотря на молодость, сыграла, пожалуй, его активность, умение отстаивать общее дело, требовательность. К тому же его направили на трехмесячные курсы арендаторов, открывшиеся при Кемеровском центре подготовки фермеров и арендаторов.

Алексей рассказывает: «Учеба на курсах на многое глаза открыла. Стал больше подготовлен в экономике, в животноводстве, агрономии. Теперь понимаю, что такое аренда и все с ней связанное, какая документация должна быть, как считать, регулировать доходы-расходы.

Считаю, что надо развивать все-таки крестьянское хозяйство, особенно в наших условиях. Быть независимым от совхоза, иметь свой счет в банке, брать землю и на ней готовить самим корма для скота. А то получается, что мы постоянно привязаны к совхозу: скот берем у него, сдаем мясо ему же. А практической помощи от него имеем мало. Должна быть полная самостоятельность, чтобы и сбыт был, и материально-финансовое обеспечение. Это способствует развитию крестьянского хозяйства.

В районе уже создана ассоциация крестьянских хозяйств и кооперативов. Думаем, что с ее помощью у нас будет свой счет в ассоциации, через нее же будем получать необходимые средства и иметь рынок сбыта».

Многое почерпнул Алексей Кукченко и из месячной практики в качестве стажера в Эстонии. Там предпочтение в основном отдано семейным, или, как их называют, хуторским хозяйствам, которые полностью самостоятельные и не зависят от совхоза. Семья лишь заключает договор с совхозом на реализацию продукции. В отличие от нас, когда продукция сдается по государственному цену, а вся дотация достается совхозу, в Эстонии вся реализационная цена с учетом дифференцированных надбавок идет хуторским хозяйствам.

Благодаря опытному наставнику познакомился Алексей с «кухней» взаимоотношений между крестьянским хозяйством и целой цепочкой-лесенкой разного рода учреждений, начиная от руководства совхоза и кончая районным полком и госбанком.

Ближайшие планы: расширить ферму, построить еще один двор, увеличить поголовье бычков на откорме до

500—600. По возможности механизировать трудоемкие процессы по уходу за животными.

С помощью главного экономиста РАПО З. Ф. Белаша заново переоформили договор с совхозом. Если за откорм и сдачу одного бычка они получали 300 рублей дохода, да минус затраты, то практически на руки оставалось очень мало. Переоформив же договор, доход увеличили почти в два раза.

Фермеры, конечно, устают, тем более что нагрузка у них в период становления хозяйства очень высокая. Но опускать рук не собираются.

Знакомые, их бывшие односельчане, с интересом следят за делами новых фермеров, при встречах подробно расспрашивают, как и что. Некоторые хотят понять: ради чего стараются, чтобы больше заработать? Но ведь в городе они получали не меньше, а порой даже больше. Так что же?

Вот что они сами говорят об этом.

А. А. Кукченко: Сейчас думаем не о деньгах, а чтобы закрепить в деревне, построить хозяйственную базу, жилье. А деньги уже потом будут.

Н. Л. Кравец: Приехали сюда не за длинным рублем. Заработки неплохие у всех и в городе были. Но мы здесь росли, родители тут похоронены. Это наша деревня, и мы хотим ее возродить. Обозначена пока только визуальнo первая новая улица, где наш дом поставлен. Сейчас сруб ставит сын Игорь. Помогают ему все, кто свободен от основной работы. Рядом ставить дом будет Сергей Кукченко. За лето два дома будут уже построены, заложат дома и для других.

В том, что молодые возвращаются к своим истокам, есть доброе предзнаменование — значит, не все еще утратило и многие бывшие селяне или их дети вновь свяжут свою жизнь с работой на земле.

Работы этой много впереди. Тут уж не приходится под-

сказывать, что надо, а что не надо делать, потому что каждый сам себе хозяин.

Взять ту же организацию труда и отдыха. Как ее лучше построить? «Как нам удобнее,— говорят новоселы.— Пока применили вахтовый метод работы: трое работают неделю, трое отдыхают дома. Так что получается, что каждый неделю может отдохнуть дома. Пока это всех вполне устраивает. А когда дело будет отлажено и станет всем легче, тогда что-нибудь другое придумаем. Обстановка подскажет».

АРЕНДАТОРАМ НУЖНА ПОМОЩЬ

Вы познакомились лишь с некоторыми небольшими семейными коллективами, которые стали арендаторами, фермерами. Безусловно, это энтузиасты, деловитые и рискованные, в хорошем смысле, которые своим примером показывают, на что способны свободные от всяких команд и указаний люди. В принципе не важно, как их называют: арендаторы, фермеры, личные крестьянские хозяйства или как-нибудь по-другому. Главное их отличие — они сами хозяева. А если точнее — хотят стать ими. Им нередко еще мешают, создают искусственные трудности, с недоверием косятся на них, как на что-то чужеродное. Это одна из причин, почему не стало пока движение арендаторов и фермеров массовым. Разучились многие селяне рисковать, вкладывать средства в землю. Да и работать по-настоящему и экономно — тоже. Их вполне устраивает зарплата в колхозе-совхозе и небольшое личное хозяйство. На жизнь хватает и ладно.

Арендаторов это не устраивает. Они хотят больше делать и лучше жить. Факты показывают, что там, где арендаторам хоть как-то помогают арендодатели, они всего за год заметно увеличивают производительность труда, в полтора-два раза производят больше молока, мяса, овощей, чем те, кто работает сдельно в колхозах и совхозах.

И себестоимость продукции арендаторов, как правило, ниже. Так и должно быть. Ни один уважающий себя хозяин работать абы как не будет. Ему нужна прибыль и чем больше, тем лучше, чтобы дальше укреплять свое хозяйство, сделать его рентабельней и производительней. Но можно ли, начиная практически с «нуля» (строительства дома, хозяйственного двора, гаража, приобретения сельхозтехники и т. д., и т. п.) обойтись арендатору без помощи? В ряде хозяйств такую помощь оказывают, но во многих от арендаторов отбиваются под разными предлогами или создают такие неблагоприятные условия, что не каждый выдержит.

Как, например, подчас выделяют землю. И отказывать не отказывают (не то время на дворе), но такую предлагают арендатору или фермеру, что тот сам откажется. Это, как правило, бросовая земля, на которой сам колхоз или совхоз давно ничего не сеет или вообще никогда не пахал и не сеял. Немало фактов, когда и бросовой не дают. Отговорка одна: нет у нас лишней земли.

Только в 1990 году получили отказы об отводе земель более 40 семей, пожелавших организовать фермерские хозяйства. Между тем в Кузбассе неиспользуемой земли насчитывается свыше 100 тысяч гектаров, полностью заброшены и разорены десятки так называемых «неперспективных» деревень.

Почему это происходит? Потому что хозяйства пользуются землей бесплатно. Как только будет введена арендная плата за нее, не станут держать лишние угодья.

Чтобы получить кредит или ссуду, надо преодолеть барьеры из множества инструкций. Прежде всего, нужно поручительство гаранта, а им никакое хозяйство не согласится стать без права проявить власть на еще не состоявшееся крестьянское хозяйство. Руководитель хозяйства, ставя свою подпись поручителя, требует взамен, чтобы ему отдавали продукцию по закупочным ценам, которые будет устанавливать он сам.

Куда проще был бы такой путь: начинающий фермер, беря кредит, покупает скот, технику, постройки, страхует свое хозяйство, и все это является залогом для сбербанка.

Отсутствие своего счета в банке сдерживает инициативу арендаторов, не позволяет оперативно производить финансовые операции, ставит в зависимости от воли руководителя хозяйства. Получается, что хозяйным положением в таких случаях является не арендатор, а колхоз или совхоз, которые дают ссуду.

Чтобы воспитать чувство хозяина, о котором много говорится, чтобы человек почувствовал себя хозяином не на словах, а на деле, ему прежде всего надо создать нормальные условия для работы. Ведь обыкновенный арендатор, при всем своем старании, с вилами и скребком не сможет привлечь своим примером других.

Что имеется в арсенале у фермеров? Лопаты, вилы, косы, грабли. В лучшем случае колесный трактор (как правило, без нужного шлейфа машины).

Необходимо строить для крестьянских хозяйств своего рода микрофермы с комплексной механизацией трудоемких процессов — раздачей кормов, навозоудалением, автопоением с подогревом воды, мехдойкой. Только при этом условии труд арендатора будет плодотворным, привлекательным и престижным. Сам собой решится вопрос о проблеме кадров, заселения малых деревень.

Арендаторам, особенно начинающим, как воздух необходима реальная помощь.

По грубым подсчетам, постройка современного крестьянского хозяйства обойдется, как минимум, 150 тыс. рублей. Самому начинающему фермеру построить дом, механизировать ферму будет очень накладно.

Чтобы помочь становлению фермеров, агропромышленное объединение области привлекло к разработке проектов таких хозяйств Кемеровский филиал Новосибирского института «Сибагропромпроект». Разработчиками создан вариант семейной фермы на 100 коров для крестьянского

хозяйства В. В. Мадинской из совхоза «Магистральный» Толпинского района. В проекте предусмотрены: жилой дом на пять-семь комнат, баня-сауна, теплица, гараж, навес для хранения кормов, кормоцех, клубнехранилище, крытый двор, коровник, телятник на 25 голов, молочное отделение, электрокотельная. Основные трудоемкие процессы будут механизированы. Предусмотрено благоустройство подъездных дорог и выгульных дворов.

Это проект для семьи в семь-восемь человек. Сметная стоимость такого крестьянского двора 350—400 тысяч рублей. Окупается он уже через 8—11 лет при среднегодовых урожаях 4,5 тысячи килограммов молока от коровы.

Все затраты по проектированию семейных ферм производятся за счет агрообъединения и средств местных бюджетов.

Организируются передвижные пункты по техническому обслуживанию арендных коллективов. Оплата услуг производится по прейскуранту.

На ремонтных заводах и ремонтно-технических предприятиях агрообъединения заканчиваются разработка и опытные испытания нового минитрактора местного производства. Это станет хорошим подспорьем для работы на малых фермах.

Впервые в 1990 году из основных фондов агрообъединения для продажи крестьянским и фермерским хозяйствам выделено 30 тракторов и 20 автомобилей-самосвалов. В 1991 году направлено для организации крестьянских и фермерских хозяйств области из фондов ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов России 220 тракторов и 130 автомобилей. Среди них тракторы Т-150К—10 шт., ДТ-75—40, МТЗ-80—25, Т-25—20, Т-16—45, автомобили ГАЗ-53, ГАЗ-САЗ-3508, «Москвич» ИЖ-2715.

Целесообразно реконструкцию бывших ферм на дальних хуторах проводить за счет средств колхозов и совхозов, а долгосрочную ссуду арендаторам давать без выпла-

ты процентов. Опыт ряда стран показывает, что своих фермеров сельскохозяйственные кооперативы постоянно «подпитывают» немалыми дотациями, которые используются на развитие и совершенствование производства.

Сами арендаторы о новой форме хозяйствования зачастую имеют довольно смутное представление. Пока очень редко, буквально единицы, идут в такие коллективы специалисты. Арендаторам часто недостает знаний, особенно касающихся юридических вопросов и финансовой деятельности. Для этой цели с осени 1989 года создан областной хозрасчетный центр подготовки арендаторов и фермеров. В течение трех-четырех месяцев курсанты изучают основы экономики, расчетов-кредитов, вопросы первичной обработки сельскохозяйственных продуктов, технологию возделывания культур, особенности ухода за животными. Кроме того, в программу входит месячная практика в качестве рабочих в крестьянских хозяйствах и семьях Белоруссии, Прибалтики. Группы арендаторов и фермеров комплектуются по специализации: животноводство и кормопроизводство, картофелеводство и овощеводство, пчеловодство.

Первые выпуски областной школы специалистов крестьянских, фермерских и арендных коллективов показали свою полезность: выпускники теперь не «плавают» в сложных до недавнего времени вопросах взаимоотношений с руководителями хозяйств, могут активно участвовать в составлении условий договора, произвести предварительный расчет цен и хозрасчетного дохода. Кроме обязательных знаний и прохождения практики, для горожан, желающих стать арендаторами, предоставляется возможность обучиться управлению тракторами, комбайнами, другой сельхозтехникой. Курсы платные, стоимость четырехмесячного обучения одного слушателя 5000 рублей. Не каждый начинающий арендатор сможет внести такую сумму. Поэтому оплата за обучение будущих арендаторов берется из средств местного бюджета. Финансировать учебу могут

также промышленные предприятия, колхозы и совхозы.

В июне 1990 года на учредительной конференции арендаторов и фермеров области создан союз крестьянских хозяйств Кузбасса. Руководителем новой ассоциации избран председатель колхоза имени Свердлова Ленинск-Кузнецкого района А. А. Альтерголт. Он же является членом правления Российской ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов.

Цель этой общественной организации — разрешение споров и конфликтных ситуаций при организации и становлении крестьянских и фермерских хозяйств, социальной защиты фермеров, содействие организации семейных и кооперативных хозяйств, освоение заброшенных деревень, неиспользуемых земель, создание фонда земельных угодий при местных органах Советской власти и передача их во владение крестьянским хозяйствам на установленных законом условиях, оказание помощи в материально-техническом снабжении.

Правлением союза крестьянских хозяйств Кузбасса зарегистрированы пока 508 хозяйств фермерского типа. Это капля в море. Но чтобы их стало больше, людям необходима практическая помощь в обустройстве, приобретении земли, техники, навыков ведения хозяйства. Без этого нельзя рассчитывать на успех.

ФЕРМЕР И БАНК

Что нужно сделать практически для открытия счета в банке собственного крестьянского хозяйства?

На этот вопрос консультацию дает старший научный сотрудник отдела сбережений и кредитования населения кредитно-финансового НИИ банков СССР В. М. Саутенкова.

Крестьянское хозяйство (член этого хозяйства, на чье имя оформлен документ на землю) представляет банку заявление на открытие счета, копию документа на право владения

(пользования) землей, карточку с образцом своей подписи, подлинность которой должна быть засвидетельствована нотариально.

На подлиннике документа на право владения (пользования) землей главный бухгалтер делает отметку об открытии расчетного счета, после чего возвращает документ крестьянскому хозяйству. Копия его остается в учредении банка. По остаткам средств на расчетных счетах крестьянским хозяйствам начисляется 0,5 процента годовых. Делается это ежеквартально, сумма процентов зачисляется на расчетный счет крестьянского хозяйства. Списание средств производится только по письменному указанию владельца расчетного счета или по решению суда, если иное не предусмотрено в договоре.

Как крестьянское хозяйство осуществляет расчеты?

С гражданами — наличными деньгами, переводами через отделения связи. С предприятиями розничной торговли — наличными деньгами или в безналичном порядке, с другими предприятиями, организациями и кооперативами — в формах, предусмотренных правилами безналичных расчетов в народном хозяйстве.

Особенно много вопросов возникает о кредитовании. Кредиты крестьянскому банку выдает банк по месту нахождения расчетного счета этого хозяйства. Краткосрочные (на срок до 12 месяцев) кредиты предоставляются для осуществления текущих производственных затрат (на оплату необходимых для производства товарно-материальных ценностей).

Долгосрочные кредиты крестьянское хозяйство может получить, во-первых, на строительство, расширение, реконструкцию объектов и другие затраты по созданию (включая покупку) и ремонту основных фондов — на срок до 10 лет, но не более срока владения (пользования) землей. Во-вторых, на приобретение сельскохозяйственной техники, транспортных средств и оборудования — на срок до 7 лет. В-третьих, на затраты по формированию основного

стада и приобретение пчелосемей — сроком до 3 лет. Погашение всех трех кредитов начинается со второго года после получения ссуды.

Кредиты предоставляются на основании кредитного договора. В нем предусматриваются обязательства ссудозаемщика по возврату кредита, уплате процентов за пользование ссудой, размер ее, сроки строительства объекта и пользования кредитом с учетом объемов производства, реализации продукции и получения доходов, а также права и льготы, предоставляемые банком. В качестве залога по данной ссуде принимаются товарно-материальные ценности, производимая продукция, а также имущество заемщика.

На основании кредитного договора выдается и долгосрочный кредит на льготных условиях для осуществления строительства объектов производственного назначения (включая затраты по закладке и выращиванию многолетних насаждений). Предоставляется такой кредит на срок окупаемости объектов, но не более чем на 15 лет, с погашением второго года после завершения мероприятия (начала срока плодоношения многолетних насаждений). Но этот кредит выдается крестьянским хозяйствам, которые получили землю во владение или заключили договор аренды на срок не менее 15 лет.

Они же могут получить и другой льготный кредит — на строительство жилого дома с надворными постройками в сумме до 50 тысяч рублей на срок до 50 лет, с погашением, начиная с 6 года после получения ссуды. Предоставление этого кредита, в отличие от других, регулируется не кредитным договором, а в ином порядке. Фермер должен представить банку заявление на выдачу ссуды, обязательство о ее погашении с указанием конкретных сроков. Ему необходимо освоить ссуду в течение двух лет. По истечении этого срока заемщик представляет банку акт приемочной комиссии о вводе дома в эксплуатацию. За пользование ссудой с заемщика взимается по срочным платежам

2 процента годовых, а по просроченным — 3 процента за время просрочки. Если платежи не поступят в срок, задолженность выносится на просрочку и взыскивается с заемщика по исполнительным документам.

До заключения кредитного договора банк должен выяснить кредитоспособность фермера (наличие предпосылок для получения кредита, способность возврата его), реальность планов по созданию (расширению) материально-технической базы и перспективы развития крестьянского хозяйства.

Некоторые фермеры ошибочно полагают, что ссуды им должны выдаваться только наличными деньгами. Это не так. При расчетах с предприятиями и организациями ссуды на оплату приобретаемых у них товарно-материальных ценностей и оказанных услуг выдаются в безналичном расчете. А при таких же расчетах с гражданами — наличными деньгами.

Фермеру надо знать и то, что краткосрочное и долгосрочное кредитование производится в пределах кредитных ресурсов, выделенных учреждению банка. При этом преимущественно в получении кредита пользуются крестьянские хозяйства, принимающие на себя государственный заказ.

За пользование кредитом крестьянские хозяйства уплачивают банку: по краткосрочным ссудам — один процент, по долгосрочным — 0,75 процента годовых и по просроченным ссудам — три процента за время просрочки.

ДЛЯ ТЕХ, КТО РЕШИЛ СТАТЬ ФЕРМЕРОМ

Министерством сельского хозяйства и продовольствия РСФСР совместно с Государственным комитетом по земельной реформе утверждены рекомендации о порядке наделения земельными участками и производственными фондами всех работников, пожелавших стать фермерами. Вот лишь некоторые из основных пунктов этих рекомендаций.

Для организации крестьянского (фермерского) хозяйства члены колхозов, работники совхозов, других сельскохозяйственных предприятий и кооперативов (кроме опытных хозяйств) имеют право выйти из их состава с земельным наделом без согласия на то трудового коллектива или администрации.

Каждый колхозник, работник совхоза, в том числе ушедший на пенсию и проработавший в данном хозяйстве не менее 20 лет, имеет право на определенную долю стоимости производственных фондов за вычетом сумм непогашенных долгосрочных кредитов и стоимости неделимых фондов, если таковые создаются по решению коллективов, а также стоимости фондов, созданных за счет бюджетных средств. Доля колхозника, работника совхоза определяется в соответствии со стажем работы в этом хозяйстве и трудовым вкладом и утверждается собранием коллектива.

Желающие выйти из состава колхоза или совхоза и вести свое крестьянское (фермерское) хозяйство должны

подать заявление в правление колхоза или дирекцию совхоза с указанием предполагаемого земельного участка, его площади и месторасположения, производственного направления деятельности своего хозяйства, стоимости имеющихся акций, перечня испрашиваемого имущества.

Кандидаты в фермеры из числа тех, кто переезжает на постоянное место жительства из других районов, включая жителей городов и поселков, на постоянное место жительства для получения земельного участка, подают заявления с необходимыми обоснованиями в районный (городской) Совет народных депутатов по месту расположения земельного участка. В месячный срок эти заявления должны быть рассмотрены, а результаты рассмотрения оформлены протоколом заседания правления колхоза или приказом руководителя сельхозпредприятия, в которых сообщается о принятом решении.

В этот же срок рассматривают заявления граждан о выделении земельного участка сельские и поселковые Советы народных депутатов, а также решения колхозов. Они же подготавливают представления, в которых излагают свое мнение по этим вопросам.

Все документы, а именно: заявления граждан о выходе из колхоза или совхоза, протокол заседания правления колхоза или приказ руководителя предприятия и представление сельского или поселкового Совета народных депутатов с заявлениями граждан о предоставлении земельного участка для организации крестьянского (фермерского) хозяйства направляются в районный (городской) Совет народных депутатов для подготовки совместно с районным комитетом по земельной реформе и земельным ресурсам.

В случае отказа выделения конкретного земельного участка колхозом или совхозом районный (городской) Совет народных депутатов вправе самостоятельно (по заключению земельной комиссии) определить месторасположение выделяемого земельного участка.

В течение двух месяцев районный (городской) Совет народных депутатов должен рассмотреть все материалы землеустроительного дела по выходу из колхозов, совхозов, других сельскохозяйственных предприятий и принимать решение.

При нарушении сроков рассмотрения и принятия решения по этому вопросу виновные лица из числа работников колхозов, совхозов, Советов народных депутатов несут административную ответственность в виде штрафа от одной до трех тысяч рублей. Штраф может быть наложен по своей инициативе или заявлению граждан районным (городским) комитетом по земельной реформе и земельным ресурсам.

Решение районного (городского) Совета народных депутатов об отказе в предоставлении земельного участка может быть обжаловано в районный (городской) народный суд в исковом порядке.

На основании решения районного (городского) Совета народных депутатов о предоставлении земельного участка глава крестьянского (фермерского) хозяйства получает Государственный акт на право пожизненно наследуемого владения, собственности на земельный участок. Также может быть заключен договор на аренду земельного участка с приложением к нему плана земель, предоставленных для ведения крестьянского хозяйства, экспликация земель, качественной характеристики и рекомендуемого режима использования земель. С этого момента крестьянское (фермерское) хозяйство считается зарегистрированным районным (городским) Советом народных депутатов и приобретает статус юридического лица и все права, связанные с ним.

Члену колхоза или работнику совхоза, подавшему заявление о выходе из хозяйства, размер земельного надела определяется земельным паем или стоимостью земельной акции. В случае выделения на самостоятельное хозяйствование земельный надел может быть увеличен за счет арен-

ды или покупки. Как правило, земельный участок выделяется единым массивом и при согласии заявителя может состоять из приусадебного и производственного земельного участка.

Выделяется участок по возможности ближе к дому будущего фермера, образующего хозяйство.

Коллективам колхозов и совхозов, других сельскохозяйственных предприятий (кроме опытных хозяйств) предоставлено право раздела земельных угодий на доли (пай). Земельные участки подлежат условному разделу между постоянными членами коллективов на пай, обеспечивающие персональное право на земельный участок при работе в коллективном хозяйстве. Этот земельный пай может передаваться по наследству, учитываться при распределении части прибыли.

Условному разделу (определению земельного пая) подлежат сельскохозяйственные угодья за вычетом площадей, изъятых в специальный фонд для последующего перераспределения, а также запасного земельного фонда, создаваемого колхозом или совхозом. При этом не вся площадь сельхозугодий распределяется между постоянными работниками, а оставляется запасной земельный фонд, за вычетом которого определяются земельные пай (земельные акции) работников колхозов и совхозов. Запасной земельный фонд не формируется в тех случаях, когда все члены коллективов колхоза или совхоза создают крестьянские хозяйства и все сельхозугодья распределяются между ними на пай (земельные акции).

Размер земельной акции (земельного пая) каждого члена колхоза или работника совхоза определяется решением коллектива и удостоверяется соответствующим документом. Размер не должен превышать средней земельной акции (земельного пая), сложившейся в данном административном районе в расчете на одного работающего в сельском хозяйстве.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Создание семейной фермы	6
Организация труда и хозяйствование по-новому	17
Хозрасчет при семейно-арендном подряде	32
Оплата труда	37
Подряд, аренда, кооператив?	49
Крестьянское хозяйство Мадинских	52
Знаменские фермы Ситхали	59
Шипы и розы арендаторов	65
Ферма на хуторе	76
Второе рождение деревни	82
Арендаторам нужна помощь	89
Фермер и банк	94
Для тех, кто решил стать фермером	98

Круковский А. В.

К84 Арендаторы.— Кемеровское кн. изд-во, 1991.—
102 с., ил.

ISBN 5—7550—0216—9

В книге рассказывается об опыте работы первых сельских
арендаторов, фермеров и крестьянских хозяйств Кузбасса.

К 3701010000—14 91
М 145(03)—91

ББК65.9(2)32

Научно-популярное издание
Круковский Александр Владимирович
АРЕНДАТОРЫ

Редактор Е. Л. Пастушенко
Художник В. Н. Климов
Художественный редактор В. П. Кравчук
Технический редактор Г. Н. Манохина
Корректор Е. А. Царева

ИБ № 1570

Сдано в набор 08.02.91. Подписано к печати 15.05.91. Формат 70X108^{1/2}. Бумага типографская № 2. Гарнитура Литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 4,55. Усл. кр.-отт. 4,99. Уч.-изд. л. 4,69. Тираж 1000 экз. Заказ № 551. Цена 20 к.

Кемеровское книжное издательство.
Кемеровский полиграфкомбинат.
Адрес издательства и типографии:
650059, г. Кемерово, ул. Ноградская, 5.