

Ленин в кустах

Сельскохозяйственное предприятие в Сибири смогло выжить и вырасти без внешних инвестиций, оставаясь при этом «островком социализма» в бурном капиталистическом море

Сельское хозяйство в Сибири, да и по всей стране в последние десятилетия развивается по вполне определенному сценарию. Все 90-е годы и начало 2000-х характеризуются постепенным упадком, после чего на запустевшие земли и в полуразрушенные постройки приходит инвестор (российский или зарубежный — неважно, главное — со стороны). И открывает в жизни села новый этап. Само же поселение, в котором из инфраструктуры остался в лучшем случае нуждающийся в ремонте дом культуры, радо и этому — ведь объем местных налогов увеличивается в разы. Однако в этом стандартном сценарии бывают исключения. Село Верх-Ирмень Ордынского района Новосибирской области — очевидное тому подтверждение. Здесь «градообразующее предприятие» ЗАО «Племзавод «Ирмень» не только является прибыльным, но и сохраняет за собой всю социальную инфраструктуру и категорически отказывается от внешних инвестиций. А само село выглядит так, словно здесь разгадали секрет строительства пресловутого «социализма с человеческим лицом».

ВСЕ ВПЕРЕМЕСКУ

— Когда я тридцать пять лет назад говорил своим дояркам, что они когда-нибудь будут ходить на работу в туфлях на каблуках, на меня смотрели, как на сумасшедшего, — глава ЗАО Племзавод «Ирмень» Юрий Бугаков говорит об изменениях на своем предприятии с нескрываемым удовольствием. — А теперь все именно так — позволяет и соответствующий ремонт помещений, и зарплаты работниц. Правда, было сложно с изменением менталитета. Например, несколько лет назад мне пришлось административно запретить ходить на работу в фуфайках. Зарплаты уже давно позволяли приобрести современную одежду, но вот привычки перебороть оказалось сложнее.

Из своих 77 Юрий Бугаков руководит хозяйством уже более 37 лет. Для села это абсолютный рекорд — он всего лишь третий председатель хозяйства (должность его и сегодня — «председатель», правда, уже не колхоза, а закрытого акционерного общества) с 1958 года, когда здесь был организован колхоз «Большевик». С тех пор изменилось многое, причем, в отличие от других бывших колхозов и совхозов, изменилось в лучшую сторону. Настолько, что сложно заставить себя поверить в то, что во главе этих изменений стоял руководитель, как личность сложившийся в советские годы. Неизменным, пожалуй, остался только дизайн упаковки молочных продуктов, которые выпускает предприятие — красно-желтые пакеты и пачки и теперь сходят с конвейеров в Верх-Ирмени.

О преемственности красноречиво свидетельствует немного выцветший стенд, установленный перед зданием правления, с типичной надписью родом из СССР: «Предприятие реализует...». На стенде — наименования товаров, которые и сегодня можно найти на прилавках супермаркетов Новосибирска и области. Еще один признак преемственности — бюст Ленина, который стоит здесь же, около здания. Правда, летом его фактически не видно — сосны и кусты скрывают светлый лик Ильича от посторонних глаз. Но ухаживают за ним и сегодня, видимо, не менее старательно, чем в былые времена. Сам же «офис» правления со стеклянным фасадом выглядит вполне современно. Рядом работает фонтан и стоят новые (в основном — иномарки) автомобили. Внутри — все то же удивительное сочетание прошлого и настоящего. Например, в оборудованном по последнему слову техники конференц-зале стоят знамена победителей N-ой пятилетки и ударников коммунистического труда.

ПРИВАТИЗАЦИЯ ПО-ИРМЕНСКИ

Из колхоза «Ирмень» превратилась в акционерное общество одной из первых в Новосибирской области — еще в 1990–1991 годах. Особая гордость Бугакова — в результате всех процедур выяснилось, что предприятие развивается исключительно за счет собственных ресурсов аж с 1966 года!

— Тогда с приватизацией было очень строго. Государственные вложения, вернее то, что создано за счет государственных средств, было запрещено передавать в частные руки — только в аренду. В случае если у тебя были банковские кредиты, ты вообще не имел права приватизировать хозяйство. И на этот счет велись очень серьезные проверки. Мы их все прошли. По итогам оказалось, что за все время существования «Ирмени» государство не вложило в хозяйство ни рубля. Мы всегда были самодостаточными и жили за счет собственных средств, с 1966 года хозяйство работает с прибылью, — рассказывает председатель.

Акционировать предприятие решили по всем принципам равноправия. То, чего не удалось правительству Гайдара несколькими годами позже за счет системы ваучеров, в Верх-Ирмени решили простым и логичным способом. Для каждого работника предприятия — от доярки до председателя — посчитали общую сумму выплаченной заработной платы, поскольку решили, что именно так можно оценить вклад сотрудника в деятельность колхоза. После этого сложили вместе все фонды и разделили на сумму выплаченной зарплаты — оказалось, что один рубль окладов и премий соответствует 68 копейкам стоимости основных фондов. Соответствующим образом акции и раздали. А потому и сегодня в числе акционеров «Ирмени» значатся практически все жители села. И что примечательно, акционеры они не формальные — так, в 2010 году было выплачено 1 050 рублей по каждой акции, плюс 12 тыс. рублей за земельную долю в хозяйстве.

Контрольный пакет акций, правда, принадлежит самому Юрию Бугакову. Но он если и не стыдится этого факта, то постоянно пытается его чем-то оправдать, кажется, по большей части для себя самого. Например, тем, что получил он основную долю хозяйства не за счет скупки акций у других акционеров, а при помощи увеличения уставного капитала. Да и дивиденды, по его словам, он на свой контрольный пакет не получает уже долгие годы. «Каждый год на протяжении 11 лет я пишу заявление на ежегодное годовое собрание акционеров: «Прошу дивиденды, начисленные на контрольный пакет акций, направить на развитие социальной сферы хозяйства», за все время мной был передан в хозяйство 41 миллион рублей», — поясняет он.

И даже если встать на сторону скептиков и усомниться в искренности председателя, такое отношение к собственности не может не удивлять — мало кто из нынешних руководителей гордится тем, что не получает дивидендов на свои акции, и еще меньше — тем, что направляет эти деньги на некую «социальную сферу». От Бугакова поэтому постоянно ждешь, что он начнет говорить в русле советской патетики — про «социализм», «советский строй» и тому подобное. Но слов таких он не произносит, как, впрочем, и слов с другой идеологической окраской: «бизнес», «компания», «инвестиции». Он все больше говорит — «предприятия», «вложения», «планы».

Единственное слово, которое характеризует его как руководителя крупного предприятия — «акционеры». Да и в него здесь, похоже, вкладывается свой, особый смысл. Так, Бугаков постоянно подчеркивает, что «прием на работу со стороны исключен, он только для детей и внуков акционеров». И хотя правило это нарушается (так, главный агроном хозяйства Максим Альберт, например, родом из соседнего Сузунского района, сеяльщики, трактористы подчас тоже не местные), чувство ответственности перед «акционерами» не столько за прибыль, сколько за жизненное благополучие налицо.

Особый колорит приватизации придает и весьма щепетильный для многих поселений вопрос «социалки». Крупные колхозы и совхозы, приказав долго жить, спешно передали дома культуры, стадионы и прочие «пережитки социализма» на балансы муниципалитетов. В «Ирмени» вся «социалка» осталась на балансе предприятия. Причем не просто так, а для пользы акционеров.

— Мы ничего не передали в муниципальную собственность. Детский сад, дом культуры, санаторий, спорткомплекс — все это осталось у нас. И это явно пошло всем на пользу. Ведь весь бюджет нашего муниципального образования — всего 9 миллионов рублей, а мы в 2010 году на развитие этих активов потратили 118 миллионов, — так Бугаков в условиях повсеместного нищенского существования муниципалитетов объясняет взятую ответственность за жизнь села. Цифра эта значительная, если учесть, что в том же 2010 году предприятие реализовало своей продукции на 850 млн рублей, а прибыль составила 180 млн.

ПРИНЦИПЫ КОММУНЫ

Опора на собственные силы — одновременно главная гордость Юрия Бугакова и предмет постоянных упреков в его адрес. «Ирмень» в рядах скептиков принято изображать «колоссом на глиняных ногах», а все успехи предприятия (в том числе и подчеркнутую финансовую успешность) — списывать на существенные государственные дотации. Позиция эта логична — области необходимо образцово-показательное хозяйство,

поэтому она готова тратить деньги на поддержание такой отдельно взятой «потемкинской деревни». Министр сельского хозяйства Новосибирской области Георгий Иващенко говорит, что только в 2010 году «Ирмень» получила из бюджета региона 26 млн рублей на компенсацию покупки семян, минеральных удобрений и прочее. Но ничего экстраординарного Иващенко в этом не видит: «Все хозяйства области имели возможность получить такую компенсацию. Всего на эти цели из областного бюджета в 2010 году были выделены 750 миллионов рублей, а в 2011 будут выделены 1,8 миллиарда».

Увеличение заметное, и Бугаков как депутат Законодательного собрания области, очевидно, лоббировал такое решение. Впрочем, без фанатизма — гораздо большие объемы компенсации получают хозяйства отдаленных районов области — Кыштовского и Северного. Там крестьяне имеют возможность получить в два раза больше бюджетных средств, чем ирменцы.

Впрочем, если снова присоединиться к скептикам и подумать о неких скрытых государственных вливаниях в хозяйство, нельзя не признать, что бюджетные средства априори не делают предприятие успешным. Их можно попросту разбазарить, а можно пустить на новую технику и модернизацию производства в целом. И вот здесь Бугакова критиковать уже не получается — успехи «Ирмени» очевидны. Так, это одно из немногих хозяйств в области, которое имеет в парке современную американскую технику John Deere, а также занимается увеличением производительности. Так, в прошлом году урожайность здесь достигла 35 ц/га (в 1968 году этот показатель был на уровне 9,8 центнера). А надои с каждой коровы — до 10 тыс. литров в год (в среднем по России — 3,5 тыс.). И опять же — без фанатизма и стремления увеличить показатели любой ценой.

— Когда мы выходим за уровень урожайности в 40 центнеров, резко увеличивается затратная часть и этим заниматься невыгодно. Хотя на опытных полях мы получали и 70 центнеров с гектара — это никакой Кубани не снилось, — рассказывает Бугаков об опыте сельских инноваций. Не космос и не ядерная энергетика, конечно, но тоже впечатляет.

Порядок в распределении средств (хоть бюджетных, хоть собственных) здесь жесткий, и знают об этом все. Развита не только система поощрений, но и штрафов. За плохой посев — штраф до 50 тыс. рублей, за пьянку — увольнение. Система устроена так, что хорошо работать заинтересованы все. Есть и уникальные в своем роде примеры — так, зарплата руководителей привязана к зарплате обычных работников. Например, для главных специалистов коэффициент — 1,3, для председателя — 1,5. То есть доярки получают 35–40 тыс. рублей, главные специалисты — 60 тысяч, председатель — 100–120 тысяч.

САМОБЫТНАЯ СТРАТЕГИЯ

Чем дальше находишься в Верх-Ирмени, тем больше возникает желание найти изъян у всего этого благополучия. А через некоторое время успоаиваешься, начинаешь искренне приятно удивляться и понимаешь — обычными мерками это хозяйство, как ни крути, не измерить. Вот, к примеру, техническое перевооружение, автоматизация производства. Очевидно, что любое такое мероприятие необходимо для того, чтобы сократить количество персонала на отдельных этапах конвейера. Очевидно для всех, но не для ирменцев.

— Вот у нас на упаковке творога работают Наташа и Женя, — начальник молочного цеха Владимир Анохин ведет экскурсию по недавно отремонтированному производству. Творог здесь упаковывают в полиэтиленовые пакеты по-прежнему вручную. — Скоро мы планируем приобретать специальную машину за один миллион рублей для автоматизации производства.

— А этих сотрудниц сократят? — спрашиваю я.

— Почему же, они останутся здесь же и будут следить за работой автомата. Куда же мы их уволим? — искренне удивляется начальник цеха, невольно продолжая линию заботы Бугакова «об акционерах».

Самобытно здесь рождаются и уже упомянутые сельские инновации («Ирмень», кстати, можно считать первопроходцем главной продуктовой инновации последних десятилетий — тетрапака. Предприятие первым в Новосибирской области стало выпускать молоко в такой упаковке). Удивительно, но нововведения на предприятии с почти миллиардными доходами рождаются интуитивно, почти как хорошие научные открытия — без отделов маркетинга и исследований рынка.

— Будучи депутатом Верховного совета СССР, я жил некоторое время в гостинице «Москва», — вспоминает председатель. — Там я пил топленое молоко марки «Коломенское» — это было уже больше двадцати лет

назад. Недавно я вспомнил об этом случае, и мы стали делать у себя топленое молоко. Сегодня это уникальный продукт для рынка Новосибирска.

Кажется, что на таком интуитивном уровне «вспомнил — реализовали» вопросы выведения на рынок нового продукта решаться не должны. Но может быть, на «Ирмень» работает фактор долгого присутствия на рынке — они, в отличие от транснациональных корпораций, которым сегодня принадлежит решающая часть того же рынка молокопереработки, могут чувствовать своего потребителя в силу хотя бы проживания на одной территории. И потребители — по сути, соседи этой Верх-Ирмени, по большому счету — такие же здоровые консерваторы, как и сам Бугаков.

— Вот мы выпускали тетрапаки с крышечками, но оказалось, что их берут гораздо меньше, чем обычную упаковку. А себестоимость при этом увеличивается на целый рубль. Поэтому от такой упаковки мы отказались. Она не востребована рынком.

ЭКОНОМИКА — НЕ ШОУ

Не разделяют в «Ирмени» и другую прописную истину курсов МВА и котлеровского «Маркетинга» — необходимость захвата новых рынков. Здесь рассуждают инструментами своей логики. Она тоже понятна. Новосибирск «съедает» в день 250 тонн молока и молочных продуктов, из которых «Ирмень» поставляет 70 тонн. С территории предприятия при этом каждый день в город уходит 12 КамАЗов. Стратегия, в общем-то рискованная. Ведь на рынке того же Новосибирска сегодня работают молокозаводы, уже встроенные в федеральные компании («Вимм-Билль-Данн» и «Юнимилк»), а через них — в транснациональные корпорации. На этом фоне даже образцово-показательное хозяйство Юрия Бугакова, очевидно, блекнет и потенциально подвержено риску остаться без рынков сбыта, но председатель логично задает риторический вопрос: «Если я не могу полностью обеспечить Новосибирск, зачем мне поставлять продукцию в другие регионы?». И все встает на свои места — в соответствии со здешней логикой развития.

Принципиально отказываются в «Ирмени» и от инвестиций, и от совместных проектов, хотя говорят, что такие предложения поступают регулярно.

— У меня большие объемы денег лежат на депозитах. Этого хватает для пополнения в случае необходимости оборотного капитала, — рассуждает Бугаков. Есть у «Ирмени» и еще один козырь в рукаве — 13 тысяч тонн первоклассного зерна, которое ждет адекватной цены на рынке.

В завершение визита Юрий Бугаков сетует — слишком мало государство и журналисты уделяют внимания реальному сектору экономики, промышленности и сельскому хозяйству. Все больше внимание людей сосредоточено на шоу, а все это, как ни трудно догадаться, выпадает из логики развития Верх-Ирмени.

— Хотя я вижу, что подвижки есть. Вот и президент говорит, что нужно прекращать делать из экономики шоу, а браться и работать. Хозяйства свои нужно развивать, а не на приемах красоваться. Это вопрос отношения к работе — она как болезнь: ей надо заболеть, тогда и результат будет.

В этом, похоже, главный секрет «Ирмени» и ее маленького «социального государства». Директоров в стране и регионе много, а председателей — по пальцам можно пересчитать.

ЗАО «Племзавод «Ирмень» расположено в селе Верх-Ирмень Ордынского района Новосибирской области, в 60 км к юго-западу от Новосибирска. Предприятие было основано в 1958 году на базе 12 небольших колхозов, став, таким образом, изначально многопрофильным. Сегодня за акционерным обществом закреплены 21 тыс. га сельхозугодий, стадо коров составляет 2 450 голов. В 2010 году предприятие произвело более 10 тыс. тонн молока, 2,5 тыс. тонн мяса. В структуре товарной продукции молоко занимает 50%, мясо — 16%, зерно — 16%. В 2010 году выручка ЗАО «Племзавод «Ирмень» составила 850 млн рублей, чистая прибыль — 180 млн рублей. Предприятие дает 70% прибыли, получаемой сельхозпроизводителями Ордынского района. При этом сам район остается дотационным — доля областных и федеральных дотаций в муниципальном бюджете составляет до 85%.

Автор: Сергей Чернышов © Эксперт ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 3865 21.06.2011, 12:57 333

URL: <https://babr24.com/?ADE=94303> Bytes: 16800 / 16748 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Сергей**

Чернышов.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: kras24.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)