

УДК 332.14:636.294

DOI 10.26110/ARCTIC.2020.106.1.003

Пелясов Александр Николаевич
доктор географических наук, профессор кафедры социально-экономической географии зарубежных стран МГУ имени М.В.Ломоносова, генеральный директор АНО «Институт регионального консалтинга», Москва, 117218, Нахимовский проспект, 32, офис 903, e-mail: pelyasov@mail.ru

Кибенко Валерий Александрович
научный сотрудник сектора культурной антропологии ГКУ ЯНАО «Научный центр изучения Арктики», младший научный сотрудник Западно-Сибирского филиала ФНИСЦ РАН, Ямало-Ненецкий автономный округ, Салехард, 629007, ул. Республики, 20, каб. 102 e-mail: v.a.kibenko@ya.ru

A.N. Pilyasov, V.A. Kibenko

ОЛЕНЕВОДЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ: ТРУДНЫЙ ПУТЬ К ОБРЕТЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

REINDEER HERDERS-ENTREPRENEURS: A DIFFICULT PATH TO ECONOMIC INDEPENDENCE

Аннотация. В статье развитие домашнего оленеводства в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО) в последние 30 лет рассматривается в предпринимательской парадигме. Внутри «континуума» кочевых предпринимателей обозначается полюс абсолютно экономически независимых и полюс целиком полагающихся на государственную поддержку. Среди трех основных районов предпринимательского оленеводства Ямало-Ненецкого автономного округа Ямальский район характеризуется «мясной моделью», а Тазовский и Приуральский – «пантовой моделью» ведения малого бизнеса. Авторы статьи видят проблему истощения пастбищ как прежде всего институциональную – результат институтов государственной поддержки, которые сформировали в последние десятилетия неверные стимулы для оленеводов-предпринимателей. Предлагается конкретный путь реформ в ямальском оленеводстве, который обеспечит не половинчатый, а решительный переход к предпринимательской модели в отрасли.

Abstract. The article discusses the development of domestic reindeer husbandry in the Yamal-Nenets Autonomous District over the past 30 years in an entrepreneurial paradigm. Inside the “continuum” of nomadic entrepreneurs, a pole of completely economically independent reindeer herders and a pole of entrepreneurs relying entirely on state support are designated. Among the three main regions of reindeer herding in the Yamal-Nenets Autonomous District, Yamalsky region is characterized by the “meat model”, and Tazovsky and Priuralsky regions are characterized by the “antler model” of small business. The authors see the problem of pasture depletion as primarily institutional – the result of state support institutions that have created the wrong incentives for reindeer herders-entrepreneurs in recent decades. A concrete way of reforms in the Yamal reindeer husbandry is proposed. It will ensure not a half, but a decisive transition to an entrepreneurial model in the industry.

Ключевые слова: арктическое предпринимательство, кочевники-предприниматели, трагедия общин, господдержка оленеводства, новая модель развития оленеводства Ямала.

Keywords: arctic entrepreneurship, nomadic entrepreneurs, tragedy of the commons, state support for reindeer husbandry, a new model for the development of reindeer husbandry in Yamal.

Введение

Тема арктического предпринимательства «собирается» из нескольких сюжетных блоков, обозначившихся в последние десятилетия в мировой общественной науке. Во-первых, это поток литературы по новой предпринимательской экономике, которая приходит на смену экономике менеджеров прежней конвейерной эпохи [1]. Во-вторых, это отдельный кластер литерату-

ры по этническому предпринимательству – здесь авторы диагностируют существенные различия в культурных ценностях, формах ведения бизнеса (образ жизни, а не просто способ получения прибыли) у аборигенов-первопоселенцев (коренных жителей) и пришлых «европейцев» [2-4]. Иногда этническое предпринимательство понимается как бизнес мигрантов, например, турок в крупных городах Европы, но мы здесь на этой

сюжетной линии останавливаться не будем. В-третьих, это поток литературы по арктической специфичности, фундаментальным особенностям и отличиям арктических социально-экономических систем от других. Литература по этому направлению представлена работами культурологов, экономистов, географов, антропологов и др. [5].

Вооруженные наработками и подходами наших предшественников в обозначенных трех тематических линиях, мы можем торить собственный исследовательский путь на материалах ямальского кочевого предпринимательства. Принципиальная новизна и особенность нашего подхода состоит в том, что мы не педалируем отличия аборигенного предпринимательства от малого бизнеса других жителей Арктики, но, наоборот, всемерно подчеркиваем то общее, что их всех объединяет на платформе арктической специфичности, арктической исключительности.

Мы считаем, что в чертах кочевого аборигенного предпринимательства содержатся общие особенности всего арктического малого бизнеса, плотью от плоти которого оно является. Предпринимательство оленеводов, с одной стороны, вбирает в себя черты вековых культурных традиций и память предков, но с другой стороны, в предельно рельефном виде воплощает черты специфического арктического предпринимательства в целом.

Выбор данной темы представляется исключительно актуальным по многим причинам. В последние 30 лет ввиду процессов разгосударствления и приватизации в российской экономике в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО) уже состоялся переход к предпринимательской модели в оленеводстве: автономный округ является лидером не только в России, но и в мире по количеству частных оленей, принадлежащих семьям кочевников. Между тем, работ по ямальскому кочевому предпринимательству практически нет (хотя есть работы по частному оленеводству, например, саамов [6]).

Работы по ямальскому оленеводству наших многочисленных коллег – А.В. Головнева, Г.Ф. Деттера [7], К.Б. Клокова, А.А. Лобанова и др. концентрируются на темах столкновения укладов – традиционного уклада оленеводов и нефтегазопромышленного, экономике оленеводческого хозяйства, проблемах перевыпаса, динамике ямальского оленеводства в кругу российского и др. При этом тема кочевого предпринимательства и самих предпринимателей-оленеводов (например, мотивов их поведения), особенно в свете государственного управления отраслью и господдержки малого семейного бизнеса, оказывается абсолютно непроясненной и недоизученной¹ – видимо, ввиду ее политической и социально-экономической (вопросы сохранения льгот, необходимость уплаты налогов и др.) чувствительности. А ведь это именно та сфера, которую сами оленеводы считают исключительно важной для себя.²

Парадоксально, но оленеводов Ямала чаще изучают как этносы, как кочевников, но не как предпринимателей! То есть по умолчанию предпринимательство кочевых хозяйств автономного округа считается чем-то не очень серьезным, недостойным отдельного исследовательского внимания и изучения.

Наша работа как раз и призвана преодолеть этот пробел: нас-то как раз в первую очередь интересует именно малый бизнес, семейное предпринимательство кочевников. И это особенно интересно и поучительно именно на Ямале, где бок о бок (как более нигде в мире) сосуществуют две модели развития – частная и государственная.

Объектом нашего исследования стало частное оленеводство в виде семейных хозяйств кочевников Ямальского, Тазовского, Приуральского районов ЯНАО, в которых сконцентрирована основная доля личного поголовья оленей автономного округа и России. Это около трех тысяч аборигенных оленеводческих хозяйств.

Для нас это исследование – составная часть утверждения арктической специфичности социально-экономических систем (ранее выполнены работы по арктической экономике, арктической индустриализации, арктическим научным школам, арктическому управлению, арктической урбанизации), продолженная в теме малого бизнеса.

Три задачи мы поставили для себя в этой работе. Во-первых, выявление тех черт частного оленеводства Ямала, которые подтверждают арктическую специфику предпринимательства и его отличия от материковой версии. Во-вторых, оценка развития ямальского оленеводства в последние десятилетия именно как предпринимательского феномена; основные парадоксы, проблемы и «трагедии», которые были для него характерны; характеристика сложившейся системы государственной поддержки оленеводства. В-третьих, определение контуров новой, долгосрочно более устойчивой модели организации оленеводства ЯНАО в русле предпринимательской парадигмы.

Информационной основой работы послужили материалы экспедиционных обследований ямальских оленеводов 2016-2019 годов в Научном центре изучения Арктики, материалы социологического исследования коренных малочисленных народов Севера, проводимых органами власти ЯНАО в 2005 году, материалы наших собственных опросов 2017 года, данные федеральной и окружной статистики, в том числе Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, законы об оленеводстве десяти «олeneводческих» регионов России (в которых концентрируется основное поголовье домашних оленей), материалы из базы данных региональной прессы «Интегрум».

¹ Редкое исключение – работа А.А. Южакова [8].

² Но эта беда характерна не только для России. И в богатой Норвегии, как пишет Э. Райнерт, существуют те же проблемы в структуре научных исследований оленеводства: доминируют безобидные темы по влиянию изменений климата на продуктивность пастбищ, по антропологии оленеводства, по «трагедии общественной собственности» (истощение пастбищ в результате перевыпаса), а вот темы эффективности господдержки частных оленеводческих хозяйств, государственно-частного соуправления в оленеводстве оказываются обойденными вниманием исследователей [9].

1. Частное оленеводство как особый вид этнического предпринимательства Арктики

Частное оленеводство широко распространено на Севере и в Российской Арктике, присутствует во всех десяти «олeneводческих» регионах (табл. 1, последние два столбца). Специфическим пограничным случаем являются малые предприятия в общественной собственности (четвертый столбец табл. 1), которые, с

одной стороны, объединяет с частными хозяйствами малый размер, с другой стороны, объединяет с крупными сельскохозяйственными организациями общественная собственность на оленей (здесь бригады, а не семейные хозяйства). Такие переходные формы распространены в Ненецком автономном округе (НАО), Республике Саха-Якутия, Камчатском крае и Мурманской области.

Таблица 1. Поголовье оленей в хозяйствах разных категорий на 1.01.2016, тыс. гол.

	В хозяйствах всех категорий	Сельскохозяйственные организации	в т.ч. малые предприятия	Крестьянско-фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели	Хозяйства населения
Россия	1906	11331,1	239,4	68,5	704,4
ЯНАО	886,8	274,0	54,6	7	605,8
НАО	207,6	174	77,4	14,6	18,9
ЧАО	182,1	177	0	0	5,1
Республика Саха (Якутия)	172,8	162,3	43,1	0,5	10,0
Красноярский край	146,7	110,4	6,8	35,4	0,9
Республика Коми	105,3	71,3	0	3,4	30,6
Мурманская область	61,1	57,5	25,3	0	3,6
ХМАО-Югра	53,7	26,3	0	4	23,4
Камчатский край	52,3	51,6	31,1	0	0,7
Магаданская область	17	14	0	2,7	0,3

Источник: [10].

Внутри единого предпринимательского «континуума» можно выделить регионы, в которых в частном поголовье доминируют семейные хозяйства населения (и здесь концентрируется более 90% всего частного поголовья) – ЯНАО, Республика Коми, ХМАО-Югра; регионы, в которых в частном поголовье доминируют фермерские хозяйства и индивидуальные предприятия – это Красноярский край (Таймыр и Эвенкия) и Магаданская область.

Совмещенный сравнительный анализ местарегиона по общему поголовью оленей и дружелюбности регионального закона об оленеводстве по отношению к кочевому предпринимателю³ (табл. 2) не выявил

прямого соответствия: самыми дружелюбными можно считать законы НАО, Красноярского края, Республики Коми, в которых предприниматели в явном виде присутствуют в законе, и предусмотрены возможности выделения земельных участков новым частным хозяйствам. Из них только Ненецкий автономный округ входит в четверку лидеров по общему поголовью. А абсолютный лидер по числу личных оленей Ямало-Ненецкий автономный округ имеет довольно лаконичный по числу страниц и не самый дружелюбный и отчетливый для предпринимателей-олeneводцов документ.

³ Использовались региональные законы об оленеводстве последней версии из нормативной правовой базы данных «Консультант+»: Закон Ямало-Ненецкий автономный округ «Об оленеводстве в Ямало-Ненецком автономном округе» 6 июня 2016 года № 34-ЗАО; Закон Ненецкого автономного округа «Об оленеводстве в Ненецком автономном округе» 6 декабря 2016 года N 275-ОЗ (ред. от 23 апреля 2019 года) № 73-ОЗ; Закон Чукотского автономного округа 8 июня 2007 года № 57-оз «О государственном регулировании и государственной поддержке развития северного оленеводства в Чукотском автономном округе» (ред. от 7 мая 2018 года № 24-ОЗ); Закон Республики Саха (Якутия) «О северном домашнем оленеводстве» 25 июня 1997 года N 179-1 (ред. от 15.10.2009 736-3 N 363-IV); Закон Красноярского края «О государственной поддержке северного оленеводства в Красноярском крае» 11 декабря 2012 года № 3-868 (в ред. от 08.06.2017 N 3-663); Закон Республики Коми «Об оленеводстве в республике Коми» 1 марта 2011 года № 18-ПЗ (в ред. от 29.11.2018 года № 109-ПЗ); Закон Мурманской области «О северном оленеводстве Мурманской области» 14 января 2003 года № 380-01-ЗМО (ред. от 20.12.2013 № 1704-01-ЗМО); Закон Камчатского края «О государственной поддержке северного оленеводства в Камчатском крае 22 июня 2010 года № 477 (ред. от 1.04.2014 № 402); Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «О развитии северного оленеводства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» 7 июля 2004 года № 44-оз (ред. от 30.09.2013 № 86-оз); Закон Магаданской области «Об оленеводстве в Магаданской области» 10 июня 2003 года № 361-ОЗ (в ред. от 04.07.2016 № 2048-ОЗ).

Таблица 2. Сравнение региональных законов по оленеводству с точки зрения их дружелюбности для предпринимателей.

	ЯНАО	НАО	ЧАО	Республика Саха-Якутия	Красноярский край	Республика Коми	Мурманская область	ХМАО-Югра	Камчатский край	Магаданская область
Количество страниц регионального закона, год последней версии	4 (2016)	7 (2019)	4 (2018)	6 (2009)	5 (2017)	4 (2018)	6 (2013)	3 (2013)	2 (2014)	7 (2016)
Прописаны ли предприниматели в законе	да	да	нет	нет	да	да	нет	нет	нет	нет
Прописаны ли в законе возможности предоставления земельных участков (новым) хозяйствам	нет	да	нет	нет	да	да	да	нет	нет	да
Место по общему поголовью домашних оленей в России	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Конечно, мирового значения феномен ямальского частного оленеводства, где концентрируется три четверти российских личных оленей, заслуживает более тщательного (и отдельного) институционального обустройства. Сделать это необходимо потому, что структура собственности на оленей существенно воздействует на многие хозяйственные характеристики – размер стада, долю важенок и

др. (табл. 3). Например, в семейных хозяйствах населения насчитывается минимальный размер стада и минимальная доля важенок в структуре стада (за счет высокой доли быков-кастратов и быков, которые защищают стадо от хищников и обеспечивают доступ к лишайникам на зимних пастбищах через корку льда и плотного снега) в отличии от сельхозпредприятий и сельхозорганизаций.

Таблица 3. Институциональная структура оленеводства ЯНАО на 1.01.2017 года⁴

	Хозяйства, имеющие оленей	Всего оленей	Доля важенок, %	Число оленей на одно хозяйство
Всего по округу все категории хозяйств	3436	1001930	23,6	292
в том числе:				
Сельхозпредприятия	44	428484	28,3	9738
Сельхозорганизации АПК	16	196710	31,5	12294
Общины КМНС	22	199886	25,3	9086
Малые предприятия	6	31888	27,2	5315
Крестьянско-фермерские хозяйства	1	946	27,4	946
Население	3347	572500	20,1	171

Ядро частного оленеводства Ямала – это около трех тысяч семейных хозяйств, концентрирующих около 60% всего поголовья округа. В них занято около 15 тысяч предпринимателей и их родственников (средний размер семейного частного хозяйства составляет около шести человек) [11]. О мировом значении ямальского частного оленеводства свидетельствует тот факт, что

в одном только Тазовском районе (или в двух взятых вместе Ямальском и Приуральском районах) больше личных оленей, чем во всей Финляндии. На Ямале в три раза больше семейных оленеводческих хозяйств, чем в Финляндии, и почти в шесть раз больше, чем в Норвегии⁵. Среднее количество оленей в личном стаде варьируется от 150 до 200 [11] (табл. 4).

⁴ Данные ЕИС «Ямал»

⁵ Данные по Финляндии и Норвегии взяты, соответственно, из [12,9].

Таблица 4. Численность оленей и количество частных хозяйств в разрезе муниципальных образований ЯНАО на 2017 год⁶

Муниципальное образование	семьи	олени	Олени/семья
Тазовский район	1071	229555	214
Ямальский район	969	109821	113
Приуральский район	598	97003	162
Надымский район	81	11875	147
Шурышкарский район	79	10596	134
Пуровский район	68	9609	141
Красноселькупский район	43	863	20
Всего	2909	469322	161

Обозначим основные особенности частного оленеводческого хозяйства ненцев, как оно сложилось в последние три десятилетия, после начала процессов разгосударствления и приватизации в отрасли. Прежде всего, это малый размер, малый бизнес. Поголовье частного семейного хозяйства оленевода примерно в два-три раза меньше, чем бригад, выпасающих общественные стада. И это не просто вопрос размера, это вопрос контроля стада (на падеж и травеж хищниками обычно жалуются владельцы стада до 550 оленей, более крупные в состоянии себя защитить сами и потери сравнительно меньше), скорости каслания, специализации и, наконец, власти на пастбищах. Большое общественное стадо способно «давить» на малое угрозой его полного поглощения внутри себя [13].

Малый размер частного стада делает просто безальтернативным сочетание оленеводства с традиционными промыслами (прежде всего рыбным) и другими видами деятельности (в том числе нелегальной продажей пантов) для обеспечения экономической устойчивости семейного малого бизнеса. Такая внутренняя комплексность хозяйства до 200-250 голов есть важнейшая страховка кочевого малого бизнеса. Небогатые (менее 100 голов) оленеводы стремятся уменьшить число забиваемых оленей, обеспечивать себя и оленегонных пастушьих собак пищей за счет других источников, прежде всего рыболовства, сохраняя и наращивая таким образом поголовье оленей [14]. Малый размер влияет и на структуру самого стада – меньше важенок, меньше телят до года, больше быков-кастратов [15].

Если сравнивать маршруты касланий частных семейных и общественных хозяйств, то окажется, что при существенном совпадении самих направлений траектории частных хозяйств значительно более вариабельны. К этому их вынуждают форс-мажорные природные обстоятельства (например, гололед, раннее вскрытие рек и др.) и «игра» маршрутами бригадиров крупных оленеводческих хозяйств: чтобы не угодить в ловушку смешения стада, нужно уметь вовремя отсоединяться. У частных по этому всегда сильнее маневры: как подлинный малый бизнес они более гибкие и юркие, чем крупные общественные хозяйства

и их бригады, которые, по образному выражению исследователей, идут «как колонна» [16]. В связи с этим можно сказать, что оленевод-руководитель семейного хозяйства – это предприниматель, который специализируется на принятии нетривиальных решений по поводу маршрутов касланий/распределения ограниченных ресурсов пастбищ в конкретных обстоятельствах пространства и времени.

Оленеводство как типичный арктический бизнес является видом деятельности с исключительно высокими рисками. Используя статистические данные по годовой динамике поголовья домашних оленей с 1998 по 2015 годы [10] по каждому из десяти оленеводческих регионов России, мы обнаружили, что в шести из них были периоды (например, 2003, 2004, 2006 годы), когда значения соседних годов отличались на 18-20%, в одном случае (Магаданская область) – на 35% (2014 год). В Ямало-Ненецком автономном округе только в Приуральском районе вследствие падежа в осенне-зимний период 1998 г. и весенний период 1999 г. поголовье сократилось сразу на 40% (с 55,8 тыс. до 33,5 тыс.).

Такая колоссальная амплитудность означает, что терпимость к рискам, умение страховаться от них (прежде всего, не класть все яйца в одну корзину и предельно диверсифицировать участки пастбищ на протяжении годичного цикла каслания) и даже их использовать в свою пользу для арктического предпринимателя-оленевода – это просто вопрос выживания. Лучшие предприниматели-оленеводы Ямала научились таким манерам, такой беспримерной гибкости и пластичности в кочевом поведении, которые позволяют даже из рисков извлекать выгоду, которые сделали саму неопределенность фактором коммерческого успеха. А эти маневры и гибкость каслания зависят от неявного знания, интуиции, опыта. Кто сильнее в знании о тундрах, погоде, конкурентах на путях каслания, тот и выигрывает в невидимой состязательной борьбе за то, чтобы первым быть на лучших пастбищах.

О внутреннем социальном расслоении ямальских и таймырских частных оленеводов, о появлении «новых» ненцев или супероленеводов исследователи в 1990-е годы писали многократно [17]. Меньше обращали

⁶ Данные ЕИС «Ямал». Хотя критерии бедности и зажиточности среди оленеводов-частников сильно варьируют от района к району, условно можно признать бедностью наличие до 100 оленей, середняком – семейное хозяйство, где около 350 оленей (чуть выше прожиточного минимума примерно в 300 голов), а богатой – семья, которая владеет более 800-900 оленями.

внимание на технологические причины расслоения, на роль широко вошедших в жизнедеятельность семейных хозяйств оленеводов в 1990-е годы снегоходов, которые резко снизили трудовые затраты на окарауливание стада, но существенно увеличили затраты на закупку бензина, запчастей и др. Абсолютно в духе эффектов возрастающей отдачи те предприниматели-олeneководы, которые сумели быстро адаптироваться и извлечь пользу из новой экономической свободы, стремительно пошли в гору; другие же, наоборот, скатились в бедность, в итоге безоленность.

Не только снегоход, но и весь спектр новых, ставших доступными для покупки технических средств – моторная лодка, бензопила, генераторы, мобильные и спутниковые телефоны – привели к поляризации и расслоению внутри частных кочевых хозяйств Ямала и к большому «нажиму» на всегда ограниченные зимние пастбища наиболее богатых частных семейных хозяйств. И это подтверждает правоту предупреждения Э. Остром: «Если применение новых технологий происходит ускоренным образом, баланс между ними и правилами эксплуатации ресурсной системы может быть сильно нарушен» [18, с.328]. Поляризация возникла и внутри самого автономного округа: в советское время распределение домашних оленей по районам было более равномерным, а теперь три тундровых района (Ямальский, Тазовский, Приуральский) концентрируют около 70% всего поголовья округа, с перегрузкой по пастбищам, в то время как пастбища остальных районов, наоборот, теперь недогружены.

Один из авторов данной статьи хорошо помнит свое удивление в бытность работы начальником Отдела Арктики Госкомсевера России в 1990-е годы, когда ямальцы все время инициировали законопроект по факториям, в то время как лидер советского домашнего оленеводства – Чукотка – никогда не выходила с такими инициативами. Секрет объясняется институциональными причинами. Ямало-Ненецкий автономный округ уже в 1990-е годы очень быстро осуществил переход на модель частного семейного оленеводства, которое стало доминировать в общем поголовье. С другой стороны, на Чукотке на фоне катастрофического сокращения стада сохранились общественные формы управления отраслью.

Но именно для частного оленеводства нужны были фактории-посредники на рынке закупок и продаж. Для общественных хозяйств эти задачи решались централизованно, через департаменты АПК или через систему потребительских кооперативов (райпотребсоюза).

Получается, что за очень короткий период нескольких лет в 1990-е годы на Ямале встала на ноги абсолютно новая отрасль, которая опиралась на частное семейное хозяйство, подлинно рыночные стимулы и институты. Этот переворот, который в последующие

годы только укрепился, повлек радикальное изменение экономического поведения предпринимателей-олeneководов. Конечно, здесь сказался и благоприятный фактор неформального рынка сбыта в лице подразделений Газпрома и поддержки оленеводов за счет отчислений предприятий ТЭКа в бюджет автономного округа, которого не было, например, на Чукотке, где оленеводство так и осталось в основном общественным.

Частное семейное оленеводство Ямала нужно рассматривать как полноценный малый бизнес. И только такой взгляд позволяет понять новые мотивы экономического поведения кочевников, которые были скрыты или не проявлялись в период господства модели общественного оленеводства в последние десятилетия советского времени. Тогда жизнеспособность ямальского оленеводства как отрасли основывалась на получении эффекта экономии на размере стада, в целом регионального поголовья. Это позволяло экономить расходы при проведении регулярной вакцинации, борьбе с волками, других ветеринарных и зоотехнических мероприятий, заказах вертолетов.

Переход к предпринимательской модели ямальского оленеводства радикально изменил экономические эффекты, которые теперь определяют жизнеспособность отрасли. Это прежде всего «пространственные экстерналии»⁷ – перетоки знания, опыта от одного кочевого предпринимателя к другому, также и опытных кадров из бывших общественных хозяйств в семейные частные; значительно большее разнообразие в структуре стада, сопутствующих видах деятельности (традиционные промыслы – охота, рыбалка, сбор дикоросов), сумасшедшей гибкости и маневренности (просто до ежедневных интуитивных/ситуативных импровизаций) в маршрутах касланий с точки зрения состояния пастбищ и близости к рынкам сбыта оленины и пантов, подвижности фактической, а не формальной организационной структуры самого малого бизнеса и временных коалиций, в которые он ежедневно вступает с соседями, другими родственниками, органами власти.

Важнейшими факторами при принятии решений предпринимателями являются: а) цена на бензин и товары первой необходимости, закупаемые на факториях или в городе, выраженная в цене сдаваемой оленины (т.е. сравнительная цена, которая, по общему мнению оленеводов Ямала, существенно ухудшилась для них в последнее десятилетие); б) цена на панты на теневом рынке; в) конкуренция за пастбища с соседями – другими частными или общественными оленеводами; г) престижность и статусность положения среди других оленеводов Ямала.

В зависимости от конкретных обстоятельств места и времени сравнительная значимость этих факторов может радикально меняться: например, неэкономические факторы престижа и статуса могут выходить на первый план даже вопреки очевидной экономи-

7 В экономике экстерналии – это положительные или отрицательные внешние эффекты, которые возникают у «третьих лиц», непосредственно не участвующих в рыночной сделке.

ческой логике. С другой стороны, разогрев теневого рынка пантов может радикально изменить мотивацию и перенаправить усилия оленевода-предпринимателя от легальной заготовки мяса к нелегальной заготовке пантов.

Вот эти очень подвижные индивидуальные мотивации атомарного оленевода-предпринимателя – это как раз то, чем сформировавшаяся новая модель ямальского оленеводства радикально отличается от существенно более инерционной, «замороженной» прежней общественной модели. И современные проблемы ямальского оленеводства показывают, до какой степени властям всех уровней психологически трудно адаптироваться к этой предельно подвижной новой реальности развития отрасли.

2. Оленеводы - «личники» как типичные предприниматели Арктики.

Среди ученых бытует мнение, что аборигенное предпринимательство радикально отличается по мотивам, установкам, ценностям от предпринимательства европейцев и европейских переселенцев. Мы же, наоборот, считаем, что бизнес коренных народов в Арктике есть плоть от плоти арктического предпринимательства, более того, он задает «форматы», типические черты и особенности для предпринимательства Заполярья в целом.

Дело в том, что развертывание экономических систем в экстремальных условиях арктической природной среды и климата требует определенных общих защитных реакций. Прежде всего, это специфические механизмы страхования, которые нередко ищутся в намеренном создании разнообразия там, где его нет и быть не должно. Например, арктические тундры. Они кажутся очень однообразными. Но ежегодное каслание пастухов с домашними оленями по ним создает экологическое разнообразие за счет последовательных смен участков пространства и сезонов года. Именно это внутригодовое разнообразие микроландшафтов касланий и является для пастухов естественной защитой от частых в Арктике природных и социальных форс-мажоров.

Так вот все арктическое предпринимательство – это постоянное «изобретение» разнообразия на тонком и очень нестационарном хозяйственном субстрате, склонном к быстрой монополизации рынка одной структурой. Другая общая черта арктического предпринимательства – это приноровленность к сильной цикличности любых арктических экономических и

природных процессов. Здесь вообще не бывает среднего, но только сумасшедшая амплитудность – риски неожиданного изобилия (бешеного роста) или риски катастрофического сжатия. И то, и другое требует включения очень сильных саморегуляторных механизмов (с подключением государственных), например, сокращения или, наоборот, наращивания поголовья оленей⁸.

В тонком экономическом слое Арктики в принципе не работают классические рынки труда, земли, капитала, как это прописано в классических учебниках по рыночной экономике. Все это есть в плотно заселенных и давно освоенных европейских, американских, азиатских пространствах. Здесь же в разреженных пространствах Арктики для них элементарно недостает хозяйственной, экономической плотности.

В арктическом малом бизнесе значительно больше социального, социокультурного элемента (культурных традиций и ценностей, идеологических мотиваций), чем это принято в обычном предпринимательстве освоенных территорий [20]. Например, в оленеводстве Ямала есть предприниматели, которые однозначно заинтересованы в росте своего бизнеса через рост поголовья оленей, чтобы получить большой и немедленный доход, иметь дополнительную страховку на случай падежа и обеспечить своим стадом сыновей при разделении хозяйств. С другой стороны, есть предприниматели, для которых оленеводческий бизнес есть возможность сохранить связи с предками и верность традициям. Они готовы продавать минимум оленей, только чтобы обеспечить прожиточный минимум своей семье и возможность кочевать. Но существует значительно больше предпринимателей, которые сочетают в своем поведении и ту и другую, внеэкономическую, мотивацию.

В арктическом предпринимательстве колоссальна роль производственных, складских, логистических баз, где хранятся накопленные за короткую навигацию материальные ценности, средства производства, товары и продукты. Аналогично важную роль в частном оленеводстве играют фактории⁹. Они воплощают в себе все типичные черты арктической экономики: мобильность – в ответ на изменение маршрутов касланий они тоже передислоцируются или возникают новые, монопольность – у пастухов нет выбора, кому сдавать продукцию оленеводства, рыболовства и где покупать товары и ГСМ, потому что другая ближайшая фактория или магазин в поселении находится в сотнях километров отсюда; комплексность – запчасти к снегоходам, бензин, моторное масло, товары первой необходимости

8 О важности разнообразия и цикличности в норвежском домашнем частном оленеводстве (и фундаментальном отличии его от обычного стойлового животноводства) хорошо и подробно написано в статье [19].

9 Фактория – специализированное предприятие или организация, созданное в местах традиционной производственной деятельности и проживания коренных малочисленных народов Севера, предназначенное для приема, накопления, первичной обработки, хранения и подготовки к транспортировке продукции производства традиционных отраслей хозяйствования и традиционных промыслов коренных малочисленных народов Севера и этнических общностей, обеспечения представителей этих народов товарами и услугами, необходимыми для их жизнедеятельности, а также для проживания обслуживающего персонала – Постановление Администрации Ямало-Ненецкого автономного округа от 8 мая 2008 года № 200-а «Об утверждении Порядка предоставления в 2008-2010 годах субвенций из окружного бюджета бюджетам муниципальных образований в Ямало-Ненецком автономном округе на осуществление отдельных государственных полномочий по поддержке факторий, доставке товаров на фактории, обеспечению дровами тундрового населения из числа коренных малочисленных народов Севера».

и продукты продаются в одном месте; от оленеводов принимаются мясо, костяные рога, панты, камус, рыба, дикоросы и др.

2.1. Переплетение связей

Арктическая нестационарность проявляется здесь в частой смене партнеров по бизнесу, поставщиков и потребителей. Частное ямальское оленеводство полностью это подтверждает. Начать с того, что на протяжении позднесоветского и раннероссийского периодов его вообще трудно было обособить как отдельный феномен, потому что он находился внутри общественного хозяйства, в котором пастухам допускалось иметь и немного своих оленей. Но и после разгосударствления и приватизации ямальского домашнего оленеводства прочный симбиоз между общественными и частными хозяйствами (и неотчетливость границ между общественным и частным в домашнем оленеводстве¹⁰) сохраняется: это и неудивительно – ведь оленеводческая бригада в совхозе нередко фактически представляет собой несколько семейных хозяйств, где консолидированное личное стадо пастухов и зоотехников в разы превышает выпасаемое ими общественное.

Арктический малый бизнес характеризуется очень сложными и многообразными, быстро меняющимися рекомбинациями хозяйственных связей. Это кадровые связи – переток знания с опытными пастухами из совхозов/ муниципальных хозяйств в личные семейные хозяйства, который исключительно характерен до настоящего времени. Это конфликты/кооперация по поводу пастбищ, которые требуют постоянных неформальных договоренностей заранее или «по факту» уже состоявшегося конфликта.

Частный оленевод должен получить юридический статус индивидуального предпринимателя или малого бизнеса, чтобы иметь право претендовать на земельные участки, но, чтобы сам этот статус получить, нужно уже иметь пастбища в аренде, а ямальский закон об оленеводстве этого для частных не предусматривает. Если бы речь шла о «миниатюрном» явлении ценой несколько тысяч голов, это было бы решаемо, но личное оленеводство Ямала – это многие сотни тысяч голов, и проблема превращается в грозное препятствие для дальнейшего развития кочевого предпринимательства ненцев: тысячи семейных хозяйств не имеют юридического статуса и фактически находятся вне правового поля, в нелегальной частной оленеводческой «эконо-

мике физических лиц». Поскольку владельцы личных оленей обычно не имеют юридического статуса и прав на пастбища, они вынужденно (нелегально) используют пастбища, исторически закрепленные за совхозами. А потом совхозные пастухи говорят, что «частники обнагтели».

Но и между личными хозяйствами также налаживаются сложные, нестабильные/временные и разнообразные связи, в которых сосуществует конкуренция за пастбища и взаимная поддержка, кооперация. Об их богатстве можно судить по материалам наиболее полного обследования частных кочевников-оленеводов [11].

Выделяются следующие наиболее распространенные типы объединений семейно-родовых хозяйств: объединения малочисленных кочующих хозяйств с крупнооленными хозяйствами; объединение семейно-родовых хозяйств с приблизительно равным поголовьем животных; объединения семейно-родовых хозяйств, где все члены находятся в степени родства – «большая семья». В общей сложности члены одной семьи в течение года оказываются участниками семи-восьми различных хозяйственных объединений, вступают в торгово-обменные контакты с таким же количеством промысловых стойбищ, посещают многочисленные торжища (в прошлом ярмарки, в последние десятилетия совхозные собрания оленеводов в поселках и на факториях) [14].

Фактически работает социальная, поддерживающая друг друга в трудные периоды, сеть частных хозяйств. Олени передаются родственникам, друзьям или наемным пастухам на время для того, чтобы иметь возможность заняться рыбным промыслом для получения важного дополнительного дохода. Семьи родственников отдают друг другу в долг снегоходы, моторные лодки до такой степени часто, что фактически это имущество можно рассматривать не как личную, конкретного пастуха, но как межсемейную, общинную, соседскую собственность. При плохой ситуации зимой с пастбищами, можно разукрупниться и потом снова объединиться и др.

2.2. Пространственные экстерналии аборигенных предпринимателей: специфика Арктики

Позитивные коммуникационные экстерналии¹¹ в виде перетоков знания, передовых практик, техник от соседей по касанию и просто мобильное «подсматривание»¹² – очень важное отличие предприниматель-

10 «Был в совхозе охотником, но сократили. Стал собственником частного хозяйства». Совхозный бригадир на пенсии стал руководителем частного оленеводческого хозяйства. Таких историй на Ямале десятки. Особенно нужно подчеркнуть значение прежнего «высокого» статуса в общественном оленеводстве. Дело в том, что частники формальных прав на пастбища обычно не имеют, и потому преклонный возраст и прошлый статус бригадира или неформального лидера совхоза является важнейшей страховкой, гарантией, что с тобой будут считаться при конкуренции за пастбища.

11 Экстерналия – перераспределение всех или части издержек или выгод, получаемых в процессе некоей деятельности в пользу тех, кто не принимает в ней непосредственного участия: [21, с.210].

12 Европейская хорошо изученная практика – стационарное близкое подсматривание через окно у соседа, в одном дворе, в одной городской агломерации и др. Она радикально отличается от арктической практики, когда подсматривание всегда происходит на бегу, в движении, при быстром перемещении в пространстве. Здесь, чтобы «подсматривать» и напитываться знанием соседа, требуется быть супермобильным и обязательно преодолевать значительные расстояния. В арктических пространственных экстерналиях нет агломерационного эффекта, как в плотно заселенной Европе, и именно поэтому так значима мобильность, которая формирует условия для временной, коротко наведенной близости (можно сказать, что по тоже не-агломерационному варианту Силиконовой долины).

ской ямальской модели оленеводства от общественной, государственной и муниципальной. Равнинность ямальских тундр в Ямальском, Тазовском и отчасти Приуральском районах до такой степени благоприятствует этим пространственным перетокам, что можно признать существование трех, географически отграниченных друг от друга, «знаниевых» районов частного оленеводства (ямальского, тазовского, приуральского).

Неоднократно в ответах на вопросы нашей анкеты респонденты отмечали влияние соседей на их

практику каслания: «Как и от кого именно Вы узнаете о близящихся природных опасностях во время каслания? - «От соседей по кочевкам... Встречи с соседями более пяти раз в году, иногда их решения сильно влияют...». Самым надежным и быстрым средством связи считается тундровое радио («сарафанное радио, из уст в уста, от стойбища к стойбищу – «быстрее сотовой связи», которая работает только вблизи объектов инфраструктуры ТЭК и населенных пунктов - рис. 1).

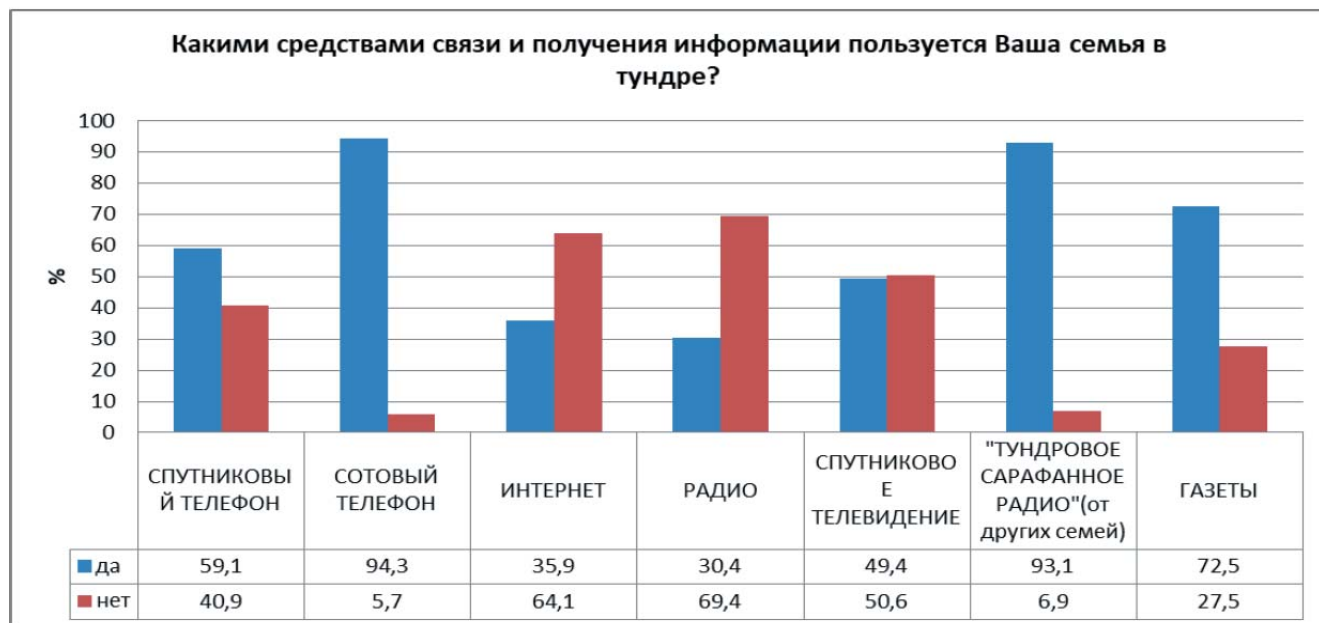


Рис. 1. Доминирование «сарафанного радио» от других семей во всех способах коммуникации оленеводов-предпринимателей Ямальского района [22].

Семьи гыданских ненцев переняли из соседнего Красноярского края кочевые балки – передвижные дома на санях, не требующие при перемещении разборки и сборки. Новое жилье облегчило труд и быт семей, но привело к задержке на позднеосенних пастбищах. Тундровики ждут, пока заметет реки и овраги, сгладит крутые места, чтобы потом перетащить балок в нужном направлении. И маршруты миграций у тех, кто живет в балках, проходят в основном по равнинной части тундры [23].

Можно предположить, в духе современных знаниевых теорий предпринимательств (knowledge spillover theory of entrepreneurship) [24], что динамика размера семейного стада оленей зависит, в том числе, от способности владельца и членов его семьи к обучению, восприятию новой информации, умению собирать эту информацию от соседей по касланию и в управленческих центрах в городе. В тундре оценить, насколько эффективно идет процесс коммерциализации этого знания у владельца, очень просто – по динамике поголовья его личных оленей.

Эта коммуникация в ямальской тундре между оленеводческими семьями и бригадами идет очень актив-

но, но остается как бы невидимой для исследователя. Она продолжается и в поселке. Но нет ни одной работы ни в России, ни за рубежом, посвященной этому важному для предпринимательского успеха в оленеводстве феномену¹³.

В ответ на обвинения чиновниками оленеводов и в Норвегии, и в России в безответственном отношении к проблемам перевыпаса, защитники пастухов в лице основной массы антропологов, социологов, историков всегда отвечают, что «олeneводы знают лучше». Однако остается неясным, а каким именно способом они научаются знать лучше? Обычно упоминается только «обучение в процессе работы» с детства с родителями-пастухами. Но не только внутренняя память предков, традиции, но и умение «ловить» перетоки знания от более опытных оленеводов и обучаться на ходу является элементом знания, внешне получаемого, неформального, неявного и очень важного. Обучение происходит через мобильное подсматривание у соседа по маршруту каслания, через подключение к единой районной знаниевой сети, лидерами которой становятся опытные пастухи – прошлые бригадиры совхозов

¹³ Ради объективности нужно сказать, что все респонденты наших анкет по этому вопросу разделились на две категории: те, кто активно воспринимает опыт соседей, и кто доверяет только себе. Во втором случае позиция пастуха закрывает для него возможности позитивных экстерналий.

(как правило, получившие в советское время хорошее средне-специальное и даже высшее образование) и т.д.

2.3. Внутренняя структура: два полюса кочевого предпринимательства – вынужденные и фронтальные (инновационные)

Наши опросы показали, что внутри предпринимательского сообщества оленеводов-частников есть два полюса – вынужденные, зависимые от господдержки и фронтальные, самодостаточные. *Модель экономического поведения «послушного» оленевода-предпринимателя:* получает господдержку, не прочь стать совхозным наемным работником или стать членом общины, следует указаниям районных и окружных властей в основных решениях по сдаче мяса (на какие убойные комплексы, на какие фактории, через какую общину, по какой цене и др.) – «все сдаем на забойные пункты, дальше не влияем на цену реализации. Не сдадим, потеряем все льготы». Этот предприниматель не видит необходимости перехода на новую модель организации ямальского оленеводства, при форс-мажорах выходит ближе к поселениям, думает больше о сохранении, чем об увеличении стада. Размер его стада немного превосходит необходимый для прожиточного минимума семьи (около 250 голов). Именно данный тип предпринимателя виртуозно умеет подстраиваться по критериям для получения всех возможных объемов господдержки – даже в условиях постоянного изменения ее норм и правил.

Модель абсолютно самодостаточного частника: господдержку не получает – не имеет для этого юридического статуса; высоко ценит свою экономическую независимость; имеет около 500 голов; единолично принимает основные решения, полагается на свой опыт и интуицию; при этом воспринимает и передовые практики, и новые навыки от соседей по тундре; в факториях не нуждается, потому что все мясо продает знакомым, все снабжение получает в поселке/городе, думает (планирует) увеличивать поголовье. Для такого фронтального предпринимателя-оленевода очень характерно регулярное «вылезание» на чужие пастбища. Именно в нем отрицание оседлого образа жизни предельно, максимально сильно.

Его философию отчетливо передал руководитель семейного хозяйства Александр Сэротэтто: «Кочевой образ жизни это – ты не должен ни дров, ни транспорт ни у кого просить. Ты же сам выбрал этот путь. Ты должен кочевать и ничего ни у кого не спрашивать... Вот чем отличаются северные от южных (Ямальский район) – северные никогда не скажут, что у нас нет дров, нет хлеба или каких-либо других продуктов. Они знают, раз такой путь выбрали, значит, надо работать, им же никто не запрещает сидеть дома» [11, с.193].

Уже сделав вывод о наличии двух полюсов внутри сообщества кочевников-предпринимателей, интересно было узнать, что к аналогичным выводам

приходят и зарубежные исследователи. Например, Дана и др., описывая финского саама-предпринимателя в семейном оленеводстве, отмечают наличие двух полюсов в отношении к власти: от «делают недостаточно для помощи нам» до «слишком много регулирования» [20]. По сути, это те же наши два полярных типа внутри аборигенного предпринимательства!

С другой стороны, Э. Райнерт на материалах норвежского частного предпринимательства оленеводов-саамов пишет про их разделение на тех, кто вполне удовлетворен своей ролью поставщика сырья под контролем региональных чиновников, и на тех, кто хочет более активной собственной роли в корпоративизации, маркетинге и продажах. Далее он отмечает, что эта поляризация в принципе совпадает с полюсами бедности и богатства среди оленеводов-частников: бедные и зависимые продают оленину на уполномоченных коралях; более богатые оленеводы напрямую в городе на рынках и дорожке [9].

Конечно, одновременно с описанными полюсами, в ямальском частном оленеводстве существует и третий, компромиссный, «стертый», средний тип, который включает черты первого и второго и потому значительно труднее отчетливо диагностируется.

2.4. Районные типы кочевника-предпринимателя: выбор «мясной» или «пантовой» модели

Внутри трех районов-лидеров ЯНАО по развитию кочевого предпринимательства – Ямальского, Тазовского и Приуральского – отчетливо обособляются две экономические модели: там, где основные производственные доходы семейный бизнес получает от реализации оленины, и где – от пантового производства. Первая модель характерна для Ямальского района, вторая – для Тазовского и Приуральского районов.

Но возникает вопрос, а какие же факторы определяют выбор предпринимателем той или иной модели? Конечно, это институциональный фактор характера, масштабов, форм государственной поддержки округа; экономический фактор, связанный с государственной ценовой политикой на мясо оленя, а также своевременностью расчетов за сданное мясо¹⁴ и конъюнктурной зависимостью цены на панты и костяные рога от курса валют; инфраструктурный фактор, понимаемый прежде всего как специфика организации местного рынка сбыта в виде системы расселения, факторий, заготовительной сети; географический фактор, понимаемый как близость или транспортная удаленность от крупных местных центров, в том числе соседство с другими регионами, которые имеют более привлекательную ценовую политику на продукцию оленеводства и предметы первой необходимости для предпринимателя.

Отдельно нужно отметить еще фактор местных аномалий (который непосредственно влияет на объем предложения товарной продукции оленеводческого

14 До 2017 года расчет за сданное мясо осуществлялся предприятиями-заготовителями только после реализации мяса, что создавало определенное напряжение в отношениях между агрокомплексом и оленеводами. В такой ситуации семьи вынуждены брать продукты и товары в долг («под запись»), зачастую с наценкой до 7% (с. Сеяха, Ямальский район).

бизнеса в виде мяса, рогов, пантов и др.) в виде часто повторяющихся именно здесь заболеваний животных или климатических «эпидемий»¹⁵, или, например, ярко-го местного лидера внутри предпринимательского сообщества оленеводов и т.д. Именно в условиях разреженных и не всегда предсказуемых по климатической и социальной динамике пространств Арктики фактор «местной аномалии» может переломить влияние всех других факторов.

Конечно, в каждом районе сравнительная значимость этих факторов будет своя. Возьмем, например, *Ямальский район*, который именно в силу сложившейся еще с советского периода традиции (кузница кадров для управления АПК округа, удобная ввиду близости к центру региона) стал своеобразной экспериментальной площадкой, «витриной» для государственной поддержки отрасли в последние десятилетия на базе бывших совхозов и вновь созданных МУПов. Здесь проводятся научные изыскания учеными со всего мира, по нему защищают диссертации специалисты государственного управления в сфере АПК, КМНС и др. В район привозят группы туристов, участников различных мероприятий, проводимых в столице округа, для знакомства с культурой и хозяйственной деятельностью оленеводов и т.д.

Здесь развернута самая обширная и территориально рассредоточенная заготовительная и перерабатывающая сеть, приуроченная к поселкам, факториям и железной дороге. Территория считается эпизоотически благополучной, ранее Приуральского района была сертифицирована для продажи оленины на европейские рынки (несмотря на экономическую нецелесообразность: оленина из Ямальского района реализуется на экспорт по цене 360 рублей за кг, в России по цене 372 руб., а себестоимость ее оценивается в 1023 рубля за кг, т.е. при средней стоимости в 366 руб. за килограмм 64% стоимости компенсируется из бюджета ЯНАО [7]).

Район с советского периода считается крупным заготовительным центром в округе с созданными для этого относительно благоприятными условиями (сеть убойных комплексов, факторий), необходимостью выполнения плана заготовки мяса, в том числе для соблюдения экспортных обязательств, что во многом обуславливает сложившуюся модель предпринимательского поведения оленеводов, ориентированных на мясной рынок и на сопутствующий рыбный промысел, который характерен для всех трех рассматриваемых районов (для пропитания семьи и оленегонных собак, дополнительного дохода, а в некоторых случаях и для выживания в случае значительного падежа оленей).

На другом полюсе находятся Тазовский и Приуральский районы, где кочевники-предприниматели развивают свой бизнес по «пантовой модели», что определяет многие его характеристики: здесь неслучайно самые скромные показатели личных домохозяйств по производству оленины – убой оленей осуществляется в небольшом количестве для личного потребления и

покрытия самых критичных насущных потребностей семей в период между сдачей костяных рогов и «пантовкой» (кампанией по сбору пант, когда наземным и авиатранспортом осуществляется сбор пант в обмен на ГСМ, продукты, различные товары, ветеринарные препараты, реже на деньги). Выбранная предпринимателями «пантовая модель» на фоне отсутствия (до 2017 года) убойного комплекса, рассчитанного на большой объем заготовки мяса, даже изменила пути касаний оленеводов Гыданской тундры: они перестали уходить на север в весенне-летний период, занимая на это время осенне-зимние ресурсы (оставаясь в летний период на зимних пастбищах), в том числе и чужие пастбища южнее с. Гыда. Впоследствии это привело к их выеданию и вытаптыванию, и семьи двинулись дальше на юг района, ближе к социальной, торговой транспортной, корпоративной (ТЭК) инфраструктуре, где можно успешно реализовать мясо, панты и костяные рога.

Тазовский район находится на первом месте по размеру поголовья домашних оленей во всем автономном округе. Очевидно, что выбор «пантовой модели» предпринимателями-оленеводами, которые владеют здесь основным поголовьем домашних оленей, на это непосредственно влияет. Помощь государства здесь оказывалась слабее, чем в Ямальском районе – даже на юге района долго не развивалась заготовительная сеть, а имеющаяся не обновлялась.

Поэтому предприниматели здесь вынуждены значительно в большей степени полагаться на себя, они мобильнее, ориентированы на поддержание неформальных бизнес-связей и работу на теневых рынках пантов, где они получают в три-пять раз более высокую цену, чем оленеводы-частники Ямальского района на факториях. И под эту модель как бы «подверстывается» и инфраструктура в виде неофициальных корпоративных зимников, «пантовых» вертолетов, и география – относительно близко расположены местные рынки Красноярского края (Дудинка, Караул, Носок и нефтегазовые промыслы), в которых значительно лучше закупочные цены на продукцию оленеводства, «скромнее» цены на технику, запчасти, продукты и товары первой необходимости, меньше обмана со стороны скупщиков во время проведения сделок.

Значимую роль в выборе «пантовой» модели здесь играет и фактор местной аномалии в виде высокой распространенности в Тазовском районе бруцеллеза, который является сильным ограничением для заготовки и реализации оленины – она здесь в основном направляется на переработку в тушенку.

Приуральский район, в котором кочевое предпринимательство также развивается по «пантовой модели», представляется самым комфортным для оленеводов ввиду сравнительной развитости поселенческой сети (окружной центр Салехард и город-спутник Лабытнанги расположены здесь), более развитой, чем у соседних районов, транспортной инфраструктуры, как государственной, так и корпоративной, близости к

¹⁵ Под «климатической» эпидемией здесь имеется в виду спровоцированная летней жарой 2016 года вспышка сибирской язвы на Ямале.

Воркуте (Республика Коми) как крупному рынку сбыта (коммерсанты из Республики Коми прямо «у дороги» и предлагают достойные цены). Здесь самые высокие закупочные цены на продукцию оленеводческого бизнеса, за исключением мяса на официальных заготовительных пунктах.

Неудивительно, что в таких условиях способны успешно развиваться даже мелкие частные хозяйства, а здесь самая дисперсная и многочисленная их сеть среди трех основных оленеводческих районов ЯНАО. И этому помогает «география»: уникальный природный ландшафт, включающий горную, тундровую и таежную зоны, река Обь, разделяющая район на две части, определяют колоссальное разнообразие местных типов семейного оленеводческого хозяйства.

Фактором местной аномалии здесь является тяжелая ситуация в районе прогонных пастбищ (такая же ситуация наблюдается на юге Ямальского района), где у многих семей находятся осенние и весенние (отельные) пастбища, от которых зависит воспроизводство и нагул стада. Здесь ежегодно проходят транзитом с юга на север и обратно многие тысячи оленей, что радикально ухудшает состояние этих пастбищ. Именно поэтому здесь очень характерно частое смешение оленей частников с совхозными, что провоцирует напряженность в отношениях между оленеводами.

Самой выгодной статьей доходов семьи оленеводов в Приуральском районе является продажа рогов и пантов, цены на которые на неформальных рынках здесь самые высокие в автономном округе ввиду развитой транспортной сети и сети расселения. На продаже пантов здесь уникально возник рынок не покупателя, а продавца, когда за оленеводов конкурируют различные предприниматели – из Республики Коми, из самого автономного округа, из Китая.

В расчетах преобладают наличные денежные средства, за которые оленеводы отовариваются на оптовых базах и в магазинах, приобретают бензин на АЗС г. Салехарда, г. Лабытнанги и с. Аксарки. На севере района в летний период благодаря транспортному сообщению с Воркутой оленеводы сами – в Воркуте, либо на месте (через точки скупки) – реализуют панты, в основном в обмен на продукты питания и ГСМ.

Центральный из трех – Ямальский район, географически зажаты соседними Приуральским и Тазовским районами, своим положением ограничивает свободу предпринимателей на самостоятельный сбыт своей продукции. Но к тому же, здесь и государство постаралось создать мощную сеть заготовки и переработки оленины. Поэтому выбранная предпринимателями с сильным расчетом на государственную поддержку «мясная» модель пока здесь представляется безальтернативной (хотя в будущем возможен и компромиссный крен к «пантовой»).

С другой стороны, «окраинные» Тазовский и Приуральский районы, предприниматели в которых имеют свободу «выбегать» на более привлекательные рынки соседей – Красноярского края и Республики Коми, и в

целом более ориентированные на экономически независимое поведение, без расчета на господдержку, опираются на «пантовую модель». Этому помогает здесь и развитая транспортная государственная и корпоративная сеть, сеть расселения, современная вездеходная техника (снегоходы и квадроциклы), которую здесь оленеводы-частники используют более активно, чем в Ямальском районе.

В отличие от вынужденно ориентированных на факторийную схему предпринимателей Ямальского района, здесь оленеводы стараются продавать панты и костяные рога в населенных пунктах, где закупочная цена существенно выше (чем в тундре или на фактории), расчет происходит «живыми» деньгами, и оленевод может сразу приобрести продукты питания, запчасти и др. в магазине (оптовой базе) по адекватным ценам населенного пункта. Хотя есть и предприимчивые оленеводы на юге Ямальского района, которые в складчину (кооперируются 5-7 семей) на одном снегоходе едут в райцентр Приуральского района с. Аксарка, где реализуют продукцию оленеводства, затем на арендованной машине едут в г. Лабытнанги и покупают продукты на оптовой базе, бензин и возвращаются домой в тундру.

3. Парадоксы ямальского оленеводства: тень или день?

Особенность возрождения кочевого предпринимательства на Ямале в 1990-е годы состояла в том, что, как это часто бывает, организационные, институциональные изменения в виде разгосударствления и приватизации ранее общественных оленеводческих хозяйств шли вместе с технологической революцией, которая выразилась в массовом внедрении снегоходов и других индивидуальных технических средств (дизель-генератор, мобильный телефон и др.) в «малые» семейные оленеводческие хозяйства. Эта технологическая революция пришла на Ямал примерно через 30 лет после аналогичных радикальных преобразований облика традиционных отраслей (оленеводства и промыслов) в северной Скандинавии, Канаде и Аляске [25-26].

Можно без преувеличения сказать, что именно кочевники-оленеводы ЯНАО в максимальной степени среди народов Севера России воспользовались плодами этой технологической революции. И именно потому, что здесь она проходила рука об руку с успешной приватизацией общественных хозяйств. Если в других арктических оленеводческих регионах (например, Чукотском автономном округе) радикальные организационные преобразования по сути уничтожили товарность отрасли и привели к радикальному снижению поголовья (при этом сравнительная значимость общественных хозяйств внутри оленеводческой отрасли сохранилась, хотя и на значительно более низкой планке), то на Ямале прежняя «социалистическая» товарность оленеводства за счет стопроцентных госзакупок была воссоздана уже в частных семейных хозяйствах (нередко существующих без юридического статуса, т.е.

как бы нелегально) в следствие быстрого технологического переоснащения самых динамичных и проворных среди них и их успешной работы на рынках факторий, на городских рынках, на теневом международном рынке пантов.

Большинство исследователей признает, что уровень жизни ямальских оленеводов-частников (даже если признать новые реалии сильного внутреннего социального расслоения) за последние 25 лет несомненно вырос. При этом наиболее быстрый рост уровня жизни происходил именно в первые полтора десятилетия, в последние 10 лет рост затормозился, и оленеводы теперь отмечают, что «раньше 300 голов было много, а теперь и 1000 голов мало», если переводить головы на покупательную способность оленьего мяса. Динамика закупочных цен отстает от роста цен на бензин, который стал с массовым внедрением снегоходов просто важнейшим элементом потребительской корзины оленевода.

Одна из причин значительного возрастания оленепоголовья состоит как раз в нарастающем диспаритете цен на оленину (закупочная цена мало меняется) и покупаемые оленеводами-частниками снегоходы, квадроциклы, запчасти и ГСМ, мобильные телефоны, продовольствие и др. (быстрый рост в последние два десятилетия). Падающая товарная емкость одного килограмма оленины вынуждает оленевода наращивать поголовье, чтобы компенсировать ее «массой» сдаваемого мяса.

Новые рыночные стереотипы поведения оленеводов-частников (по крайней мере, некоторых из них) выявили многочисленные парадоксы в ямальском частном оленеводстве, которые абсолютно отсутствуют в других оленеводческих регионах, в которых личные олени не доминируют по численности. Например, Ямал – единственный регион, в котором производство оленины радикально ниже ожидаемого, если сравнивать его с общим поголовьем оленей (рис. 1).

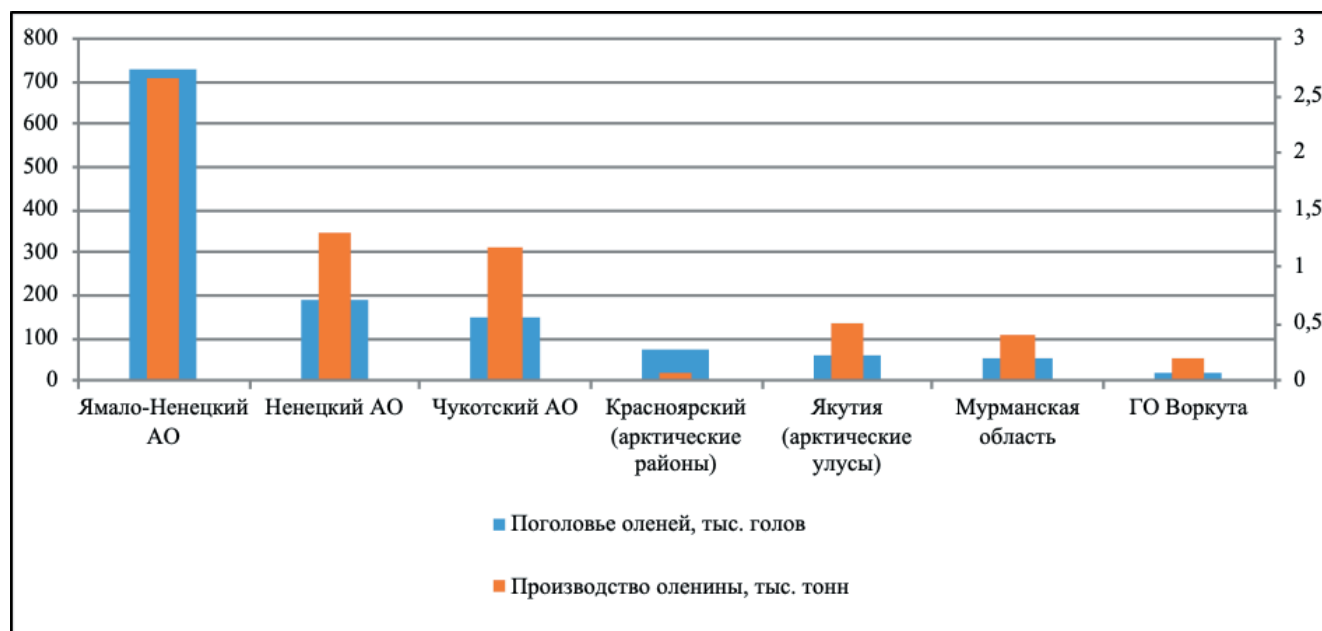


Рис. 2. Панты или мясо: тень или день? Оленеводство в АЗРФ, 2016.
 Источник: Данные Федеральной службы государственной статистики и СМИ¹⁶.
 Рисунок подготовлен экспертом АНО «ИРК» Д.А. Сидоровой.

Почему оленевод-предприниматель проходит мимо убойного комплекса? В чем причина недосдачи? В экономических стимулах, которые для частных предпринимателей формируются важнейшими соотношениями цен на оленину и бензин, оленину и панты. Понятно, что в общественном оленеводстве других регионов эти сравнительные цены до такой степени на экономическое поведение пастухов не влияют. По сути, рис. 2. свидетельствует о роли неформального рынка пантов, в который вовлечены тысячи ямальских семейных хозяйств:

«Потомственный кочевник Иван Анагуричи из Панаевской тундры решил повременить с забоем трехсот

оленей. От неминуемой гибели животных спасли их рога! - Покупатель на панты объявился, - радуется мужчина. - Хорошую цену дал. У меня в стаде больше двух тысяч голов, рогов скопилось много, продаж - большую выручку получу. А олени пусть живут до следующего года. Схожей тактики нынче придерживаются многие тундровики. Заготовкой оленьих пантов на Ямале занимаются практически повсеместно»¹⁷.

Наличие двух рынков – официального (оленины) и полулегального (пантов) со своими посредниками, своей транспортной схемой (авиа - вертолеты, зимники, водный транспорт) формирует сильнейшую

¹⁶ Рост производства оленины на Ямале за пять лет превысил 60% URL: <http://tass.ru/ekonomika/4231054> (дата обращения 20.08.2019); Оленеводы съехались 15 лет спустя URL: <http://www.ks87.ru/20/28/6521.html> (дата обращения 20.08.2019)

¹⁷ Из-за высокого спроса на панты тундровики неохотно сдают животных на мясо URL: <http://www.myaso-portal.ru/news/news-branches/iz-zavysokogo-sprosa-na-panty-tundroviki-neokhotno-sdayut-zhivotnykh-na-myaso/> (дата обращения 22.08.2019)

драматургию внутри частного ямальского оленеводства, не сравнимую с ситуацией в общественном поголовье. А то, что оба эти рынка вносят ощутимый вклад в доходы ямальских частных оленеводческих хозяйств, подтверждают данные по структуре доходов семей оленеводов (табл. 5-6).

Таблица 5. Структура доходов семьи оленеводов Ямальского района ЯНАО от реализации продукции оленеводства, % [16]

Вид продукции	Удельный вес, %
Мясо оленя	66,6
Панты	18,7
Костяные рога	14,7
Всего	100,0

Таблица 6. Доход от реализации продукции оленеводства семей оленеводов Тазовского района ЯНАО (Гыданская тундра) [23]

Продукция оленеводства	Всего (кг)	Доход при средней цене (руб)	Удельный вес, %
Панты, кг (n=43)	11647	14512162	67,4
Мясо оленя, голов	29745*	4 878180	22,7
Мясо оленей, в тушах**	82	1230000	5,7
Костяные рога, кг (n=42)	6184	909048	4,2
Всего		21529390	100,0

*Общий вес рассчитан исходя из среднего убойного веса - 45 кг

** Мясо оленей в тушах - продажи в поселок или скупщикам минуя официальные забойные пункты для получения наличных денег. В данном случае мясо продали тушами девять семей из 50. Всего в течение года реализовали 82 туши оленей.

Есть существенные отличия в структуре доходов общественных (муниципальных) и частных оленеводов: доходы от продажи рогов и пантов у частных существенно, кратно выше, чем у муниципальных пастухов. Но в МУПе¹⁸ есть заработная плата, у частных нет. Сумма годовых доходов семьи частных может быть как выше (что часто), так и ниже, чем у семьи в МУПе, что зависит от размера личного поголовья и наличия разрешения сдавать панты общественного стада пастухам МУПа для себя; а также от того, есть ли в семье пенсионер. «Еще два года назад семья в Гыданской тундре зарабатывала 44 процента совокупного дохода на продаже оленины, 24 процента приносил сбор пантов. Нынче цифры поменялись местами: 23 и 52 процента соответственно. Подсчитано: разводя стадо ради растущих рожек, тундровик со ста голов выручит 120 тысяч рублей за год, ради мяса – на 30 тысяч меньше»¹⁹.

На этих двух рынках различно все: институты, транспортные схемы, посреднические структуры и др. Для мясного рынка нужна упитанность оленей, качество мяса, наличие важенок для регулярного воспроизводства стада; для рынка пантов важно поголовье самцов, с которых срезают уникальное сырье.

При этом будет абсолютно неправильно, как это принято среди журналистов, обличать жадность оленеводов-частников, которые бросили дело предков ради пантовой наживы и, безудержно наращивая поголовье, подрывают пастбища.

Заготовка пантов – важный источник дополнительного дохода частного хозяйства. Сбор пантов происходит летом, вдали от населенных пунктов, когда стада на севере, где нет заправок, магазинов, и это единственный способ пополнить запасы продовольствия и ГСМ у скупщиков по высоким ценам, в основном за бартер. «Пантовка» позволяет оленеводам не везти на север много продуктов, ГСМ, а купить на месте, побаловать детей, которые приезжают на лето в семьи в тундру.

Это важный элемент страхования («нельзя класть все яйца в одну корзину» – зависит от одного источника дохода – мяса оленя). И как раз для малых и средних оленеводческих частных хозяйств такая диверсификация видов экономической деятельности критически важна. В каждом районе в тундре есть оленеводы-предприниматели, которые сами скупают рога, панты и камус у близко касающихся оленеводов и затем едут и перепродают их в поселках по более высокой цене.

Нельзя допустить только, чтобы пантовый бизнес развивался нелегально, хищнически, безудержно, в формате «охоты за рентой». А предпосылки к этому есть. И это как раз и ниша для государственного регулирования, которое многолетним субсидированием оленеводов за «голову оленя», без привязки к объемам сданного мяса, наоборот, само стимулировало их охоту за пантовой рентой, а не эффективное и природосберегающее устойчивое хозяйствование. И само, не выработав вовремя внятных форматов его регулирования и сертификации, отдало этот рынок на откуп теневым посредникам из Китая.

¹⁸ МУП – муниципальное унитарное предприятие.

¹⁹ Олени стада вытоптали «ведьмины круги» URL: <https://ks-yanao.ru/obshchestvo/oleni-stada-vytoptali-vedminy-krugi.html> (дата обращения 22.08.2019)

Кроме того, многолетнее снижение сравнительной цены за оленину, выраженное в ухудшении соотношения цены на оленину и бензин, оленину и товары первой необходимости для оленеводов, само вынудило оленеводов уйти в другие, альтернативные «мясному» оленеводству, виды деятельности, среди которых пантовый промысел был наиболее очевидным и легким (развивать туристический бизнес в семейных хозяйствах оленеводов, понятно, сложнее и непривычнее).

Другой парадокс связан с частым официальным упоминанием проблемы сбыта: негде сдавать оленину, поэтому давайте будем создавать мобильные убойные комплексы. Однако дело вовсе не в дефиците объектов заготовительной инфраструктуры, а в отсутствии стимулов у оленеводов сдавать мясо на официальные убойные комплексы и фактории. Дело в том, что игра сортностью, ограниченность бюджетных субсидий у факторий приводят к тому, что при сдаче на «уполномоченных» убойных цехах частники несут ощутимые потери (особенно при несвоевременности расчетов за сданную продукцию) и, естественно, этих пунктов при малейшей возможности сторонятся.

Проблемы и парадоксы ямальских оленеводов-личников типичны вообще для российских предпринимателей-физических лиц. Эффективной системы, стимулирующей и поощряющей созидательную предпринимательскую деятельность, во всей стране пока не создано. Государству не удается конструктивно взаимодействовать с новой экономикой физических лиц, гораздо лучше получается «рулить» и «нагибать» крупные корпоративные структуры различной формы собственности. В ответ предприниматели «голосуют ногами» и массово уходят в тень, в нелегальную, неформальную деятельность.

Особенность Арктики, арктического предпринимательства здесь состоит, во-первых, в колоссальной, просто лихорадочной скорости «увертывания» и «маневрирования» от официальных государственных указаний, с одной стороны (это у фронтальных предпринимателей); с другой стороны, быстром обучении новому искусству эксплуатации «амплитуд» мер господдержки в своих бизнес-интересах (это у «популярных» предпринимателей, завязанных на меры господдержки) – например, для части оленеводов стало своеобразным бизнесом так подстроить формат своей деятельности, чтобы вписаться в требования максимального количества мероприятий поддержки.

4. «Трагедия общественной собственности» в ямальском оленеводстве: миф или реальность?

Кажется интеллектуально очень соблазнительным свести многие современные проблемы частного ямальского оленеводства к модели «трагедии общественной собственности». Термин трагедии ресурсов общего пользования (commons) ввел Гарретт Хардин в 1968 году в статье для журнала Science [27].

Действительно, ситуация в ямальском оленеводстве вроде бы развивалась канонически по этой модели.

Сначала в общественном оленеводстве все было нормально, экологическая емкость (несущая способность ландшафтов пастбищ) соответствовала количеству домашних оленей, подрыва пастбищ не возникало. Потом, после разгосударствления и приватизации отрасли возникли оленеводы-частники со своими новыми стимулами к получению прибыли, даже ренты, которые по эффекту безбилетника или зайца бесплатно и нещадно, при слабом и неэффективном государственном регулировании этого процесса, эксплуатировали свободный для доступа общественный ресурс кормовых зимних и летних пастбищ быстрорастущим поголовьем своих личных оленей, что вызвало их быстрый подрыв (прежде всего зимних). Все рвут на себя, а вменить издержки «жадного» использования общего ресурса кому-то одному невозможно – все несут издержки перевыпаса, даже те, кто непосредственно не вносил свою лепту в создание этой проблемы (например, оленеводы-общественники). Реальные факты возрастающей конкуренции за пастбища (например, молодежь хочет отделиться от родителей, свой чум поставить, завести своих оленей, – вот вам и демографические причины перевыпаса), космические снимки «лунных ландшафтов» на месте бывших «цивилизованных» ягельников в центре полуострова Ямал вроде бы подтверждают эту теорию.

Однако при всей привлекательной простоте этой объясняющей теории, реальная ситуация в частном оленеводстве Ямала оказывается сложнее, и интерпретация проблемы перевыпаса только с позиций трагедии общественной собственности и, следовательно, обвинения в жадности оленеводов-личников, имеет ограничения. Перевыпас имел место и в советское время, например, в Чукотском автономном округе, когда еще никакого частного использования общей земельной собственности пастбищ не было и в помине.

Во-первых, на самом деле имеет место не хаотичная система пастбищ общей собственности, а сложившаяся система традиционного распределения участков/ регулирования пастбищ, которой придерживается большинство пастухов (лишь некоторые ее нарушают). Поэтому уже исходная посылка о том, что эти пастбища находятся в «общей собственности», не соответствует реальным практикам. Представление о частных оленеводах, как о хищниках, которые оголтело во имя наживы подрывают основы своего будущего благополучия, будет сильно противоречить всем тем природосовместимым ценностям, которые веками утверждались в фольклоре коренных народов Севера.

Во-вторых, перевыпас²⁰ и лунный ландшафт, наблюдаемое очагами явление подорванного ландшафта – это никак не однородный и тотальный феномен. Речь идет, наоборот, об очень поляризованном явлении, когда «спокойные» участки сочетаются с очень истощенными. Общеизвестно, что сверхнагруженные участки сосуществуют с недогруженными районами выпаса.

20 Нынешнее поголовье оленей в ЯНАО почти в два раза превышает расчетную оленеемкость [28].

В-третьих, нельзя видеть виновниками сложившейся ситуации односторонне оленеводов, потому что «прочие условия» в последние десятилетия не были равными: в этот период существенно, даже радикально ускорилось газопромышленное освоение севера Ямала, и это вызвало хозяйственное отчуждение части ранее используемых пастухами пастбищ.

Наконец, выскажем и общие соображения по этому поводу. Прямая связка «рост числа оленей – перевыпас пастбищ» очень упрощает природную реальность Ямала как типичной арктической территории. Эта связка навеяна аналогиями тотально управляемого и предсказуемого конвейерного процесса в виде стандартного животноводства, мясной фабрики, когда коровы и быки выпасаются в абсолютно контролируемой среде. Но ситуация в оленеводстве фундаментально другая! Здесь среда абсолютно нестационарна и слабо управляема человеческим воздействием. Это многофакторная реальность, в которой на состояние пастбищ влияет далеко не только выпас оленей. Работают климатические циклы, постоянные изменения погоды и климата [9]. Эти арктические системы – и в этом их фундаментальное отличие от природных систем умеренной зоны – высоко неравновесны, и найти здесь «простое» соответствие между количеством животных и емкостью пастбищ в стиле замкнутой фермы просто невозможно. И то, что это правильный подход, подтверждают уроки советского времени, когда вопреки арктической природной нестационарности вынашивались идеи создания здесь стационарной конвейерной большеобъемной переработки дикоросов, например. И всегда они терпели фиаско ввиду непредсказуемости год от года природной среды и урожая. Природная

цикличность очень мешала получать эффект экономии на размере, на масштабе операций, на которые были заточены эти индустриальные гиганты. Поэтому они так и оставались «соборами в пустыне».

Вообще в коллизии перевыпаса, в котором «виновны оленеводы», виден конфликт двух полярных видов знания – книжного и «живого», формального знания биологов и неявного знания оленеводов. Знание биологов – модели экологического равновесия, когда поголовье домашних оленей после высокоамплитудных колебаний «успокаивается» на определенном «гармоничном», устойчивом уровне. Знание оленеводов – непредсказуемость среды быстрых изменений и опора на интуицию, живое знание от конкретного места и времени. Это знание годами, десятками лет копится внутри семьи родственников, которые совместно выпасают стадо оленей. Трудно сделать носителем этого знания кого-то одного из них [19].

Конечно, самая конструктивная ситуация – это когда ни одно из этих знаний не доминирует в принятии политических решений, а имеет место интеграция двух видов знания, книжного и местного. И только решения с опорой на интеграцию знания будут устойчивыми и рациональными с точки зрения дальнейшего развития ямальского частного оленеводства.

Но концепция трагедии общественной собственности, приложенная к ситуации в ямальском частном оленеводстве, верна в одном: именно слабый государственный регламент стал катализатором быстро возникшей проблемы перевыпаса. Закон об оленеводстве ЯНАО является самым слабым с точки зрения экологических требований по сравнению с другими (табл. 7).

Таблица 7. Характеристика региональных законов по оленеводству с точки зрения силы экологических критериев

Критерии	Мурманская область	Магаданская область	НАО	Республика Саха-Якутия	ХМАО-Югра	Республика Коми	ЯНАО	ЧАО	Красноярский край	Камчатский край
1. Прописана ли возможность изъятия оленьего пастбища в случае нарушения правил его использования	Да (если нецелевое назначение)	Да	Да (нарушение олене-емкости)	Нет	Нет (но есть условия предоставления пастбищ)	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
2. Есть ли норма о необходимости соответствия численности олене-емкости пастбищ, определенных по землеустройству	Да	Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
3. Есть ли норма восстановления нарушенного покрова и/или возмещения ущерба при ГРП и добыче полезных ископаемых	Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет

4. Запрет на движение механических транспортных средств в бесснежный период	Да (кроме выделенных трасс)	Да (кроме спасательных, медицинских, аварийных)	Да (кроме спецразрешений и аварийных и др.)	Да (кроме выделенных трасс)	Нет	Да (кроме спецразрешений Правительства)	Нет	Нет (наоборот, завоз важен)	Нет	Нет
5. Контроль оленеёмкости - источники	Да (материалы земельного устройства)	Да (устанавливается Правительством области)	Да (Проекты внутрихозяйственного земельного устройства пастбищ)	Нет	Да (специально уполномоченный орган Правительства на основании научных рекомендаций)	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Сумма баллов	5	5	4	2	2	1	0	0	0	0

Ямальские проблемы оленеводства, связанные с перевыпасом, не уникальны для глобальной Арктики. Возьмем, например, норвежскую провинцию Финнмарк, в которой выпасается три четверти всех оленей страны (всего в Норвегии около 250 тысяч домашних оленей). Здесь тоже очень высокая пространственная концентрация использования пастбищ частными семейными хозяйствами, особенно зимних. Проблемы перевыпаса обозначились здесь еще в 1980-е годы. Меры государства, направленные на принуждение оленеводов сокращать свое личное стадо оленей, неэффективны – поголовье оленей растет, несмотря на ужесточение мер регулирования [29].

Во многих статьях норвежских исследователей подробно описывается расстановка сил и позиций вокруг проблемы перевыпаса. Оленеводы-саамы считают, что виноваты промышленники и ветропарки, что отчуждение пастбищ участниками хозяйственного освоения наряду с нерациональным размещением коралей и низкими ценами на мясо провоцируют перегрузку пастбищ. Позиция государственных органов состоит в том, что виноваты алчные частные оленеводы, которые раздули численность и тем самым спровоцировали перевыпас, что оленеводы должны сокращать поголовье [30].

Все это звучит очень похоже на ямальскую ситуацию. Как и на Ямале, очень мощным аргументом за «трагедию общественной собственности» являются спутниковые снимки лишайников – временные серии за 30 лет, которые научно обеспечивают лобовую логику «лишайников меньше – оленей больше, значит их меньше из-за оленей!» [31].

Однако более глубокие и многофакторные исследования свидетельствуют, что имеет место воздействие не одного, а целой гаммы факторов: климатические изменения, ценовая политика правительства, санитарное регулирование оленеводства и др. Совокупное действие этих факторов приводит к тому, что сами оленеводы имеют очень слабое влияние на развитие своей отрасли, что они не только не могут сами реализовать полноценно злой умысел урвать прибыль на своем бизнесе, но, наоборот, сами являются заложниками

значительных изменений в природных условиях и государственных ужесточениях в регулировании [9].

5. Что делать – вспоминая Э. Остром: предпринимательская модель, адаптивный коменд-жмент, полицентричное управление

Подобно тому, как многие черты проявившейся в ямальском оленеводстве трагедии общественной собственности, с поправками на специфику, были уже давно известны и описаны в литературе, так и решения этих проблем, которые выходят за рамки чисто рыночных или чисто государственно-централизованных, также были детально описаны лауреатом Нобелевской премии по экономике Элином Остром в книге «Управляя общим» [18].

В этой книге Э. Остром охарактеризовала самоуправляемые институты распределения ресурсов общего доступа – общинного землевладения, прибрежного рыболовства, грунтовых вод, водных ресурсов ирригационных проектов, успешно существующие длительное время. Они вполне могут быть применены для решения проблем ямальского оленеводства. Важно, что эти механизмы опираются на уже состоявшуюся реальность ямальского личного, семейного оленеводства (и присущую этой модели опору на личный интерес, т.е. не требуют возврата к общественной собственности на оленей в той или иной форме), включают алгоритмы коллективного использования ограниченных ресурсов пастбищ на основании саморегулирования этого процесса самими участниками при поддержке государства.

В этой системе есть три краеугольных камня: 1) исходная ясность и определенность в постановке проблемы истощения пастбищ; 2) опора на коммуникацию между всеми участниками конфликта – оленеводами, недропользователями и государством; 3) курс на создание оленеводами своих собственных «ограничительных» институтов.

Первый блок, в свою очередь, конкретизируется в требованиях точности и достоверности информации (сегодня даже исходный показатель численности домашних оленей в разных информационных

источниках автономного округа отличается на 25-30% – личные семейные хозяйства во всех смыслах являются «невидимками», исчезающими из официального учета и регулирования); четко определенных границах проблемной области – важно определить, идет ли решение проблемы перевыпаса в пределах того ареала, где она остро обозначилась, т.е. на площади Тазовского, Ямальского и Приуральского районов, или в контуре всего автономного округа, с подключением южных лесотундровых районов, которые сегодня недозагружены по пастбищам, например, через увеличение дальности касланий). Очевидно, что эффективное решение возможно только при предельной соотнесенности с местными условиями, т.е. на путях признания колоссальной гетерогенности тундровых пространств Ямала и необходимости выработки для каждого его участка своего решения кризиса. Практика показывает, что если для благополучия есть общие рецепты, то пути выхода из кризиса специфичны для каждого. Например, каждый город кризисного немецкого Рура искал свой собственный выход, в одиночку, своим алгоритмом.

Второй блок эффективной и доверительной коммуникации отдает успех решения проблемы в руки посредников между властью и частными оленеводами, которые способны внятно понять и услышать и тех, и других. В разных странах такими посредниками выступают адвокаты, бывшие оленеводы, ставшие чиновниками или национальными лидерами, эксперты-консультанты от науки и др. Но не менее важны и такие посредники в среде самих оленеводов, между владельцами крупных и малых семейных хозяйств, между общественниками и личниками – ведь им требуется наложить системные ограничения на самих себя, принять на себя добровольные самоограничивающие обязательства. Опыт Норвегии свидетельствует о том, что там найти таких эффективных посредников в среде саамов-оленеводов и для коммуникации между саамами и государством не удалось, что и стало причиной неудач государственных мер по регулированию численности оленей. Конечно, в деле налаживания доверительной и открытой коммуникации между всеми участниками гигантскую роль играет учреждение и поддержание постоянно работающих форумов как эффективных площадок обмена мнениями и согласования позиций.

Третий блок постепенных институциональных изменений – вовлечения самих оленеводов в создание норм и правил для себя – означает появление в их среде нового вида институционального предпринимательства: людей, которые в состоянии предложить свои собственные институты надзора и санкций или изме-

нить действующие для контроля поголовья для их последующего закрепления государственными органами.

Идеальной схемой в ямальском оленеводстве является переход к принципам адаптивного самоуправляемого ко-менеджмента [32] с предоставлением самим оленеводам права принимать ключевые решения с учетом существующих ограничений. Это и будет реализацией идеи Э. Острома о полицентричном управлении, коллективном многоуровневом управлении сложными экологическими проблемами. Это в определенной степени близко к финско-шведской модели частного оленеводства. Конечно, перейти на такую модель существенно проще, когда цена вопроса ниже, когда невелико общее поголовье оленей и значимость вопроса сравнительно мала на фоне других общественных проблем. Но уже в северной Норвегии, где поголовье частных оленей существенно больше, перейти на эти принципы ввиду существования влиятельных политических интересов существенно труднее и пока не удалось.

6. Ошибка: поддержка оленеводства как отрасли, а не частного оленевода

Проблемы ямальского оленеводства, которые встали во весь рост в последние годы (сибирская язва, перевыпас пастбищ, неудачные попытки директивно стабилизировать численность домашних оленей, неэффективность системы экономической поддержки оленеводческих хозяйств и др.), честно признаются окружной властью: «Правовые нормы по регулированию численности домашнего оленя, установленные законодательством автономного округа, регулирующим отношения в сфере северного оленеводства, не работают (механизмы их реализации отсутствуют)»²¹.

Но возникает вопрос, в чем причина? Почему, несмотря на значительные бюджетные ресурсы, которые ежегодно выделяются на поддержку оленеводства в округе (а в округе есть для этого бюджетные деньги, в отличие от других «оленеводческих регионов» – и это даже играет с ним злую шутку, потому что возникает иллюзия, что простым распределением бюджетных ресурсов по различным направлениям развития оленеводства можно решить все его проблемы²²), проблемы отрасли усугубляются, и выйти в ней на решения, которые удовлетворяют самих оленеводов, не удается?

Представляется, что важнейшая причина заключается в том, что господдержка игнорирует состоявшиеся реалии возникшей новой уникальной модели частного, малого и среднего по размеру предпринимательского оленеводства, которое в округе среди всех северных регионов России доминирует в численности поголовья. Между тем, поддержка осуществляется, как если бы оленеводство по-прежнему было сложено немно-

21 Постановление Правительства ЯНАО об утверждении государственной программы Ямало-Ненецкого автономного округа «Управление окружным имуществом на 2014 - 2018 годы» от 13.03.2017 № 171-П).

22 Эрик Райнерт называет это «норвежским синдромом»: значительное увеличение «трансфертного комплекса», направленного на поддержку общественного оленеводства и частично оленеводов-частников. Речь идет о госпрограммах, штате чиновников, которые занимаются распределением выделенных средств по установленным критериям, и др. Оленеводы в этом случае до такой степени «накормлены с ложечки», что напрочь утрачивают всякие стимулы к саморазвитию и занятию подлинно предпринимательской деятельностью.

численными крупными общественными хозяйствами: в ней нет понимания новой природы малого предпринимательского хозяйства, которое фундаментально отличается от крупного по *мотивации* собственников, по их экономическому поведению, интересам, устремлениям, супермобильности и др. А их поддерживают, как если бы они были наемными работниками в бригадах крупных общественных хозяйств, без учета абсолютно других стимулов и мотиваций, которые они имеют теперь!

Это было бы не страшно, если бы частное оленеводство составляло мизер в доле поголовья, как во многих других регионах Севера. Но ямальский вызов для господдержки состоит в том, что здесь-то частное оленеводство доминирует, а поддержка по-прежнему заточена на отрасль, крупное хозяйство, в которой нет предпринимателя как ведущего теперь агента изменений в оленеводстве округа. Получается, что в поддержке есть вид деятельности, есть олень как субъект, принимающий деньги на развитие, но нет фигуры человека, предпринимателя, как важнейшего нового актора! В других регионах ситуация даже лучше, потому что там нет такого вызова, как на Ямале, создающего необходимость учитывать интересы нового появившегося частного оленевода, там их доля несущественна внутри отрасли.

Это проявляется, например, в предельной унификации/усреднении поддержки – как если бы все хозяйства были одинаковыми. Но на деле ведь это не так. Есть сильные и быстрорастущие хозяйства, есть слабые и даже иждивенчески настроенные частные хозяйства. Но поощрения сильных предпринимателей, готовых и желающих расти, за счет поддержки не происходит, она лишает всяких стимулов сильные хозяйства, которые в лучшем случае сторонятся вообще поддержки и/или уходят в тень, и пестует многие слабые и малые по численности хозяйства, в итоге подрывая конструктивную динамику развития отрасли в целом. Система поощряет покорных получателей субсидий и наказывает оленеводов с подлинно предпринимательскими амбициями.

Именно на Ямале провал государственной политики особенно ощутим, потому что в отрасли доминирует частное стадо, а формы и меры поддержки по сути своей старые. Господдержка направлена на сохранение инерционной траектории, в которой главными были крупные общественные хозяйства, но не поощрение формирования предпринимательской модели оленеводства (парадокс: личные олени есть, а рыночно ориентированной системы господдержки частных оленеводов на Ямале нет). Не получается поддержка личных оленеводов как субъектов предпринимательской экономики.

Между тем предприниматели как раз и отличаются от крупных общественных хозяйств тем, что сумасшедшим образом, очень быстро, подвижно, реагируют на институты власти! То, что в общественном хозяйстве

«переваривается» месяцы и годы, здесь мгновенно скачивается на предпринимателе и его хозяйстве – происходит уход в тень, переключение работы на другие рынки, изменение маршрутов касланий и др. Вот эта ультраподвижность частного хозяйства в его отклике на изменения институциональных условий, задаваемых мерами господдержки, окружной властью абсолютно не учитывается.

В этих условиях выход только один – «лепить» новые институты для кочевников-предпринимателей быстро, смотреть их реакцию, быстро совершенствовать с учетом отклика. И только так, быстрым инициированием и потом последовательным совершенствованием можно добиться того, что оленеводы примут эти государственные институты и будут по ним жить, будут им подчиняться и легально выполнять те ограничения, которые они накладывают.

В прежней государственной модели общественного оленеводства не стояло задачи искать и подбирать новые институты, и сама эта модель была страшно инерционной, ситуация могла не меняться годами, и нормы и правила, по которым жили общественные хозяйства, тоже существовали «столетиями». Но вот с переходом к предпринимательской модели все изменилось, возникли новые стимулы, ситуация стала очень быстро меняться ввиду массового появления тысяч новых акторов в лице частных семейных хозяйств, а институты поддержки по-прежнему рассчитаны на «столетия», как если бы все осталось по-прежнему.

Одним словом, налицо конкретное противоречие «по Марксу», микромарксизм в действии: производительные силы уже совсем другие, другие акторы, другие мотивации, другие стимулы, самое главное – другая скорость изменений внутри отрасли, а производственные отношения в лице институтов, которые задают регуляторный каркас отрасли, изменились несильно и очень инерционны, не успевают за изменениями в поведении новых частных собственников. Результатом становится нарастающее противоречие «акторы-институты» и уход многих частных хозяйств в нелегальность, например, теневой пантовый промысел.

«Оленеводы-частники по сию пору лишены множества привилегий, которые есть у хозяйств и общин. По сути, если абориген, кочующий в тундре, не работает в хозяйстве и не имеет юридический статус, хоть того же индивидуального предпринимателя, то считается нетрудоустроенным. А значит, впоследствии будут проблемы и с получением трудовой пенсии... У общинников в отличие от частника преимущество и в очереди на сдачу мяса. Они включены в график забоя» (Альберт Сэрэтэтто из Ярсалинской тундры, руководитель общины «Я-Ерв»).²³

В оправдание окружной власти можно сказать, что и на федеральном уровне в целом, как показали наши исследования в период подготовки правительственного доклада по развитию предпринимательства в

23 Ямальских кочевников зовут в общины URL: <https://ks-yanao.ru/ekonomika/yamalskikh-kochevnikov-zovut-v-obshchiny.html> (дата обращения 24.08.2019)

Российской Федерации для Министерства экономического развития РФ, также недоучитывается особая природа малого предпринимателя не только с точки зрения размера бизнеса, но и с точки зрения фундаментально других мотиваций и стимулов, которые он в себе несет, и существенно переоценивается значение денежной поддержки при абсолютной недооценке информационной, институциональной, инфраструктурной. Просто «залить деньгами» проблемы предпринимателей не получается и в стране в целом.

В характеристике провалов экономической поддержки частного оленевода и частного оленеводства Ямала будем использовать материалы статьи специалиста по экономике оленеводства мирового уровня, талантливого норвежского экономиста Эрика Райнерта [9]. Во-первых, проблемы господдержки норвежского саамского частного оленеводства и ямальского частного оленеводства имеют много общего в своих недостатках; во-вторых, Э. Райнерту как мало еще кому среди экономистов удалось проникнуть в сущностную природу северного домашнего оленеводства как уникальной отрасли, требующей поэтому настройки специфического институционального каркаса. Унифицированные подходы к этой отрасли от просто животноводства, или от просто конвейерных технологий здесь не проходят.

Важнейшим и мощнейшим инструментом экономической поддержки всегда является цена, ценовая политика. В специфических условиях арктического домашнего оленеводства к ней предъявляются особые требования. Дело в том, что именно арктические, в существенно большей степени, чем даже северные, территории подвержены сильнейшим ежегодным циклическим колебаниям. Например, даже внутри Ямала амплитудность оленеводства в «высокой» Арктике существенно выше, чем на юге полуострова Ямал и на юге автономного округа.

Ключевой элемент экономики оленеводства – два разных вида экономического кризиса, которые создаются этими циклами – наверху и внизу этого цикла, кризиса недопроизводства и перепроизводства. Кризис недопроизводства возникает отчасти при трудной доступности зимних пастбищ, перепроизводства – при сверхблагоприятных условиях выпаса на пастбищах. Арктическое домашнее оленеводство отличается от обычного животноводства фермерского, «конвейерного типа» именно тем, что не может обеспечивать постоянство производства на протяжении долгого времени просто по естественным, природным ограничениям вечной арктической цикличности.

Ценовая политика обязана учитывать эту имманентную особенность отрасли: идеально, когда в периоды кризиса недопроизводства цена на оленину растет, а в периоды перепроизводства снижается. В реальности закупочная цена (и в Норвегии, и в России) устанавливается безотносительно этих природно-климатических циклов. В результате ценовая политика усугубляет воздействие негативных климатических колебаний вместо того, чтобы их ослаблять! Стабильность

цен, например, на говядину или свинину переносится в домашнее оленеводство, которое имеет сущностно другую, высоко циклическую природу производства.

Вместо нормального экономического института в виде цены на мясо реакцией на недопроизводство является увеличение социальных субсидий оленеводам, а цена при этом остается прежней: поголовье резко сократилось, цена прежняя, мяса сдали меньше, получили меньше дохода, но зато больше субсидий. В результате лишь возрастают проблемы и нестабильности внутри «кочевого» бизнеса.

Но в цене за оленину заключен еще один парадокс, который провоцирует нестабильность предпринимательской деятельности. Нормальное предпринимательство невозможно, если у оленевода нет права прямой поставки своей продукции на рынок. Но именно этого как раз многие, особенно бедные и зависящие от господдержки предприниматели в Норвегии и на Ямале как раз и лишены. По условиям господдержки они обязаны поставлять мясо на «уполномоченные» фактории и убойные комплексы, где им предлагается пониженная против условий нормального рынка цена. Государство частично компенсирует низкие закупочные цены и, соответственно, экономическое обнищание оленеводов социальными пособиями. Но к устойчивости их предпринимательской деятельности это не имеет никакого отношения! Она формируется только справедливой ценой.

Получается парадокс: зажиточные оленеводы, которые и так имеют относительную финансовую защищенность, еще больше ее укрепляют за счет того, что могут продавать мясо на нормальных городских рынках по справедливой цене, а бедные оленеводы, привязанные к господдержке, должны сдавать мясо на убойных комплексах и еще больше беднеть ввиду низкой закупочной цены.

Но вопрос можно поставить еще шире: бедные и средние по доходам оленеводы, которые ориентированы на господдержку, не имеют контроля над ключевыми процессами на рынке оленины – корализацией оленины, заготовкой мяса оленины и маркетингом оленины на продовольственных рынках в регионе и стране. То есть формально частные оленеводы уподобляются наемным работникам общественных хозяйств, которые также бесправны в вопросах собственности на произведенный ими продукт. Знакомство с опытом работы заготовительных кампаний и системой продажи оленины подтверждает, что у соседей Ямала нередко даже больше прав контроля своей продукцией, чем у ямальских частных оленеводов. И это неслучайно – когда отрасль не имеет такой роли и экономического значения, составляет ничтожную долю внутри сельскохозяйственного производства, ее участникам, частным акторам, дозволяется большая свобода. Когда же речь идет о нескольких тысячах тонн мясопродукции, то отдать ее сбыт в руки самих производителей государственным чиновникам уже труднее.

Главной мерой поддержки частного оленеводческого хозяйства на Ямале долгие десятилетия было дотирование отрасли в целом, а не произведенного мяса оленя. С одной стороны, она обеспечивала простоту отчетности, с другой стороны – создавала неверные стимулы наращивать поголовье для работы на теневом рынке пантов. Получается, что государство своими руками поощряло уход предпринимателей с легального местного рынка мяса на нелегальный азиатский рынок пантов. При этом официальной цены на сдаваемые панты у государства не было, то есть исходно весь этот рынок становился теневым, был отдан на откуп различным посредникам.

Конечно, учитывая множественность видов деятельности, которые ведет частное семейное оленеводческое хозяйство, правильнее было бы сделать главную субсидию на рубль добавленной стоимости от любого легального вида деятельности (производство мяса, пантов, рыбный промысел, пушной промысел, туризм и др.), или сначала приурочить поддержку к килограммам сдаваемого мяса.

Но можно сказать и еще мощнее – современная господдержка видит каждого оленевода «статистически», унифицированно, безотносительно размера стада, его структуры, местоположения, маршрутов калаша и др. Между тем, именно вот это разнообразие как внутри структуры стада оленей по полу (например, важность для сохранности стада быков и кастратов), возрасту, даже цвету, так и в техниках калаша пастуха-предпринимателя, создает критическую защиту от жестких природно-климатических рисков [9].

Критические для оленеводства ветеринарные услуги не учитывают современную капиллярную организационную структуру отрасли, сотканную из тысяч личных хозяйств. Значительно легче работать с крупными общественными хозяйствами и получать здесь эффект экономии на масштабе операций, экономить издержки. Но, как показал случай сибирской язвы, от того, что ветеринарный сервис не охватывает малые хозяйства, при начале эпидемии страдают и малые частные, и крупные общественные хозяйства.

Аналогично с остро необходимой племенной работой – за последние 20 лет средний вес ямальского оле-

ня уменьшился в полтора раза. Но невозможно вести племенную работу только в общественных хозяйствах, а как организовать ее среди тысяч личных хозяйств – не определено никаким нормативным актом округа.

Многие меры господдержки частного оленеводства, чтобы быть успешными, должны предусматривать возможность общих, коллективных действий со стороны кочевых предпринимателей (а не только госорганов), например, при пожарах на пастбищах, или при нападении волков, при ветеринарной работе, при поддержке племенного оленеводства и др. Сегодня поддержка отрасли, которая в неявном виде инерционно сохраняет прежние подходы, обращенные на крупные общественные хозяйства, как бы по умолчанию исходит из предпосылки внутреннего единства всех предприятий, единого рынка труда отрасли, единой кадровой политики и др. Но на самом деле этого единства нет, и за его воссоздание в виде согласованных коллективных действий тысяч частных хозяйств нужно еще побороться, его нужно обеспечить! Налаживание коллективных действий означает поощрение кооперации частных хозяйств в общей потребности в сбыте, сервисе и др. Пока таких государственных усилий нет.

На фоне провалов экономического стимулирования частных оленеводческих хозяйств «правильными» новыми институтами, социальная сторона поддержки семей оленеводов получается очень хорошо. Например, в общей структуре доходов семей предпринимателей-оленеводов Ямальского района доля социальной поддержки всех видов составляет более 45% (табл. 8). В соответствии с законодательством о гарантиях и правах народов Севера, семьи оленеводов пользуются всеми видами государственной поддержки, и даже щедрее, чем в других оленеводческих регионах. В округе есть «кочевые» - ежемесячное пособие лицам из числа КМНС, ведущих кочевой образ жизни; компенсационные выплаты за детей, не посещающих детский садик; органы местного самоуправления оказывают тундровикам нематериальную помощь в виде непродовольственных товаров (печки, сукно, брезент, генераторы, и др.), завозят дефицитные дрова и др.

Таблица 8. Общая структура доходов семьи оленеводов Ямальского района ЯНАО, % [22]

Вид дохода	Удельный вес
От хозяйственной деятельности	54,0
Мясо оленя	22,1
Подсобное хозяйство	16,3
Реализация пантов	9,5
Костяные рога	6,3
Социальная поддержка всех видов	45,8
Пенсионные выплаты	17
Социальная выплата (кочевые)	11,8
Товарно-материальная помощь	8,5
Социальная выплата (на детей, не посещающих дошкольное учреждение)	7
Социальная выплата (детские и другие пособия)	1,5

Интересно сравнить поддержку ямальского частного оленеводства со скандинавским опытом (Швеция, Финляндия, Норвегия) – признавая одновременно уникальность Ямала и с точки зрения прежнего советского опыта тотального обобществления оленеводства и современное его лидерство в заполярном мире по числу частных домашних оленей. Внутри трех скандинавских стран саамского частного оленеводства четко обособляются, с одной стороны, Финляндия и Швеция; и с другой – Норвегия, которая имеет самое больше поголовье домашних оленей.

Как это часто бывает, поддержка саморегулирования и самоуправления, децентрализация в вопросах принятия решений по приоритетам и конкретным мероприятиям обнаруживается вовсе не в стране самого многочисленного поголовья, а, наоборот, в Финляндии и Швеции (можно сказать, что существует как бы обратная зависимость: там, где меньше поголовье, там предприниматели-олeneводы имеют и больший контроль в развитии отрасли). В Норвегии отрасль характеризуется предельной зарегулированностью и полным отсутствием саморегулирования «снизу», со стороны самих оленеводов.

Финско-шведская модель поддержки характеризуется минимальным порогом по численности, с которого оказывается помощь (300 оленей на юге и 500 оленей на севере). Например, в Швеции ценовая поддержка за убитого животного может достигать до 20% чистого дохода от реализации оленины. Оленеводы здесь получают компенсацию за травеж животных волками, другими хищниками, потери от автомобилей и за загрязнение пастбищ атрибутами промышленной деятельности. Сами оленеводы владеют коралями (проводят убой), то есть имеют контроль в критических элементах цепочки добавленной стоимости [20].

С другой стороны, норвежская модель поддержки масштабнее, но и степень зарегулированности частного оленевода-получателя помощи здесь существенно выше. В отличие от Финляндии и Швеции, здесь установлен не «пол» численности, с которого оказывается поддержка, а «потолок», когда она прекращается (что

бы стимулировать уменьшение поголовья как способ борьбы с перевыпасом). С 1977 года ведутся ежегодные переговоры по уровню и условиям субсидирования, которые постоянно меняются (поэтому сама настройка предпринимателя-олeneвода на новые правила становится выгодным бизнесом).

Здесь созданы различные структуры «опеки» частных оленеводов, например, специальные фирмы, которые занимаются убоем оленей и получают на это субсидии, фонд развития оленеводства для проведения НИОКР в отрасли, ассоциация оленеводов. Однако на деле эти организации отражают не голос и интересы независимых предпринимателей-олeneводо, а фактически на деле являются просто подразделением министерства сельского хозяйства страны [9].

7. Новая модель оленеводства Ямала: малый бизнес как главный агент изменений

Во время нашего анкетирования частных оленеводов Ямала зимой 2017 года оленеводам частных и общинных хозяйств Ямальского, Приуральского, Надымского, Пуровского районов предлагалось заполнить анкету, в которой был вопрос: «У Вас есть ощущение, что ямальское оленеводство находится на пороге очень радикальных перемен или Вы считаете, что ситуация вполне благополучная и напряженность нагнетается прессой и учеными?» Большинство наших респондентов ответили, что да, у них есть ощущение грядущих перемен. Из ответов оленеводов-респондентов на вопрос: «На Ваш взгляд, как должна выглядеть новая модель организации ямальского оленеводства?», оцениваемые по 5-ти бальной шкале варианты включали широко обсуждаемые в автономном округе «пути спасения» оленеводства. Среди ответов 20 руководителей оленеводческих хозяйств можно четко выделить две позиции: надежды на возврат советской огосударственной модели (меньшинство) и курс на дальнейшее развитие предпринимательской модели, потенциала частного малого и среднего бизнеса в ямальском оленеводстве (табл. 9).

Таблица 9. Основные, получившие наибольшее количество баллов, предложения по новой модели ямальского оленеводства

Возврат к советской модели	Предпринимательская модель
Больше крупных общественных хозяйств и меньше частных.	Больше частных оленеводческих хозяйств и меньше общественных
Больше опытных племенных хозяйств, средних по численности поголовья оленей, в которых «эталон» поддерживается	Укрепление институтов страхования в частном оленеводстве
Сделать ставку на общину как ядро частного оленеводства в округе, которая как сеть консолидирует семейные частные хозяйства одного района.	Дифференцированная система господдержки: учет, в какой фазе жизненного цикла находится конкретное частное оленеводческое хозяйство (роста, стабилизации численности, спада), размера личного хозяйства – крупное или малое
	Свобода реализации оленины и ее маркетинга полностью в руках самого оленевода, который в городе реализует ее на свой страх и риск на сельскохозяйственных рынках
	Больше нагрузка в доходе на традиционные промыслы (рыбный, пушной), туризм, чтобы диверсифицировать источники дохода и сократить риски чисто оленеводческого хозяйства.
Добровольные обязательства каждого хозяйства сокращать поголовье ежегодно в районах «перевыпаса».	
Увеличение дальности каланий с выходом в лесотундровую зону. Вместо количественного наращивания поголовья - качественное улучшение структуры стада и повышение продуктивности каждого оленя. Для сокращения поголовья оленей на Ямале необходимо приобретать и устанавливать на путях калания мобильные мини-цеха по переработке мяса.	

Наряду с этим, звучали и общие предложения, которые могут быть инкорпорированы при любой модели хозяйствования и имеют «общечеловеческий» характер (внедрять новые технологии, брать курс на интенсификацию развития отрасли, принимать добровольные обязательства по сокращению стада и др.).

Один из авторов вспоминает 1980-е годы накануне кризиса колымской россыпной золотодобычи. Тогда тоже просто в воздухе висела растерянность среди умных экспертов – горняков, геологов, технологов, которые все говорили, что отрасль подошла к технологическим, экологическим, экономическим пределам переработки горной массы, что дальнейшее экстенсивное наращивание объемов переработки просто невозможно по естественным причинам ограниченного безморозного периода, и что при постоянном снижении среднего содержания золота в песках это означает будущий неизбежный обвал объемов добычи и невыполнение государственных планов. Ситуация разрешилась неожиданным образом – поменялись не отдельные элементы внутри существующей системы, нет, с переходом от нескольких крупных ГОКов к десяткам и сотням недропользователей рухнула вся организационная структура отрасли и произошел резкий, давно назревший, но десятилетия откладываемый, переход к разработке рудных месторождений.

Есть уверенность, что радикальные изменения внутренней структуры в ямальском оленеводстве, которые привели к появлению тысяч малых и средних частных семейных хозяйств – вместо ранее существовавшего десятка крупных совхозов – еще далеки от завершения и подлинной смены моделей пока не произошло именно потому, что поддержка сейчас никак не поощряет развитие предпринимательства в отрасли, не учитывает уже состоявшийся феномен возникновения сотен и тысяч кочевников-предпринимателей. Ямал сегодня проходит мимо тех новых эффектов и тех новых возможностей, которые дает отрасли возникновение новой частной модели организации домашнего оленеводства, с включением предпринимательской энергии, новой динамики и новых стимулов экономического поведения пастухов (когда пастухов-предпринимателей лучше обеспечивать удочкой, а не рыбой).

И получается, что потенциал прежней радикально обобщественной модели исчерпан, но и резервы новой предпринимательской модели не включены. И отрасль «застыла» в самом плохом этом промежуточном состоянии.

Новая предпринимательская модель развития домашнего оленеводства Ямала опирается прежде всего на малый семейный бизнес как главный актор позитивных преобразований. Ему органично соответствуют новые конфигурации главного ресурса оленеводства – пастбищ, которые в последние десятилетия под влиянием резкого роста поголовья и нарастания масштабов хозяйственной

деятельности, наступления лесных ландшафтов на север, на тундровые, стали более мелкоконтурными, очаговыми. Монотонный ландшафт пастбищ превращается в очаговый, пятнистый. Но это означает, что признание правоты мало- и среднестадного оленеводства подкрепляется не только произошедшими институциональными преобразованиями, но и ландшафтно-климатической динамикой.

Прежняя «вертикально-интегрированная» модель организации обобщественной отрасли сменяется на сетевую, децентрализованную, с огромной ролью не директивных команд из центра, которые как линию партии непременно нужно претворять в жизнь, но горизонтальных перетоков знания, опыта, подхватывания передовых практик друг у друга, коллективного обучения всех соседних частных хозяйств, которые совместно сталкиваются с вызовами сильнейших температурных амплитуд и быстрой ландшафтной динамики (изменений структуры и площадей лишайников).

Для полноценного раскрепощения новых эффектов, которые несет предпринимательская модель организации оленеводства, нужно признать и рассматривать оленеводство как полноценный, настоящий, а не игрушечный бизнес. Значит, нужно сделать ставку на предпринимательскую энергию. А это означает децентрализация права принимать ключевые решения вниз, в сами семейные частные хозяйства, и увидеть в маневрах собственностью (от общественной к частной) важный потенциал роста и развития отрасли.

Наши респонденты позитивно восприняли предложение по маневру структурой собственности, когда округ создает общественное оленеводческое хозяйство, потом, после его выхода на устойчивую траекторию, отдает его в руки опытному частнику, которое сохранилось в одном из вопросов нашей анкеты: «Стоит подумать, но пока такого опыта не было». И по другому вопросу, связанному с поддержкой создания новых стартапов с участием бывших оленеводов, которые потеряли своих оленей и стали вынужденными промысловиками, тоже позиция респондентов была позитивной: полезно поддержать возвращение бывших оленеводов к своим прежним занятиям.

И, как свидетельствует местная пресса, такие меры уже обсуждаются: «ямальские парламентарии предложили вместо выделения субсидии оленеводам-частникам, наиболее пострадавшим от падежа оленей, купить оленье стадо. Мы посчитали, что для того, чтобы начать все с чистого листа, нужно иметь минимум 150 голов. Люди смогут продолжить традиционный образ жизни, будут заняты делом и, принимая участие в забойных кампаниях, будут поддерживать государственную политику по развитию сельского хозяйства. Это обойдется не дороже, чем переселять людей на новое место, строить им дома»²⁴.

Контуры новой предпринимательской модели продолжают формироваться на Ямале. И если в вопросах самих предпринимателей, их мотиваций, экономическо-

24 Тундровикам, потерявшим всех оленей, нужно купить стадо URL: <https://ks-yanao.ru/vlast/tundrovikam-poteryavshim-vsekh-olenev-nuzhno-kupit-stado.html> (дата обращения 28 августа 2019 года)

го поведения, стимулов, на которые они остро и быстро реагируют, все уже достаточно ясно, то вот в отношении позиции государства можно сказать, что она еще не сформирована, ее попросту пока нет – за исключением острого декларируемого желания сократить поголовье домашних частных оленей и через это выйти на решение проблемы отрасли. Но на самом деле решения здесь не будет, наоборот, меры спровоцируют дальнейший кризис всего окружного оленеводства: каток жесткого регулирования может повлечь либо массовый уход в нелегальность (что уже происходит), либо отказ от занятия частным бизнесом, который стал объектом грубого директивного вмешательства. А это как минимум на первом этапе только значительно усугубит уже драматичные проблемы отрасли.

Что касается перевыпаса, то здесь нет одного линейного решения – речь должна идти только о системном пакете мер, в котором каждый участник проблемы несет свои риски и ответственность (промышленники, оленеводы, государственные службы управления земельными ресурсами и регулирования оленеводства). Будет аморальным возлагать решение проблемы перевыпаса только на самого политически слабого участника конфликта – на оленевода-частника.

Заключение

1. Арктическое предпринимательство – очень специфичный феномен, который скорее опровергает, чем подтверждает основные постулаты теоретических представлений и эмпирических обобщений экономического мейнстрима. В этом направлении никак нельзя робеть и держаться за доминирующие взгляды и позиции – нет, нужно создавать свои собственные!

В данной работе мы как раз и попытались это сделать, на примере предпринимательства кочевников-оленеводов Ямало-Ненецкого автономного округа, мощно состоявшегося в последние 30 лет, но как бы невидимого для основной массы антропологов, экономистов, социологов и др., которые предпочитают изучать феномен домашнего оленеводства и оленеводов, как если бы ничего не произошло радикального в начале 1990-х годов. Мы же как раз считаем, что произошло, и это – радикальное изменение отношений собственности в ямальском домашнем оленеводстве, которое повлекло радикальные же изменения стимулов, мотиваций оленеводов-собственников. Не видеть этого нельзя, более того, всю дальнейшую траекторию развития оленеводства автономного округа нужно выстраивать, исходя из этой состоявшейся реальности, а не по-страусиному закрывая на нее глаза.

Но что дает нам право считать кочевников, владельцев домашних оленей, типичными арктическими предпринимателями? Ведь наши коллеги за рубежом, наоборот, всячески подчеркивают различия предпринимательства аборигенного, этнического, «обыкновенного» и переселенцев-мигрантов на Север и в Арктику.

У нас есть несколько аргументов за органическое единство кочевого и обыкновенного предпринимательства в Арктике. Более того, мы считаем, что именно из ко-

чевого предпринимательства правильно будет выводить и считать типовые, «родовые», черты арктического предпринимательства и его фундаментальные отличия от «материкового».

Во-первых, многодесятилетний опыт исследований проблем Арктики и Севера убеждает нас в их исключительных особенностях, которые не могут сводиться к «некоторым исключениям», но на самом деле являются фундаментальным отрицанием канонов «материка» в вопросах действующих экономических эффектов, ценностей и стереотипов поведения местных сообществ, ритмов и укладов общественной жизни, всей пространственно-временной организации «материи», как сказали бы в советское время. И вот это единство инаковости, безусловно, присутствует и в аборигенном, и в рядовом предпринимательстве как принципиально нерыночном феномене. А в плотно и давно освоенных районах, как известно, предприниматель выступает как важнейший агент конкуренции. Иначе говоря, можно искать отличия между первым и вторым, но крупнее и справедливее будет видеть общие отличия и того, и другого от материкового предпринимательства.

Во-вторых, неразумно проводить китайскую стену между предпринимательством коренных жителей и предпринимательством переселенцев. Это выглядит как проявление шовинизма наоборот: так боялись обвинений в политической некорректности в отношении коренных жителей, что в итоге записали их в научную резервацию, для специального изучения, и полного отчуждения от уже открытых и действующих арктических особенностей, арктической специфики. Наоборот, нужно по коренным жителям сверять арктическую специфику, видеть в них наиболее сильное ее проявление и искать аналогичные черты арктической специфики и в других, не-аборигенных, феноменах арктической жизни. Исследовательская правда жизни состоит в том, чтобы одновременно с уважительным признанием специфики аборигенов Арктики, не позволить ему остановить конструктивное изучение аборигенных жителей как составной части арктических социальных экосистем.

В-третьих, ситуация в ямальском домашнем оленеводстве настолько комплексно сложная и само оно является экспериментом мирового масштаба с точки зрения масштабов получившего развитие частного оленеводства (потому что ни норвежское, ни финское, ни шведское частное саамское оленеводство не может состязаться с ненецким по размеру и по пространственному охвату; так и в России нет больше частных аналогов), а весь основной поиск оптимальных решений идет до такой степени вне признания его типичным арктическим предпринимательством, что будет конструктивно и правильно, наоборот, вернуть дискуссию о поисках решений в русло именно предпринимательской модели и ее возможностей и ограничений, а не чего-либо еще (например, экологических в духе изменений климата или антропологических концепций изучения домашнего оленеводства, которым посвящена львиная доля литературы по ямальскому оленеводству, но которые фатально

не дают и даже не приближают к ответу на вопрос «что делать?»).

2. Экономика частного (семейного) кочевого хозяйства зависит от системы отношений внутри и с внешним миром. Внутри – это означает между поколениями оленеводов одного домохозяйства, между оленеводством и промыслами, туризмом, другими активностями, которые может поддерживать частное кочевое хозяйство. С внешним миром – это отношения с ресурсными компаниями и их персоналом, с региональной и местной властью (по вопросам поддержки), с соседними частными семейными хозяйствами, с факториями и другими рынками сбыта в лице торговых структур и конечных потребителей в ближайших населенных пунктах.

Эта система отношений претерпевает сезонные и погодные колебания, которые зависят от природно-климатических условий, от смены команд окружной и местной власти, демографической динамики кочевого хозяйства и других факторов. В зависимости от ценностей и модели поведения кочевого предпринимателя эта система может быть ориентирована либо на рост реального дохода домохозяйства (расширенное воспроизводство), либо на стабилизацию (простое воспроизводство). В любом случае важно, чтобы она не подрывала будущих основ жизни и экономики кочевого домохозяйства, обеспечивала его выживание и жизнестойкость в условиях турбулентных внешних изменений.

3. Современная проблема частного оленеводства Ямала – это чисто институциональная проблема! Дело в том, что государственная поддержка и регулирование не учитывают состоявшихся реалий перехода к предпринимательской модели оленеводства, по-прежнему ориентированы на то, чтобы помогать всем хозяйствам как если бы они были общественные и крупные. Но мотивации у частных хозяйств совсем другие! Вот почему действующая поддержка, не учитывающая этих реалий и новых стимулов частных оленеводческих хозяйств, не решает проблемы отрасли, а наоборот, провоцирует их возникновение, например, рост поголовья и проблемы перевыпаса пастбищ.

Вместо прежнего централизованного бюрократического менеджмента отрасли акцент должен быть поставлен на самоорганизацию оленеводческих хозяйств «снизу», на обратную связь от них в отклик на решения «сверху», на децентрализацию практики принятия ключевых решений, с существенно большим допуском к ним самих оленеводов и большим доверием к неявному знанию самих пастухов, которое последние годы активно замещается знанием биологов и чиновников от региональной администрации. Но эти знания должны усиливать, а не замещать в конкуренции одно другое!

От модели предельно детализированной и постоянно меняющейся по формам поддержки нужно перейти к модели самоуправяемого оленеводства с предоставлением самим оленеводам права принимать ключевые решения (финско-шведского типа), чтобы к непредсказуемости природной среды Арктики не добавлялась непредсказуемость чиновников региональной администрации. Это

важно по крайней мере для той части оленеводов-предпринимателей, которая, как показали наши опросы, сориентирована преимущественно не на саморазвитие, а на получение существенных объемов господдержки.

4. Современный кризис ямальского оленеводства, который проявляется в растущей амплитудности ежегодного поголовья домашних оленей (в результате природных и социальных катаклизмов) свидетельствует о растущей неустойчивости развития отрасли и требует ответственности и определенности позиции чиновников региональной власти. Вот именно для них мы хотим четко обозначить безальтернативность выбранной предпринимательской модели и необходимость опираться сегодня именно на нее в развитии отрасли.

Вместо ежегодного предоставления «рыбы» социальной поддержки оленеводческим частным хозяйствам гораздо более эффективно обучать их владеть «удочкой» навыков кочевого бизнеса, арктического предпринимательства. Окружное оленеводство должно строиться снизу (нужно перевернуть пирамиду), от атомарного предпринимательского хозяйства и его укрепления как основы, нового станового хребта развития отрасли. Нужно дать оленеводам право самим осуществлять самостоятельный сбыт продукции на ближайших рынках, чтобы у них возникали стимулы ответственного предпринимательства, а не наемного работника совхозного типа. Нужно искать решения на путях не подавления, а укрепления импульсов предпринимательства у кочевого оленеводческого хозяйства ненцев. Именно такую форму должно принять частно-государственное партнерство в отрасли.

При этом нужно понимать, что обе крайности не обеспечат одоление кризиса: ни предельная зарегулированность отрасли по советскому типу или по современному норвежскому варианту, ни полная рыночная стихия – оленеводство в ней тоже не сможет устойчиво существовать, в этом особенность Арктики и ее природной и социальной цикличности. Для Ямала поиск компромиссного сосуществования государства и рынка тем более важен, что здесь в отличие от саамского частного оленеводства Норвегии, Финляндии или Швеции ситуация осложняется мощным и растущим присутствием нефтегазовых компаний и объектов дорожно-транспортной инфраструктуры на традиционных пастбищах. Поэтому именно здесь остро нужны гибридные формы государственно-рыночного сосуществования, аналогичные тем, которые были найдены для нефтяной отрасли в штате Аляска («руки прочь» плохо, но и всеохватывающая рука государства тоже не решение).

Финансирование

исследования осуществлялось по гранту РФФИ № 16-46-890363 р_а «Арктическое предпринимательство как фактор устойчивого развития Ямало-Ненецкого автономного округа» и гранту РФФИ № 19-18-00005 «Евразийские векторы морехозяйственной активности России: региональные экономические проекции»

Литература

1. Audretsch D., Thurik A. What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies// *Industrial and Corporate Change*. March 1. 2001. Vol. 10. Iss. 1. P. 267-315.
2. *International Handbook of Research on Indigenous Entrepreneurship*. Edited by Léo-Paul Dana. Edward Elgar. 2007. 640p.
3. Dana Leo Paul, Dana Teresa E., Anderson Bob. A Theory-based Empirical Study of Entrepreneurship in Iqaluit, Nunavut// *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 18, no 2 (Spring 2005): pp. 143–152.
4. Dana, Leo Paul. Entrepreneurship in a Remote Sub-Arctic Community: Nome, Alaska// *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 1995, 20 (1), Fall, pp. 55-72.
5. Пилясов А.Н. Природа арктической экономики// Север и Арктика в новой парадигме мирового развития: актуальные проблемы, тенденции, перспективы. Научно-аналитический доклад / под науч. ред. д.э.н, проф. В.С. Селина, д.э.н., проф. Т.П. Скуфьиной, к.э.н., доц. Е.П. Башмаковой, к.э.н., доц. Е.Е. Торопушиной. Апатиты: КНЦ РАН, 2016. 420 с.
6. Heikkinen, Hannu Ilmari (2006), "Neo-Entrepreneurship as an Adaptation Model of Reindeer Herding in Finland," *Nomadic Peoples* 10 (2), pp. 187-208.
7. Деттер Г.Ф. Экономика северного оленеводства Ямала: проблемы и возможности// *Научный вестник ЯНАО*. 2017. № 4 (97). С. 4-16.
8. Южаков А. А. Северное оленеводство в XXI в.: генетический ресурс, культурное наследие и бизнес.). *Арктика: экология и экономика* № 2 (26), 2017. С. 131-137.
9. Reinert, E. 2006. The economics of reindeer herding: Saami entrepreneurship between cyclical sustainability and the powers of state and oligopolies. *British Food Journal* 108, № 7, pp. 522–540.
10. Предварительные итоги ВСХП-2016 Том. 2. Субъекты Российской Федерации. Поголовье северных оленей в хозяйствах все категорий на 1 июля 2016 года, тыс. голов. С. 786-787: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/vsxp2014/vsxp2016.html
11. Анализ социологической и статистической информации по исследованиям кочевого населения из числа коренных малочисленных народов Севера (КМНС) на территории ЯНАО: рукопись / Департамент информации и общественных связей Ямало-Ненецкого автономного округа. Салехард, 2005. 252 с.
12. Heikkinen, Hannu Ilmari (2006), "Neo-Entrepreneurship as an Adaptation Model of Reindeer Herding in Finland," *Nomadic Peoples* 10 (2), pp. 187-208.
13. Головнев А. В., Лезова С. В., Абрамов И. В., Белоруссова С. Ю., Бабенкова Н. А. Этноэкспертиза на Ямале: ненецкие кочевья и газовые месторождения. Екатеринбург: «Издательство АМБ», 2014. 232 с.
14. Арзютов Д.В. Связывая вещи, животных и людей: к социальной топологии ненецких узлов. «Археология Арктики» (Салехард, 2017. Вып.4).
15. Клоков К.Б., Хрущев С.А. Оленеводческое хозяйство коренных народов Севера России. Информационно-аналитический обзор. Том 1. СПб. 2004. 182с.
16. Зуев С.М, Кибенко В.А., Сухова Е.А. Отчет по итогам зимней экспедиции по Ямальскому району Ямало-Ненецкого автономного округа (Панаевская и Ямальская тундры) Салехард. 2017. 82с.
17. Клоков К.Б., Хрущев С.А., Моисеева В.М., Петина О.В. Кочевое оленеводческое население: оценка возможностей этносоциальной адаптации и развития. Этногеографические исследования. Вып. 1. 1996. 28с.
18. Остром, Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.
19. Reinert Erik S., Aslaksen Iulie, Eira Inger Marie G., Mathiesen Svein, Reinert Hugo & Turi Ellen Inga. Adapting to Climate Change in Reindeer Herding: The Nation-State as Problem and Solution. *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics* № 16. January 2008. 40 p.
20. Dana Leo Paul, Riseth Jan Age. Reindeer Herders in Finland: Pulled to Community-based Entrepreneurship and Pushed to Individualistic Firms. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. 2010+ P.1-23.
21. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства. М.: Издательство института Гайдара. 2012.
22. Социально-экономические факторы жизнедеятельности и социальное самочувствие коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории Ямало-Ненецкого автономного округа, ведущих традиционный образ жизни (Ямальский район) : отчет о НИР, Том I – Социологическое исследование (заключительный): 130/1, рукопись / ГКУ ЯНАО «Научный центр изучения Арктики» ; рук.: В. А. Кибенко; исполн.: С. М. Зуев, Е. А. Сухова. Салехард, 2017. Салехард, 2017. 101 с. Инв. №110230000000135
23. Социально-экономические факторы жизнедеятельности и социальное самочувствие коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории Ямало-Ненецкого автономного округа, ведущих традиционный образ жизни (Тазовский район) : отчет о НИР, Том I – Социологическое исследование (заключительный): 142/1, рукопись / ГКУ ЯНАО «Научный центр изучения Арктики» ; рук.: В. А. Кибенко; исполн.: О. В. Рябова, Е. А. Сухова. Салехард, 2017. 114 с. Инв. № 110230000000148
24. Acs Z. Jaffe-Feldman-Varga: The Search for Knowledge Spillovers. A. Varga. Ed. *Universities, Knowledge Transfer and Regional Development*. Edward Elgar. Cheltenham. UK. MA USA. 2009. P.36-56.
25. Pelto Pertti J., Müller-Wille Ludger "Reindeer Herding and Snowmobiles: Aspects of a Technological Revolution// *Folk* 1972/3, 14-15, pp. 119-144.

26. Peltó, Pertti J. The Snowmobile Revolution: Technology and Social Change in the Arctic, Menlo Park, California: Cummings. 1973.

27. Hardin, Garrett. The tragedy of the commons. Science, 1968. 162, pp.1243-1248.

28. Зуев С.М. Оленеводство в Ямало-Ненецком автономном округе: перспективы и проблемы// Научный вестник Ямало-Ненецкого автономного округа. 2015. № 3 (88). С.103-107.

29. Johnsen Kathrine Ivsett. The paradox of reindeer pasture management in Finnmark, Norway URL: <https://www.arcticinfo.eu/en/features/112-the-paradox-of-reindeer-pasture-management-in-finnmark-norway> (дата обращения 28.08.2019)

30. Benjaminsen Tor A., Reinert Hugo, Espen Sjaastad & Mikkel Nils Sara (2015): Misreading the Arctic landscape: A political ecology of reindeer, carrying capacities, and overstocking in Finnmark, Norway, Norsk Geografisk Tidsskrift - Norwegian Journal of Geography. P.1-12.

31. Behnke, R.H. Equilibrium and non-equilibrium models of livestock population dynamics in pastoral Africa: Their relevance to Arctic grazing systems. Rangifer. 2000.20, pp.141-152.

32. Adaptive co-management: collaboration, learning, and multi-level governance. Ed. by Derek Armitage, Fikret Berkes, Nancy Doubleday. UBC Press. 2010. 360p.

Сведения об авторах:

Пилясов Александр Николаевич, в 1984 году с отличием закончил географический факультет ЛГУ, в 1987 году - аспирантуру кафедры экономической географии. Тема кандидатской диссертации «Эколого-географическое исследование населения Колымо-Магаданского промышленного района». Доктор географических наук. Автор более сотни научных работ, в том числе десяти монографий по вопросам социально-экономического развития регионов российского и зарубежного Севера, теории и методологии современной региональной науки, институциональным факторам регионального развития, креативному потенциалу российских региональных сообществ. Профессор кафедры социально-экономической географии зарубежных стран МГУ имени М.В.Ломоносова, генеральный директор АНО «Институт регионального консалтинга». E-mail: pelyasov@mail.ru

Кибенко Валерий Александрович, научный сотрудник сектора культурной антропологии ГКУ ЯНАО «Научный центр изучения Арктики», младший научный сотрудник Западно-Сибирского филиала ФНИСЦ РАН, Ямало-Ненецкий автономный округ, руководитель Ямальской социологической лаборатории (совместная лаборатория ГКУ ЯНАО «Научный центр изучения Арктики» и ФНИСЦ РАН). E-mail: v.a.kibenko@ya.ru