

*Г.А.Родионова,  
Росагрофонд*

## Эффективный собственник в сельском сообществе

Реализация "Программы приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий" являлась важным компонентом аграрной реформы 90-х годов в России. Механизм приватизации был отработан при осуществлении Земельного проекта, методологами которого выступили ученые Аграрного института, доктор экономических наук В.Я.Узун и кандидат экономических наук Н.И.Шагайда, а спонсором — Международная финансовая корпорация (IFC). Аграрным институтом

© Г.А.Родионова, 2002

был заключен договор с Международной финансовой корпорацией, и с 1993 г. Проект приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий стал осуществляться в Нижегородской области по инициативе и при постоянной поддержке губернатора Б.Е.Немцова и технической помощи ИФС. С осени 1993 г. до весны 1994 г. механизм реорганизации был опробован в пяти нижегородских хозяйствах. Постановления Правительства РФ от 15 апреля и 27 июля 1994 г. одобрили нижегородский опыт и рекомендовали Программу приватизации земли сельскохозяйственным предприятиям. Типовая модель реорганизации, разработанная в Нижнем Новгороде, была в последующем реализована еще в 16 регионах России. Автор статьи участвовала в разработке и проведении всех исследований в рамках мониторинга проекта и в последующем — Программы.

Программа закладывала предпосылки развития рынка земли, которое должно было привести к концентрации ресурсов у наиболее эффективных собственников. Ориентация на частную собственность роднила Программу со столыпинской аграрной реформой. В Земельном проекте особое внимание уделялось юридическим вопросам, разработке необходимых нормативно-правовых актов, при его осуществлении тщательно соблюдалось действующее законодательство.

Реорганизация колхозов и совхозов происходила двумя способами по схемам: "разделение" и "преобразование". Моделирование рыночных отношений осуществлялось на уровне сельского сообщества в случае "разделения", означавшего выделение из материнского хозяйства нескольких предприятий: конкуренция шла между руководителями новых предприятий за привлечение земельных долей и имущественных паев, чтобы обеспечить образующиеся предприятия лучшей землей и техникой, среди работников — за рабочие места у более перспективных руководителей. Результатами такой реорганизации стали: 1) рост предпринимательской активности; 2) повышение трудовой активности; 3) концентрация ресурсов у наиболее успешных предпринимателей (руководителей новых предприятий); 4) неравномерное распределение ресурсов, большее, чем в материнском хозяйстве.

Включение рыночного механизма на уровне сельского сообщества обязательно приводило к росту дифференциации в распределении ресурсов, несмотря на уравнительный характер первоначальной приватизации (все земельные доли в реорганизуемом хозяйстве были равны).

Реорганизация по схеме "преобразование", исключая механизм конкуренции на уровне сельского сообщества, имела более скромные результаты, выразившиеся в приведении учредительных документов предприятия в соответствие с действующим законодательством и в реализации прав собственников земельных долей посредством заключения договоров аренды.

Решение о реорганизации принималось общим собранием (участников кооператива, например). Осуществление глубокой реорганизации (с выделением нескольких предприятий) означало, что в сельском сообществе мотивация повышения дохода преобладает над мотивацией снижения риска потерять имевшийся. Этим путем пошло большинство хозяйств, реорганизованных в первый сезон. Этот способ оценивался как более перспективный самими реформаторами. В дальнейшем ситуация принципиально изменилась — на уровне сельских сообществ все чаще предпочитали отказ от конкуренции, ограничиваясь формальным соответствием рыночным нововведениям. Если в 1993-1994 гг. доля предприятий, реорганизованных по схеме "разделение", составляет 80%, то в 1995—1996 гг. — 38, а в 1997-1998 гг. — 24%.

Почему же частная собственность и рыночные отношения утрачивали свою привлекательность в глазах селян?

Эффективный собственник (на которого делали ставку П.А.Столыпин и его последователи) — это тот, кто получает больший доход на единицу собственности. Эффективность собственности проявляется именно в дифференциации доходов. При равномерном распределении величина дохода не зависит от собственности, следовательно, не существует и эффективных собственников. Не пытаясь дать полное определение сельскому сообществу, ограничимся замечанием, что само его существование оказывается под угрозой, когда большинство членов сообщества лишаются доступа к жизненно необходимым ресурсам. Количественно охарактеризовать жизненно необходимые ресурсы на душу населения позволяет понятие "прожиточный минимум" (ПМ).

С каждым сезоном падала доля "разделившихся" предприятий, особенно резко — уже во втором сезоне (с 80 до 52%). Именно в этот же период значительно понизился и уровень жизни селян. К сожалению, мы не имеем статистических данных по уровню бедности за 1993-1996 гг. в сельской местности наиболее продвинутых в плане реорганизации областей (Орловской и Нижегородской), но можно рассмотреть соотношение зарплаты и прожиточного минимума в сельском хозяйстве (см. табл.): только в 1994 г. в Орловской области зарплата обеспечивала около двух ПМ, в остальные периоды ее средние значения колебались около величины прожиточного минимума — при таком соотношении любое снижение зарплаты означало реальную возможность оказаться за чертой бедности. В первом сезоне в хозяйствах, пошедших на "разделение", фонд заработной платы в расчете на работника был в *шесть* раз выше, чем в хозяйстве, отказавшемся от него (соответственно 415 тыс. руб. и 67 тыс. руб.).

Рассмотрим различные варианты соотношения среднедушевого дохода и величины ПМ в сельском сообществе.

В случае, когда среднедушевой доход совпадает с ПМ или близок к нему (ситуация отнюдь не фантастическая, поскольку в

Таблица

Соотношение начисленной зарплаты и прожиточного минимума в сельском хозяйстве

Область	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Орловская	1,80	1,01	1,18	1,08	0,97
Нижегородская	1,19	0,94	1,11	1,18	1,10

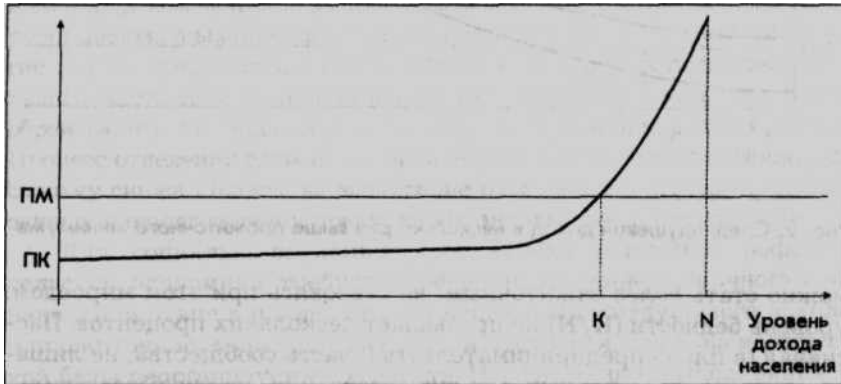


Рис. 1. Среднедушевой доход совпадает с ПМ или близок к нему

ПМ — прожиточный минимум;

ПК — продовольственная корзина;

К — доход населения.

1999 г. соотношение среднедушевых располагаемых ресурсов и величины ПМ в сельской местности России составило 0,98), равномерное распределение дохода максимизирует шансы выживания для большинства (рис. 1). В этих условиях дифференциация доходов, не сопровождающаяся инвестициями в производство, означает угрозу все большему числу членов сообщества оказаться за чертой бедности ( $K/N$  — доля имеющих доходы ниже ПМ — больше половины). Сельское сообщество стремится сохранить более равномерное распределение дохода — "выжить одним колхозом" — и отторгает процесс глубокой реорганизации. Характер распределения таков, что без дополнительных инвестиций даже относительное обогащение одного (доход  $N$ -го жителя, в  $m$  раз превышающий ПМ) может породить нищету многих:  $2(m - 1)$  жителей оказываются на грани выживания — их доход сокращается до уровня продовольственной корзины (ПК) — той части ПМ, которая предназначена для покупки продуктов питания и означает лишь физиологическое выживание. В случаях, когда среднедушевой доход ( $C_{pд}$ ) в несколько раз превышает ПМ, увеличение дифференциации может не приводить к обнищанию значительной части сообщества (рис. 2). Кто лучше управляется со своей собственностью, тот получает и больший доход, — такой порядок поощряет как предпринимательскую активность, так и трудовые усилия, и выглядит весьма привлекательным для наиболее активных членов сообщества. В этом случае

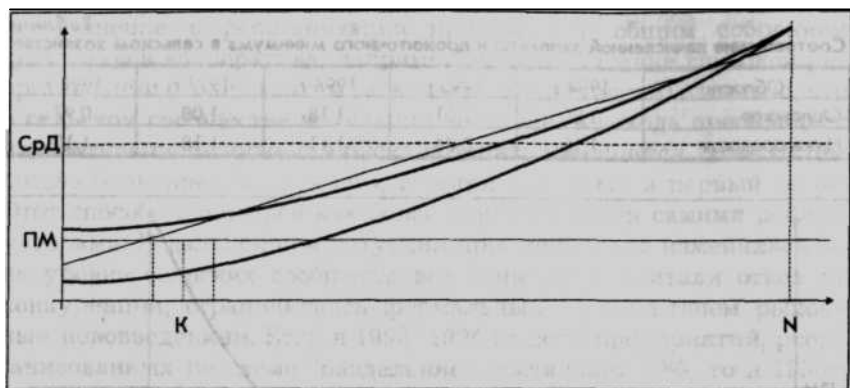


Рис. 2. Среднедушевой доход в несколько раз выше прожиточного минимума

можно стать более зажиточным, не становясь при этом мироедом: уровень бедности ( $K/N$ ) не превышает нескольких процентов. Пассивная (в плане предпринимательства) часть сообщества, не лишаясь средств, достаточных для существования, не оказывает сильного сопротивления процессу дифференциации доходов.

Общая среда существования и относительная прозрачность процессов распределения и потребления предохраняют сельские сообщества от такой дифференциации доходов, при которой обогащение одних вызывает угрозу жизни для других. Такая поляризация возможна только при разрушении самого сельского сообщества.

Таким образом, Программа приватизации земли имела не только ориентиры, но и результаты, сходные со столыпинскими.

Реорганизуемые сельскохозяйственные предприятия, с одной стороны, были ориентированы на получение прибыли, а с другой — поддерживали сохранившуюся на селе социальную инфраструктуру даже в тех случаях, когда последняя была передана на баланс местных администраций, 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, т.е. совершали массу операций, не только не сулящих прибыли, но несущих прямой убыток. Следовательно, для них были характерны особые мотивы хозяйственной деятельности, сходные с общинными и отличные от стремления максимизировать чистый доход. Фактически колхозы представляли симбиоз бизнеса и социальной службы села.

Как среагировали общины на столыпинскую реформу, проводимую хотя и по обоснованной программе, но вопреки интересам большинства крестьян, и, следовательно, под давлением, переходящим в прямое насилие? Не выделением "сильных и трезвых" по их собственному почину, не созданием слоя "крепких хозяев", которые могли бы стать опорой режима, а исходом под давлением из общины "пьяных

и слабых"<sup>1</sup>. Практика реализации Программы приватизации земли в конце XX в. соответствовала действовавшему законодательству и исключала насильственные методы (и в этом ее несомненное преимущество), но не предусматривала инвестиции в сельскохозяйственное производство. Экономическая стимуляция выразилась в том, что в нижегородском бюджете выщелялись скромные средства на поддержку реорганизованных предприятий: это подтолкнуло к реорганизации многие слабые предприятия, которые были менее других подготовлены к рынку. Часть таких хозяйств пошла на "разделение", но в результате образовались не "крепкие", а "слабые" и "слабейшие" предприятия. Процесс отделения слабейших производил тягостное впечатление, поскольку снижал шансы на выживание работников и их семей, привязанных к единственному предприятию местом своего проживания.

Для социально-экономического успеха рыночная реформа сельской экономики требует определенного запаса прочности на начальном этапе в плане как соотношения среднедушевого дохода и прожиточного минимума в сельской местности, так и экономической базы реорганизуемых хозяйств. Исследования, выполненные в ходе мониторинга Программы, показали, что наибольший эффект от реорганизации получался при редко достигавшемся сочетании трех таких факторов, как: экономический потенциал материнского хозяйства, позволявший поддерживать трудовую мотивацию работников; демократический стиль руководства; ориентация руководителя на интенсивный путь развития предприятия в условиях рынка. Если уже на начальном этапе реформы бедная часть населения составляет большинство, инвестиции отсутствуют, а единственное предприятие обеспечивает не столько заработок, сколько выживание, то рынок несет селу лишь усиление нищеты.