

и доп. – М: МГУ, ТЕИС. – 591с.

6. Закон Украины "Про господарські товариства" №1576-ХІІ від 19.09.1991 зі змінами та доповненнями.

7. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. – К.: Знання, 2002. – 317с.

8. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг. –К.:ВИРА-Р, 2002. – 368с.

9. Мельник В.А. Ринок цінних паперів. Довідник керівника підприємства. Спеціальний випуск. – К. А.Л.Д., ВИРА-Р, 1998. – 560с.

10. Лупенко Ю.О. Формування контрольних пакетів акцій акціонерних товариств// Фінанси України. – 1997. – №9. – С. 98-101.

11. Бандурин А. В., Дроздов С. А., Кушаков С. Н. Проблемы управления корпоративной собственностью. – М.: "БУКВИЦА". 2000. – 160 с.

Статья поступила в редакцию 24.01.2006

**А.А. БАРЛЫБАЕВ**, к.э.н., профессор,

**И.М. РАХМАТУЛЛИН**,

*Сибайский институт (филиал) Башкирского государственного университета (Россия)*

### ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИЙ КОЛЛЕКТИВНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Реформа агропромышленного комплекса – одно из важнейших направлений системных трансформаций, осуществляемых ныне в российском обществе. Итоги преобразований, проводимых в аграрном секторе Российской Федерации в течение последнего десятилетия, показали принципиальную неприемлемость основанных на неоклассическом подходе мер по его реформированию. Поэтому в настоящее время результаты проведенной в стране работы по реформированию аграрного сектора переосмысливаются и критически анализируются в научной литературе с тем, чтобы на этой основе внести существенные коррективы в ход преобразований и выработать эффективную аграрную политику. По мнению авторов, одной из главных причин затянувшегося выхода сельского хозяйства из кризиса является недооценка и игнорирование государством при разработке и осуществлении аграрной реформы институциональных и социокультурных факторов, роль которых неизмеримо возрастает в условиях кардинальных изменений в обществе.

Аграрная реформа в России не может быть сведена только лишь к частичным преобразованиям в сфере экономических и правовых отношений. О реальности реформ можно будет говорить только в том случае, если они приведут к формированию качественно новой институциональной среды на селе по сравнению с той, которая существует.

Важным элементом новой институциональной среды села должны стать сельскохозяйственные предприятия, осуществляющие свою деятельность на рыночных принципах. Однако как показывает десятилетний опыт ре-

организации сельхозпредприятий России, адаптация последних к рынку слишком затянулась.

Цель данной статьи состоит в определении с позиций институционально-эволюционной теории изменения роли и функций сельскохозяйственных предприятий в сельском социуме в период трансформаций.

Отметим, что мировая практика аграрных преобразований не сталкивалась с ситуацией аналогичной постсоветским странам, когда кардинальному изменению подвергается «ядро» институциональной системы, в данном случае – коллективные сельскохозяйственные предприятия. Аграрные реформы в западных странах всегда представляли собой этапы естественной эволюции сельскохозяйственной системы при сохранении её институционального «ядра» – фермерских хозяйств. Соответственно, суть преобразований сводилась к совершенствованию имеющихся институтов рынка через изменение целей, ориентиров, принципов и методов аграрной политики государства.

Постсоветскую аграрную реформу можно лишь сравнить, с определённой долей условности, с отменой крепостного права. Представляется, что тот «топорный» подход к реформированию сельскохозяйственных предприятий, который предопределил печальный исход аграрных преобразований в России, не имеет ничего общего с наукой и, по сути, является антинаучным. Реформирование осуществляется при полном игнорировании достижений общей теории систем, теории организации, институциональной экономики, синергетики.

© А.А. Барлыбаев, И.М. Рахматуллин, 2006

Учитывая ограниченный формат данной статьи, рассмотрим функциональный аспект проблемы реорганизации сельскохозяйственных предприятий советского типа сквозь призму лишь некоторых последних достижений теории фирмы.

Долгое время в экономической теории не уделялось достаточного внимания одному из важнейших субъектов экономики – фирме. Лишь в рамках быстро развивающегося в последнее десятилетие институционального течения в экономической теории появилось множество трактовок относительно причин возникновения и природы фирмы. Пионерной в этой области по праву считается работа Р. Коуза «Природа фирмы» [5]. Развивая классификацию Белоусенко М.В. [1], можно выделить следующие основные подходы к изучению природы и функций фирмы:

1. Неоклассический подход. Неоклассиков мало интересовали внутрифирменные механизмы принятия решения об использовании факторов производства. Они больше рассматривали фирму лишь как агента рыночных отношений. Фирма в неоклассической теории как «черный ящик», имеющий на входе набор факторов производства (спрос на рынке факторов производства) и на выходе готовую продукцию (предложение на рынке потребительских товаров).

2. Теория трансакционных издержек (Р.Коуз, Д. Норт и др.) исходит из идеи затратности рыночных трансакций, что привело к противопоставлению стихийного порядка (рынка или рыночного механизма) и планомерного порядка, предполагающего создание иерархических структур (фирм). Фирма до тех пор заменяет рыночный механизм, пока оказывается способна с меньшими издержками, нежели рынок, определять эффективные направления использования факторов производства. Фирма в данном случае понимается как «... система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» [5,7]

3. Теория несовершенных контрактов (О. Уильямсон и др.) объясняет возникновение фирмы невозможностью заключить совершенные контракты между экономическими агентами, вследствие, во-первых, специфичности активов, что обуславливает взаимозависимость их владельцев и, во-вторых, существования возможности оппортунистического поведения. Взаимозависимость в рамках производственно-технологических цепочек возникает при фундаментальной трансформации, когда в резуль-

тате вложений в специфические активы условие большого числа конкурентов в ситуации торгов за первоначальный контракт (ex ante конкуренция) трансформируется в условие малого числа участников договорного процесса в периоды его возобновления (ex post конкуренция). Таким образом, согласно данному подходу сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками специфических ресурсов. [11]

4. Фирма как сеть контрактов (А. Алчиан, Г. Демсец и др.) Эта теория исходит из того, что фирма есть юридическая фикция и представляет собой объединение людей на основе специфических контрактов. Собственники нанимают менеджеров для управления своим капиталом, последние, в свою очередь, нанимают работников и т.д. Это так называемый менеджериальный подход к определению фирмы, когда последняя рассматривается как организация, т.е. целенаправленное объединение людей (см. например [6]).

5. Несколько иная классификация подходов к определению фирмы в рамках институциональной экономической теории приведена в коллективной монографии под редакцией Р.М. Нуреева. [13]

6. Клейнер Г. Б. рассматривает фирму с позиций институционально-эволюционного подхода. Г. Клейнер противопоставляет два способа организации производства: проектный (рыночный) и объектный. Обнаружив незанятую рыночную нишу предприниматель (группа предпринимателей) решает дилемму, воспользоваться ли уже существующими предприятиями и в рамках рыночного механизма купить или заказать все виды ресурсов и работ, необходимых для создания отсутствующей на рынке в необходимом количестве продукции (подготовка и реализация инвестиционного проекта) или создать предприятие, где и выполнить основной комплекс работ. В первом случае мы имеем дело с проектом по производству продукции, во втором – возникает объект, производящий продукцию. Для проекта характерны два условия: 1) наличие четко сформулированной и хорошо идентифицируемой цели, 2) ограниченность сроков реализации. Для экономических объектов (организаций/предприятий) однозначная цель как таковая обычно не фиксируется, зато определяются функции. Сроки функционирования предприятий также не определяются. Ещё одним существенным отличием проекта от объекта является то, что проект не является субъектом экономики, так как он

как целое существует лишь в виде замысла его организаторов.

Ещё одной отличительной чертой институционально-эволюционного подхода к фирме является отход от представления, что предприятия осуществляют лишь одну единственную функцию – производственно-реализационную. Предприятие полифункционально: выделяются ресурсно-спросовая, финансово-инвестиционная, градообразующая, социальная, образовательная, институциональная, инновационная и другие функции. [3,4]

Наша принципиальная позиция заключается в том, что значимость для предприятий этих функций в западных странах и в России сильно отличается. Так, сельскохозяйственные фирмы (фермерские хозяйства) в развитых странах воспринимаются в большей степени как обычные бизнес-единицы. Для них наиболее важными функциями являются производственная, реализационно-маркетинговая, ресурсно-спросовая, финансово-инвестиционная, инновационная. В России предприятие, особенно сельскохозяйственное, всегда было чем-то большим, чем просто бизнес-единица. Для российских сельскохозяйственных предприятий значимость таких функций, как социальная,

градообразующая, образовательная неизмеримо выше, чем для фирм западного типа. Особая значимость этих «непредпринимательских» функций для сельхозпредприятий во многом обусловлена спецификой управления сельскими территориями в СССР, когда основные функции по поддержанию и развитию социальной и инженерной инфраструктуры на них были возложены именно на сельхозпредприятия, а не на органы местного самоуправления. В 90-ые годы освобождение сельхозпредприятий от партийно-государственной опеки при принятии экономических решений сопровождалась и потерей ими поддержки со стороны государства. Объекты социальной сферы и инженерной инфраструктуры постепенно передавались на баланс местных администраций – тем самым предприятия освобождались от бремени их финансирования. Но недостаток бюджетных средств на поддержание сельской инфраструктуры привел к ее упадку. Там где, несмотря на все трудности, сельскохозяйственные предприятия пока поддерживают жизнеобеспечение села, инфраструктурная сеть ещё более или менее функционирует.

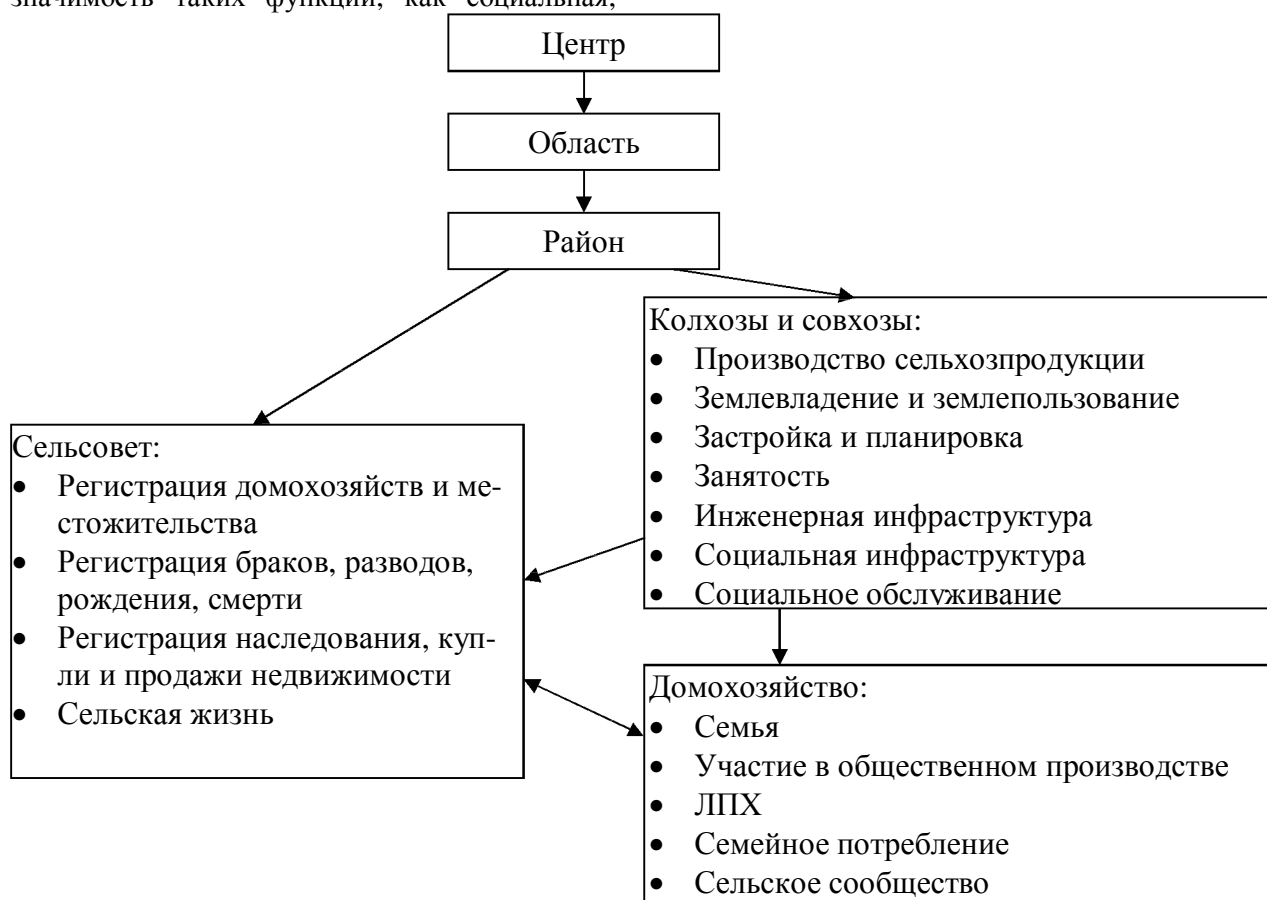


Рисунок 1. Институционально-организационная структура в сельской местности в советский период [8]

Программа реорганизации сельскохозяйственных предприятий предполагала через изменение правовых условий хозяйствования превратить их, за относительно короткий срок, в бизнес-единицы, ориентированные на снижение издержек и максимизацию прибыли. Но предприятия продолжали поддерживать сохранившуюся на селе социальную инфраструктуру даже в тех случаях, когда последняя была передана на баланс местных администраций, они обеспечивали личные подворья кормами по заниженным ценам, обрабатывали огороды жителей, предоставляли транспортные и ритуальные услуги (бесплатно или по заниженным ценам), не допускали массовых сокращений рабочих мест, то есть совершали массу операций, не только не сулящих прибыли, но несущих прямой убыток. Ибо полифункциональная природа сельхозпредприятий проявлялась в многообразии мотивов. Российское предприятие в большей степени представляло собой сельскую общину, чем коммерческую организацию. [8]

Трансформацию функций сельскохозяйственного предприятия нельзя осуществить вне зависимости от соответствующих изменений в функциях других субъектов сельской экономики – органа местного самоуправления и домохозяйств. В этой связи особый интерес представляет изучение изменения ролей и места данных субъектов в институционально-организационной структуре села.

Нормативное регулирование дореформенного (советского) периода предполагало наличие жесткой вертикали партийно-государственной власти, доминирование монопольного производства (колхоза или совхоза) и полную зависимость от него местного самоуправления и домохозяйств (рис. 1). Ведущим звеном системы жизнеобеспечения села являлось сельскохозяйственное предприятие. Сельские жители именно там получали основной доход, хотя большинство из них имело и свое личное хозяйство. Последние выполняли роль именно подсобного, вспомогательного производства. Местному самоуправлению (сельсовету) больше отводили функции регистратора и распределителя социальных трансфертов.

В годы трансформаций институционально-организационная структура села несколько изменилась (рис. 2). Коллективные сельхозпредприятия, по крайней мере формально, избавлены от непроизводственных функций, связанных с поддержанием социально-инженерной инфраструктуры села, которые

переданы органам местного самоуправления. Данные функциональные изменения хотя и свидетельствуют о переменах в институционально-организационной структуре села, но о коренном изменении ситуации пока рано говорить. Отставание реформирования местного самоуправления, неопределенность его статуса и финансовой базы приводит к тому, что сельхозпредприятия все ещё вынуждены неофициально выполнять функции, которые официально переданы органам местного самоуправления.

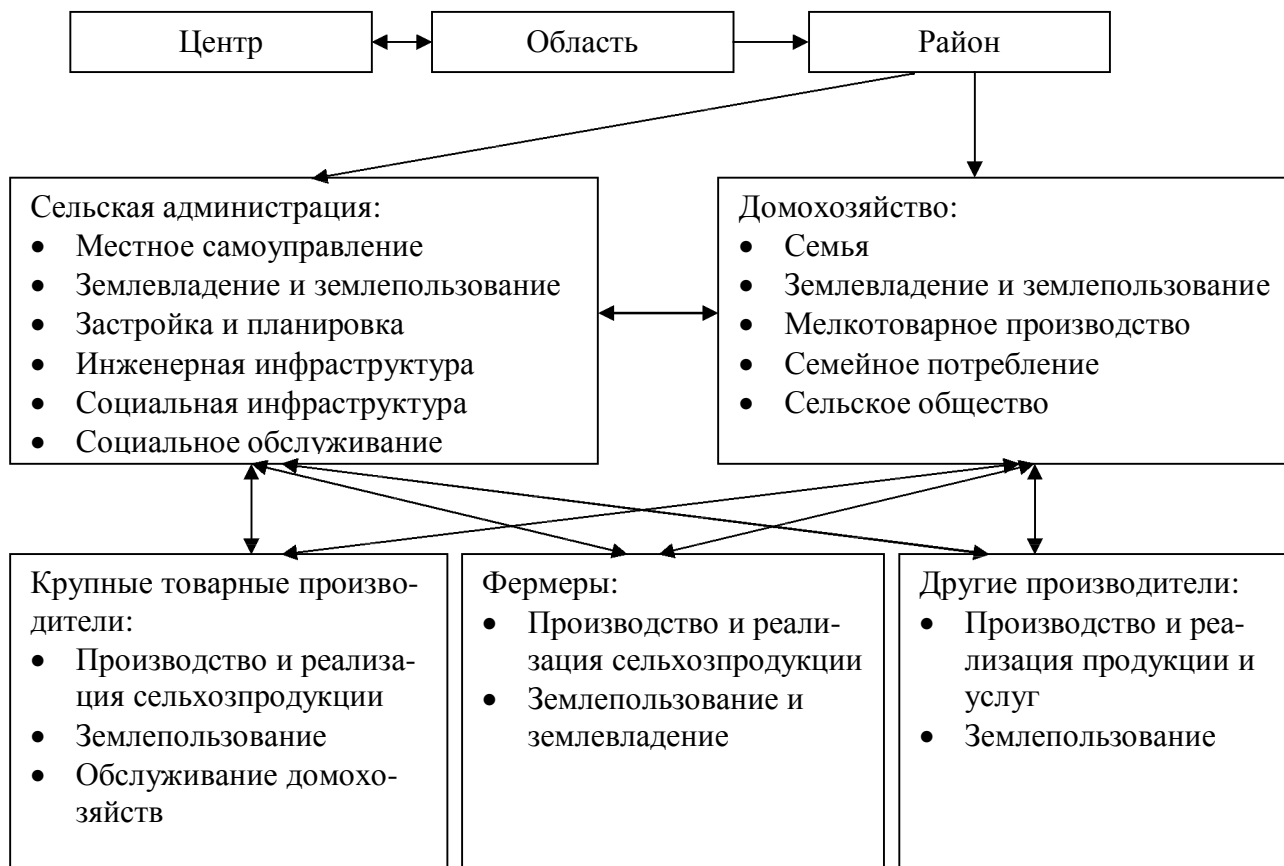
Представляет теоретический и практический интерес и трансформация взаимоотношений сельхозпредприятий с домохозяйствами. Из-за неспособности выплачивать заработную плату своим работникам сельхозпредприятия вынуждены были формировать целостную систему неформальных отношений с домохозяйствами на данной сельской территории, в рамках которой производится существенная часть сельскохозяйственной продукции, осуществляется обмен, распределение и потребление значительной части ресурсов и продукции.

Итак, в пореформенный период функциональная составляющая сельскохозяйственных предприятий с формальной точки зрения должна была кардинально измениться. Однако в силу рассмотренных причин в действительности она изменилась незначительно, и хотя многие функции сохранились, но в значительной мере они осуществляются «нелегально». Все это свидетельствует об отсутствии комплексности в преобразованиях. Очевидно, что реорганизовать сельхозпредприятия без соответствующей реформы местного самоуправления, без развития сетевых кооперативных связей между крупными и мелкими товаропроизводителями не представляется возможным.

### Литература

1. Белоусенко М.В. Исследовательская парадигма институциональной теории фирмы // [www.ie.boom.ru/belousenko.htm](http://www.ie.boom.ru/belousenko.htm)
2. Калугина З. И. Трансформация аграрного сектора России: проблемы эффективности и адаптации населения. // [www.socio.ru/wr/00-3/Kalugina.htm](http://www.socio.ru/wr/00-3/Kalugina.htm).
3. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С.47-69





**Рисунок 2. Институционально-организационная структура в сельской местности в современной России [8]**

4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

5. Коуз Р. Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб., Экономическая школа, 2000. – С.11-32. либо [http://libertarium.ru/libertarium/1\\_lib\\_firm](http://libertarium.ru/libertarium/1_lib_firm)

6. Мильнер Б.З. Теория организации. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.

7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.

8. Пациорковский В.В. Сельская Россия: 1991-2001 гг. – М.: Финансы и статистика, 2003 г.

9. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.50-67.

10. Трансформация экономических институтов в постсоветской России: микроэкономический анализ / Под ред. Р. М. Нурева. – М.: МОНФ, 2000.

11. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Науч. ред. и вступ. статья В. С. Каткало. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

12. Шаститко А.Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Российский экономический журнал. – 1995. – №8. – С.97-103.

13. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р.М. Нурева. Изд. второе, испр. и доп. В трех частях. Ч. 2. Фирмы современной России. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ» № 150(2). – М.: МОНФ, 2003

Статья поступила в редакцию 23.01.2006