

## **МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: РОССИЯ И КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ**

Барановская Т.П., – д.э.н., профессор  
Арушанов И.В., – аспирант  
*Кубанский государственный аграрный университет*

Анализируется состояние малого бизнеса в России и Краснодарском крае.

Ключевые слова: МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЯ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

Малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни всех промышленно развитых стран. По данным Ресурсного центра малого предпринимательства в сфере мелкого и среднего бизнеса занято от 0,5 до 0,66 всего экономически активного населения. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП, формируя его в развитых странах на 50-60 %.

Проблемы экономики малого бизнеса исследованы во многих отечественных и зарубежных публикациях. Им посвящены специальные выпуски научных журналов [3]. В последние годы глубокие исследования малого бизнеса в различных отраслях экономики проведены в работах А.Г. Бурда, С.М. Миронова, И.Ю. Шполянской, Е.А. Метельской и др.

В современной мировой экономике насчитывается примерно 50 миллионов фирм – разнообразных предпринимательских структур, 99% которых относятся к мелкому, малому и среднему бизнесу. Свыше 20 миллионов фирм функционирует в Соединенных Штатах Америки (данные без учета сельскохозяйственных структур). В странах Европейского Союза насчитывается 17 миллионов фирм (из них 16,5 миллионов – мелкие и средние); в Японии – свыше 7 миллионов фирм (из них 6,9 миллионов – мелкие и средние). Примерно пять миллионов фирм – в европейских государствах,

не входящих в Европейский Союз, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Азии (без Японии), на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке [13].

В России на 1 января 2005 г. число зарегистрированных малых предприятий составило 953,1 тыс. единиц. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей достигло 656,6 ед. При этом рост показателей в целом по стране сопровождался ростом во всех федеральных округах [4]. Динамика малого бизнеса в РФ показана на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика малого бизнеса в РФ.

Источник данных: Малое предпринимательство в России. Стат. сборники [5,6,7]

Вместе с тем, по данным [8] на 1 января 2005 г. доля малых российских предприятий в ВВП составила только 10-12% (для сравнения: в Италии – 73, в Японии – 70 %). На тысячу жителей России приходится около 6 малых предприятий, а в США и Европе - 74 и 45 соответственно. В России только 16,1% занятого населения работает в сфере малого бизнеса, а в Европе - 70%. В России доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет 29%. В странах же ЕС только микропредприятия составляют более 90% от общего числа предприятий.

Малый бизнес нередко рассматривается лишь с количественной стороны. В Соединенных Штатах Америки к мелким относятся предпринимательские единицы с числом работников до 25 человек, к малым – 25–99 человек, средним – 100–499 человек, крупным – 500–999 человек, крупнейшим – свыше 1000 человек. В ряде отраслей учитывается также сумма оборота: в оптовой торговле – до 18 миллионов долларов в год, в розничной торговле, сфере услуг и на транспорте – до 5 миллионов долларов. В Японии в качестве критерия выделения малых предприятий учитывается число занятых (в розничной торговле – до 50, оптовой торговле – до 100, в обрабатывающей промышленности и строительстве – до 300 человек) и размер уставного капитала (соответственно до 10, 30 и 100 миллионов иен). Особо выделяются мелкие предприятия (в промышленности – не более 20 человек, в торговле и сфере услуг – не более 5 человек). При этом к малому бизнесу в Соединенных Штатах Америки относится лишь бизнес, существующий и действующий независимо от других предприятий и не доминирующий на рынке [13].

В определениях малых и/или средних предприятий, основанных на количественном подходе, в странах ЕС в исследовательских целях чаще всего используют такие критерии, как число занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов. Наиболее часто в качестве критерия используются данные о количестве работников. Обычно практикуется выделение "микрофирм" (до 10-15 занятых), малых предприятий (15-100 занятых) и средних предприятий (100-1000 занятых). В Федеративной Республике Германия также используется преимущественно количественный подход. Малым считается предпринимательство с числом занятых в нем от одного до 49 человек. [15]. По европейским стандартам учитывается не только число занятых (дифференцированно по отраслям), но и размер собственного капитала и годового оборота. Принята следующая градация бизнеса: микробизнес - при годовом обороте до 20 млн. рублей, малый - до

180 млн., средний - до 500 млн. Это необходимо для применения малыми и микропредприятиями упрощенного режима налогообложения.

В Российской Федерации в соответствии с федеральным законом от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства отнесены:

- коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, ее субъектов, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, также не превышает 25 %, причем средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;

- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек;

- в оптовой торговле – 50 человек;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 человек;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек;

- индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

С 2003 года были особо выделены мелкие предприятия, которые перешли на упрощенную систему налогообложения. При этом учитывается не только численность, но и годовой объем продаж. Такой подход вполне обоснован, поскольку при высокой фондоемкости и автоматизации производства, например в энергетике, предприятие с небольшим коллективом

способно выпускать продукцию на многие десятки миллионов рублей и доминировать на региональном и даже национальном рынке.

Одной из форм малого бизнеса является самозанятость – предпринимательство без образования юридического лица и в большинстве случаев без использования наемной рабочей силы. В странах Европейского Союза в 1990-е годы она обеспечивала работой каждого восьмого жителя [16].

В развивающихся странах 30–70 % экономически активного населения занято на микропредприятиях с числом работников от двух до 10 человек. Здесь производится до 20 % валовой внутренней продукции, а к 2020 году по прогнозам эта доля может вырасти более, чем вдвое [17].

Предприниматель – это физическое или юридическое лицо, которое владеет и распоряжается (управляет) обособленным имуществом (в качестве собственника, арендатора, на правах доверительного управления по контракту или трастовому договору и так далее) в целях извлечения прибыли или дохода, достаточного для оказания социальных услуг на основе самокупаемости.

Малый бизнес обладает не только количественной, но и качественной определенностью. Его главная черта – соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса.

Качественный подход рассматривает малую фирму не как уменьшенный вариант большой компании, а как организацию со специфичными чертами: высокой степенью неопределенности; потенциально более высокой способностью к внедрению инноваций; постоянным развитием и адаптируемостью к изменениям. Поэтому в целях исследования специфики деятельности предприятий малого бизнеса целесообразно использовать комбинированный подход [15] к определению малого предприятия, кото-

рый рассматривает фирму не как уменьшенный вариант большой компании, а как организацию со специфическими чертами:

- фирма является независимой и не представляет собой часть крупного предприятия;
- экономическая среда, в которой функционирует малое предприятие, характеризуется высокой степенью неопределенности;
- фирма владеет относительно небольшой долей рынка, производит относительно небольшое число продуктов (технологий, услуг);
- имеет сравнительно ограниченные ресурсы (капитала, человеческих ресурсов, мощности и т.д.);
- управление фирмой в большинстве случаев осуществляется самим предпринимателем, а не посредством формализованной управленческой структуры. Система управления фирмой менее развита, менеджмент не-систематичен, а маркетинговые исследования практически отсутствуют;
- значительную часть прибыли предпринимателя составляет предпринимательский доход - дополнительный доход от управления, получаемый при эффективном использовании факторов производства в зависимости от внешних условий.

Особенностями ведения малого бизнеса также являются [15]:

- экономическая свобода;
- инновационный характер;
- реализация товаров и услуг на рынке;
- гибкость, адаптивность к изменяющимся условиям работы;
- специфика производственного процесса, выражающаяся в том, что часто малое предприятие функционирует лишь в течение нескольких или даже одного производственного цикла;
- совмещение функций собственности и управления чаще всего в одном лице;
- отсутствие у субъектов малого предпринимательства возможно-

стей использовать некоторые методы привлечения внешних инвесторов (например, выпуск большинства видов ценных бумаг);

- относительно быстрая окупаемость вложений;
- менее консервативная, как правило, структура бизнеса;
- малочисленность занятых, использование труда на началах вторичной занятости.

Кроме того, небольшое предприятие обладает рядом управленческих преимуществ [10], например:

- возможностью гибкой корректировки целей ведения бизнеса и оперативного перераспределения сфер ответственности;
- неразвитостью иерархических структур, и, следовательно, отсутствием множества бюрократических процедур, свойственных крупному предприятию;
- тем, что потоки информации относительно невелики, не так запутаны и в них нет дублирования, как на крупных предприятиях;
- более тесной связью каждого работника с конечными результатами своего труда.

Макроэкономический эффект малого бизнеса реализуется не только в увеличении объема продаж и прибыли на микроэкономическом уровне, но, прежде всего, в социально-экономических преобразованиях в масштабах общества в целом [13].

Сюда относятся:

- развитие предприимчивости населения, его адаптация к новым хозяйственным условиям, выживание в пору кризиса благодаря развитию «челночного», «ларечного» бизнеса. В России в 1990-е годы в этом секторе было занято около 30 миллионов человек, включая сопутствующие транспортные и другие услуги, что вместе с семьями представляет более трети населения. Условия развития данного бизнеса наиболее благоприятны в Москве (здесь сосредоточено 20 % малых предприятий России), Петербур-

ге, Ленинградской, Самарской, Саратовской и некоторых других областях, что во многом определяет лучший социально-психологический климат и сглаживание социальных конфликтов;

– создание новых рабочих мест, позволяющее сократить расходы государства на выплату пособий, связанных с безработицей, на борьбу с преступностью и так далее. По расчетам экономистов, благодаря использованию уже имеющейся инфраструктуры и миниатюрной техники затраты на создание одного рабочего места в малом бизнесе на 40–50 % ниже, чем на крупных предприятиях. В 1999 году инвестиции для создания одного рабочего места здесь составили всего 2400 рублей. Это особенно важно для регионов с высокой плотностью населения и низким инвестиционным рейтингом (Северный Кавказ, некоторые республики Поволжья и другие);

– демонополизация и развитие конкурентной среды при условии достижения критической массы – одно малое предприятие на 30–50 жителей (для Российской Федерации это требует увеличения их числа с 850 тысяч до 3,5–5 миллионов, что предполагает увеличение доли малого бизнеса в валовом внутреннем продукте с 10–12 до 20–25 %, а удельного веса производственно-инновационного сектора в самом малом бизнесе с 20–25 до 50–60 %);

– формирование среднего класса, обладающего стартовым капиталом для перехода от примитивного «челночного» и «ларечного» к современному малому и среднему бизнесу;

– введение в хозяйственный оборот новых ресурсов, неэффективных для крупного бизнеса (малые и бедные месторождения, отходы, неиспользуемые помещения и оборудование, недостроенные объекты и так далее);

– выявление новых ниш рынка, связанных с удовлетворением индивидуальных и групповых запросов, нестандартными услугами и тому подобное;



– сокращение средней дальности перевозок и выбросов в окружающую среду в связи с рассредоточением соответствующих предприятий по территории страны.

В последние годы массовые увольнения и сверхинтенсивный режим работы в крупных корпорациях во многих странах усилили психологическое напряжение наемного персонала. Как отмечает зарубежная печать, успех малых фирм, основанных ушедшими из корпораций специалистами, позволяет им «отомстить за унижения со стороны прежних начальников». В малых фирмах нередко реализуется принцип «обращайся с другими так, как ты хочешь, чтобы обращались с тобой». Разрешается даже иногда приводить с собой ребенка, если его не с кем оставить дома [18]. Свыше 44 % женщин, открывших свой бизнес, сделали это из-за стресса, испытанного на работе в крупных компаниях с многоступенчатым иерархическим управлением. Швейцарские корпорации передали изготовление деталей элитных часов Rollex и Longiness на дом, снабжая работников микротехникой и заготовками и оставив у себя только сборку. По такому же пути пошли корпорации Тайваня. По данным исследований университета в Торонто, удовлетворенность трудом в фирмах, где занято менее 100 работников, выразило 80%, а в крупных корпорациях – лишь 30% персонала. В фирмах малого и среднего бизнеса менеджер-собственник стремится создать семейную обстановку, не фиксировать жестко должностные обязанности, не увольнять персонал без крайней необходимости. Работники в свою очередь сознают, что недобросовестная работа приведет к краху фирмы. Такой идентификации интересов не удастся добиться службам управления персоналом крупных корпораций.

Для России особое значение имеют три аспекта социального эффекта малого и среднего бизнеса – трудоустройство работников, высвобождаемых при реструктуризации крупных, в том числе государственных предприятий, формирование среднего класса и сокращение теневой экономики.

Численность экономически активного населения в Российской Федерации в ближайшее пятилетие возрастет, а число занятых на крупных предприятиях сократится в связи с освоением новых технологий и закрытием неконкурентоспособных производств. Особенно это относится к регионам Северного Кавказа, где, по данным переписи 2002 года, произошел наибольший рост населения, наиболее велика доля молодежи, а уровень безработицы достигает 30 %. Социально приемлемый уровень занятости в регионе определяется удельным весом граждан с доходами ниже прожиточного минимума, долей этого минимума в среднедушевом доходе, степенью дифференциации доходов населения. Прирост занятости на 1 % обеспечивает снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума на 3 %, соответствующее снижение уровня социальной напряженности, преступности и так далее.

В последние годы высвобождение работников с крупных предприятий компенсировалось в основном ростом штатов государственных учреждений (здравоохранение, просвещение, жилищно-коммунальное хозяйство, энергетика и так далее). Этот путь бесперспективен, так как число занятых в данной сфере (в расчете на 100 тысяч жителей) в России существенно выше, чем в странах Европейского Союза. Единственный способ решения проблемы занятости, особенно в Северо-Кавказском и других регионах, где не развита экспортная индустрия, – развитие малого и среднего бизнеса. Здесь стоимость ввода нового рабочего места включает в себя лишь стоимость оборудования (или лизинговые платежи) и оборотных средств и не включает вложения в пассивную часть активов (здания, сооружения и так далее, кроме арендной платы), а также сопряженные инвестиции в энергетiku, дороги, коммуникации и другие сферы [13].

Важнейшим социальным институтом рыночной экономики является взаимное доверие населения, власти и бизнеса. Оно обусловлено преодолением чрезмерной дифференциации доходов и формированием среднего

класса как основы стабильного гражданского общества. В связи со стагнацией малого и среднего бизнеса эта проблема в России 1990-х годов не была решена; децильный коэффициент (соотношение доходов крайних 10 % семей) составлял в 2000 году 1:13 (при социально безопасном уровне 1:5–1:6), а в Москве (по расчетам академика Н. П. Шмелева) – 1:40. Четверть населения находилась за чертой бедности при наличии 15 тысяч зарегистрированных мультимиллионеров и 17 миллиардеров в долларовом исчислении.

Важнейшим из социальных эффектов развития малого бизнеса является сокращение численности беднейших слоев населения. Это имеет не только социальное, но и экономическое значение, так как сокращает расходы общества на борьбу с преступностью, социальную защиту и медицинское обслуживание неимущих, стимулирует их инициативу, обучение и профессиональный рост.

Вместе с тем необходимо отметить определенные сложности, возникающие в сфере малого предпринимательства России [15]:

1. Экономический риск в малом бизнесе, как правило, выше и «жизненный цикл» малых предприятий обычно короче, чем у крупных компаний.

2. Малым фирмам труднее получить кредит, и обычно ссуды дают под высокие проценты, что ведет к росту себестоимости продукции и затрудняет модернизацию производства из-за недостатка средств.

3. Малые предприятия чаще испытывают недостаток в квалифицированной рабочей силе.

4. Малые предприятия более чувствительны к состоянию экономической среды, к инфляции.

5. Серьезную проблему для малых фирм представляет планирование деятельности. Лишь часть из них осуществляет производственное планирование и еще меньше - стратегическое планирование и управление марке-

тингом (как в части изучения спроса на свою продукцию, так и проведения рекламных кампаний).

Кроме того, в стране сложилась ситуация, когда малый бизнес еще недостаточно интегрирован в общие экономические связи и отношения. Крупный бизнес России не развивает кооперацию с малым предпринимательством, тогда как в развитых странах эта кооперация налажена достаточно хорошо. Там крупные фирмы обрастают сетью малых предприятий, выполняющих заказы на отдельные работы.

Российский малый бизнес обладает отличительными особенностями по сравнению с зарубежными странами. К ним относятся [13]:

- совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности;
- отсутствие четкой специализации, стремление к максимальной самостоятельности;
- низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;
- относительно высокий уровень квалификации кадров и низкий уровень менеджмента, высокая приспособляемость к сложной экономической обстановке;
- неразвитость инфраструктуры поддержки малых предприятий, препятствующая стремлению успешно функционирующих малых предприятий выйти на международные рынки, отсутствие полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка, неразвитость системы информационных, консультационных услуг.

Распределение малых предприятий по отраслям в России, как показывают статистические данные [4], также неравномерно. Наибольшую долю и значимость малый бизнес занимает в сферах обслуживания и в торговле. Это связано, прежде всего, с низкой начальной капиталоемкостью и отсутствием особых требований к профессиональной подготовке, а также с

тем, что по характеру своей деятельности торговые предприятия и предприятия сферы обслуживания должны максимально приближаться к своему клиенту. Низкая фондоемкость и капиталоемкость объектов, быстрая оборачиваемость вложенного капитала явились основой высокой доходности торговых, посреднических и банковских фирм, что предопределило их доминирование в малом бизнесе [5]. Чрезвычайно низка доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции.

О том же свидетельствует распределение работников в сфере предпринимательства без образования юридического лица (см. таблицу 1). Из 5 миллионов таких лиц, зарегистрированных в этой сфере, 2,9 миллиона занимались торговлей, 556 тысяч – в сельском хозяйстве, лишь 4 тысячи человек трудились в сфере науки и научного обслуживания, и только 158 тысяч – в сфере услуг и жилищно-коммунальном хозяйстве, где особенно важно создать эффективную конкуренцию муниципальным монополиям.

До настоящего времени сохраняется неравномерность распределения малых предприятий и по территории России. Так, порядка 30% всех действующих малых предприятий расположено в Центральном районе.

Эксперты журнала «ВВП» провели анализ развития малого бизнеса в регионах России методом кластерного анализа. В результате все регионы были разбиты на 6 групп по отдельным показателям, и каждой группе был присвоен свой рейтинг, который можно считать показателем развития малого бизнеса в регионе.

В результате ранжирования сформированных классов по убыванию степени развитости в них малого предпринимательства на основе методов сравнения экспертами многомерных объектов был получен следующий результат: степень развитости регионов уменьшается по мере продвижения по карте с запада на восток.

Таблица 1.

Распределение занятых в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица и по найму у физических лиц по отраслям экономики (тыс. человек)

	Всего	В том числе лица, у которых основная работа была	
		в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица	по найму у физических лиц
Всего	5030	2681	2349
Промышленность	580	258	322
Сельское и лесное хозяйство	556	474	82
Транспорт и связь	270	173	97
Строительство	379	101	278
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	2898	1489	1409
Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	158	82	76
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	32	20	12

ние			
Образование	14	6	8
Культура и искусство	19	10	9
Наука и научное обслуживание	4	2	2
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	3	3	...
Управление	27	15	12
Другие отрасли	90	49	41

Источник: Малое предпринимательство в России. Стат. сборник [11]

В частности, на территории Краснодарского края действует свыше 227 тысяч субъектов предпринимательства. В эту сферу вовлечено 625 тысяч человек (это 31 процент занятых в экономике края), большая часть которых работает на 38 тысячах малых предприятиях. В крае на 1 тысячу человек приходится 7 малых предприятий, тогда как в среднем по России этот показатель составляет 6 предприятий. Годовой оборот малого бизнеса Кубани составляет 118 млрд. рублей. Инвестиции в малый и средний бизнес за три последних года составили более 40 млрд. рублей. До 80% оборота розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания формирует в Краснодарском крае малое предпринимательство. Большая часть малых предприятий работает в торговле. Следом идут строительные организации, а замыкают список предприятия промышленности и крестьянско-фермерские хозяйства. К сожалению, именно последние чаще всего становятся мишенями бизнес-захватчиков.

На Кубани 23 июля 2003 г. принят Закон N 604-КЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства на территории Краснодарско-

го края». Для его реализации создана инфраструктура поддержки развития малого бизнеса: 10 территориальных фондов поддержки малого бизнеса, 39 центров содействия развитию малого предпринимательства в городах и районах, в том числе 24 - на базе торгово-промышленных палат, инновационный технопарк в Краснодаре, краевая служба "одного окна" с территориальными представителями во всех муниципальных образованиях края. В 2004 году через службу "одного окна" более 2000 малых и средних предприятий получили земельные участки под свои инвестиционные проекты и вложили в них более 12 миллиардов рублей.

В Краснодарском крае успешно реализуется программа государственной поддержки малого предпринимательства. На реализацию мероприятий программы в 2004 году из краевого бюджета направлено 20,7 млн рублей, из бюджетов муниципальных образований - более 20 млн рублей.

Треть государственного заказа Краснодарского края сегодня размещается на предприятиях малого бизнеса. Малые предприятия участвуют в краевой программе субсидирования процентной ставки по кредитам в коммерческих банках. На субсидирование процентной ставки по кредитам коммерческих банков израсходовано около 400 млн рублей средств краевого бюджета. За три года объем кредитов, выданных малому бизнесу, увеличился в полтора раза. В 2004 году банки выдали малым предприятиям 20 млрд рублей.

Тем не менее, руководство Кубани считает достигнутые результаты недостаточными, и ставится задача: уже к 2008 году доля малого бизнеса в валовом продукте должна составлять 50-60 процентов, как в странах с развитой экономикой. Необходимо кардинально изменить подход к государственной поддержке малого бизнеса - каждый федеральный, региональный и муниципальный чиновник должен быть материально заинтересован в поддержке бизнеса.



По мнению администрации Краснодарского края, оценка работы госслужащих должна быть в зависимости от показателей роста малого бизнеса, прибыли и объемов производства малых предприятий. Предлагается ввести административную и уголовную ответственность для тех чиновников, которые допускают произвол в отношении предпринимателей, проводят необоснованные проверки и несвоевременно рассматривают документы. Власть должна решить, таким образом, три задачи: убрать на пути бизнеса все административные барьеры, уменьшить налоговое бремя для бизнеса, обеспечить предпринимателям доступ к заемным средствам и земельным участкам.

В числе других сложностей, с которыми сталкиваются предприниматели в регионах - административные барьеры, недостаточное финансирование и доступ малого бизнеса к кредитным банковским ресурсам, проблемы налогообложения, предоставления в аренду малым предприятиям земли и объектов недвижимости.

Недостаточно быстрое развитие малого бизнеса в целом по стране обусловлено комплексом проблем, с которыми сталкиваются предприятия в процессе своей деятельности. Большинство проблем определяется спецификой социально-экономического развития России в целом, а также особенностями организации самих малых предприятий [5].

На долю малого бизнеса ныне приходится более 60 % розничного товарооборота, но только 4,3 % промышленного производства, причем в основном за счет легкой и пищевой отраслей, где эта доля составляет 10–20 %. В строительстве малые фирмы выполняют 30 % подрядных работ, но уступают по качеству и срокам зарубежным, прежде всего, турецким строителям.

Одной из важных составляющих в развитии многоукладной экономики села является фермерское движение, которое сегодня изучено на уровне обзора его проблем и общих выводов о его эффективности, по-

скольку центр тяжести в поисках лучшего варианта решения сельскохозяйственного вопроса смещен в сторону крупных хозяйственных структур. Между тем решение проблемы можно найти, анализируя направления развития всех хозяйств. Нельзя игнорировать малые предприятия, поскольку именно они могут эффективно использовать те ресурсы и условия, в которых крупные хозяйства существовать не могут. Если фермерство Кубани, находясь в стадии своего развития, официально производило долю примерно 8% в 2003 г. в денежном выражении от всей сельхозпродукции, то в родственных им хозяйствах населения, также являющихся трудовыми крестьянскими ячейками, эта доля гораздо выше [12]. Например, в 2002 г. в России ими было произведено 92,4% картофеля, 77,9% овощей, 57,4% продукции скота и птицы, 50,5% молока, 28,8% яиц, около 90% меда [6].

Согласно новому федеральному закону о крестьянском (фермерском) хозяйстве от 11.06.2003 г. № 74-ФЗ, крестьянское фермерское хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии [14].

Проведенные исследования позволили из многообразия сложившихся форм фермерского хозяйствования выделить следующие:

- 1) Индивидуальное или односемейное фермерское хозяйство, в котором выступает одна семья в лице его главы, контролирующем развитие производства и несущем личную ответственность за финансовую деятельность хозяйства. В различных хозяйствах вариантность такой модели может оказаться разнообразнее, отличаясь по производственно-отраслевой структуре, по степени занятости членов семьи, по характеру распределения собственности между членами семьи, по степени использования наемного труда и т.д. Поэтому это не окончательная характеристика дайной семейной мо-

дели.

2) Неформальные групповые объединения юридически самостоятельных хозяйств, на подобие бывших в 20-е годы прошлого столетия ТОЗов (товариществ по совместной обработке земли). Деятельность этих групп основана на объединении преимущественно их техники либо на взаимовыгодных условиях по совместной обработке земли, трудовых ресурсов, агротехнических и других мероприятий.

3) Малые (кустовые) ассоциации юридически самостоятельных фермерских хозяйств, создаваемых на добровольной основе совместного производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

4) Фермерские производственные кооперативы опять-таки с целью совместного производства и переработки сельхозпродукции. Отличительной чертой этой формы кооперации является утрата крестьянскими (фермерскими) хозяйствами своей юридической самостоятельности, поскольку формируется единый производственный коллектив.

5) Интегрированные кооперативные формирования (модели) фермерских хозяйств с коллективными сельхозперерабатывающими и обслуживающими (сервисными) предприятиями. На взаимовыгодной основе крестьянские хозяйства интегрируются со всеми структурами по стадиям производства, переработки, хранения и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Процесс развития простейших форм кооперации все еще происходит стихийно и в основном на горизонтальном уровне: совместное использование земли, техники, трудовых ресурсов и т.д.

Фермерская кооперация, с одной стороны, рассматривается как система межфермерских формирований в виде первичных (кустовых) производственных кооперативов, а с другой - это процесс производственно-экономических отношений фермерских хозяйств с другими предприятиями АПК: с колхозами, совхозами, их объединениями, акционерными общест-

вами, перерабатывающими и другими предприятиями. Формируется политика взаимовыгодного сотрудничества.

Фермерское хозяйство России обрело свою постоянную нишу наряду с другими типами хозяйств и постепенно развивается в системе АПК.

Анализ функционирования всех форм собственности за последнее десятилетие показал, что стабильно развивались не крупные структуры, а хозяйства населения. Например, их доля в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства возросла с 26 % в 1990 г. до 52,6% в 2005 г. [19].

Процесс рыночного приспособления постепенно укрепляет фермерство. Снижаясь по численности, оно концентрируется в расчете на одно хозяйство. Сегодня средний размер земельного участка в Краснодарском крае равен 34,2 га. Появились хозяйства более крупные, с размером 100, 200 и более га (до 500 га).

Заслуживает внимания идея взаимодействия фермерских хозяйств и хозяйств населения с крупными сельхозпредприятиями, например, быстроразвивающимися нынче агрофирмами и агрохолдингами, которые могут работать на основе контракта. Крупная фирма передает крестьянским хозяйствам (фермерским и личным подворьям) семена, молодняк скота, материально-технические ресурсы, кредиты, а хозяйства доводят зерно, скот и прочее до товарной кондиции и сдают продукцию агрофирмам для реализации, рассчитываясь между собой по договору. Подобный опыт уже действует в крестьянских подворьях Дагестана, когда крупное сельхозпредприятие передает крестьянскому подворью, в т.ч. и фермерскому, поголовье скота, здания, оборудование, технику, а те на основе внутривоспроизводительной кооперации выращивают у себя скот, также рассчитываясь между собой по договору.

Получает развитие форма кооперации по организации обслуживания техники, а также кооперация вертикального типа по хранению, переработке и транспортировке продукции.

На 1.01.2003 г. в стране насчитывалось около 264 тыс. крестьянских фермерских хозяйств, с 280,1 тыс. в 1996 г. их численность снизилась на 16,1 тыс. хозяйств при устойчивом увеличении площади земельных угодий, приходящихся на одно фермерское хозяйство (таблица 2).

Таблица 2. Численность крестьянских фермерских хозяйств России и площади их земельных угодий, 1995-2003 гг.

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2003
Число крестьянских фермерских хозяйств тыс. ед.	279,2	280,1	278,6	274,3	270,2	261,1	264,0
Площадь земельных угодий, тыс. га	11870	12011	12237	13045	13845	14384	15292
в том числе: сельхозугодий	1093	1084	11335	12137	12885	13454	14328
в % к хозяйствам всех категорий	5,2	5,3	6,4	6,6	8,0	8,5	9,2
Площади, приходящиеся на одно	43	43	44	48	51	55	58

хозяйство, га всей земле								
сельхозугодий	39	40	41	44	48	52	55	
пашни	28	29	30	33	36	39	43	

При рассмотрении представленных в таблице 3 трех основных производительных групп хозяйств, наблюдается сложившееся между ними разделение труда [20]. Оно в первую очередь обусловлено технико-технологическим уровнем, концентрацией и масштабами производства, особенностями интересов, спецификой выполняемых операций.

Таблица 3. Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств

(в процентах от общего объема производства хозяйств всех категорий)

	Сельскохозяйственные организации			Хозяйства населения			Крестьянские (фермерские) хозяйства <sup>1)</sup>		
	2000	2004	2005	2000	2004	2005	2000	2004	2005
Зерно (в весе после доработки)	90,7	81,2	80,2	0,9	1,4	1,5	8,4	17,4	18,3
Сахарная свекла (фабричная)	94,4	88,6	87,8	0,7	1,1	1,8	4,9	10,3	10,4
Семена подсолнечника	84,4	74,4	72,5	1,4	1,1	0,9	14,2	24,5	26,6
Картофель	6,5	6,2	6,3	92,4	91,8	91,6	1,1	2,0	2,1
Овощи	19,9	14,9	14,0	77,9	80,2	80,3	2,2	4,9	5,7
Скот и птица на убой (в убойном весе)	40,3	44,7	45,7	57,9	53,1	51,8	1,8	2,2	2,5
Молоко	47,3	44,7	45,2	50,9	52,5	51,8	1,8	2,8	3,0
Яйца	70,9	72,8	74,1	28,7	26,7	25,2	0,4	0,5	0,7

Шерсть (в физическом весе)	37,5	29,5	...	57,1	57,0	...	5,4	13,5	...
----------------------------	------	------	-----	------	------	-----	-----	------	-----

<sup>1)</sup> Включая индивидуальных предпринимателей.

Так, в производстве зерна, сахарной свеклы и подсолнечника лидируют крупные сельхозструктуры, за ними по этой продукции идут фермерские хозяйства. В то же время картофелеводство и овощеводство, трудно поддающиеся механизации и автоматизации производственных процессов и требующие многих трудозатрат, - это зона возделывания хозяйствами населения. В производстве же животноводческой продукции хозяйства населения уже обогнали крупные сельскохозяйственные организации.

Образование крестьянских хозяйств в Краснодарском крае начато осенью 1990 года [2]. На 01.01 1991 г. в крае уже было зарегистрировано 182 хозяйства.

Основная масса крестьянских фермерских хозяйств была образована за три года: 1991, 1992, 1993. На 01.01.1994 г. численность фермерских хозяйств в крае достигла 18683 единиц, и в последующие три года увеличивалась постепенно, ежегодно на 1,1-1,6 тысяч единиц. На 01.01.1997 г. их численность составила 22680 единиц, то есть увеличилась на 3997 хозяйств.

Начиная с 1997 года численность фермерских хозяйств сокращается, то есть число ликвидированных хозяйств превышает число вновь созданных. За 1997 г. численность хозяйств сократилась на 129 единиц, за 1998 г. - на 1159, за 1999 г. - на 1796. С 2000 г. спад численности начал замедляться, а 2001 г. число вновь образованных хозяйств превысило число ликвидированных на 138 единиц. За 2002 г. вновь ликвидированных хозяйств было больше на 914, а в 2003 на 135 единиц.

Таблица 4. Образование крестьянских (фермерских) хозяйств в Краснодарском крае

Дата	Число зарегистрированных хозяйств, ед.	Прирост (+), сокращение (-) за год, ед.	Площадь предоставленной земли, тыс. га	Прирост (+), сокращение (-) за год, тыс. га	Средний размер земельного участка, га	Прирост (+), сокращение (-) за год, га
На 1.01.1991	182	-	2,3	-	12,4	-
На 1.01.1992	4156	3974	62,5	60,2	15,0	2,6
На 1.01.1993	15625	11469	252,9	190,4	16,2	1,2
На 1.01.1994	18683	3058	283,8	30,9	15,2	-1,0
На 1.01.1995	19820	1137	304,1	20,3	15,3	0,1
На 1.01.1996	21019	1199	326,0	21,9	15,5	0,2
На 1.01.1997	22680	1661	368,8	42,8	16,3	0,8
На 1.01.1998	22551	-129	425,6	56,8	18,9	2,6
На 1.01.1999	21392	-1159	435,2	9,6	20,3	1,4
На 1.01.2000	19596	-1796	460,4	25,2	23,5	3,2
На 1.01.2001	19010	-586	507,5	47,1	26,7	3,2
На 1.01.2002	19148	138	560,1	52,6	29,4	2,7
На 1.01.2003	18234	-914	584,5	24,4	32,1	2,7
На 1.01.2004	18099	-135	615,1	30,6	34,2	2,1

Образование новых и прекращение деятельности существующих фермерских хозяйств необходимо рассматривать как естественный процесс экономического развития в условиях конкуренции.

Из-за различий природных факторов, уровня организации производства в фермерском хозяйстве и других условий в различных районах Краснодарского края вклад фермеров в общее производство сельхозпродукции колеблется. Так, в 2003 г. в Новопокровском районе, Белореченске и Горячем Ключе фермерами совместно с хозяйствами населения произведено от



9 до 23,4% зерна; в Крыловском, Кушевском, Новопокровском - от 30,2 до 59,0% семян подсолнечника; в Приморско-Ахтарском, Ейском районах и Новопокровском от 13,4 до 26,2% сахарной свеклы [1]. Специализация фермерских хозяйств на растениеводстве обусловлена меньшей капиталоемкостью производства сельхозпродукции, в отличие от животноводства, где кроме покупки породистых животных, племенного молодняка требуется строительство производственных помещений, их техническое оборудование, зооветеринарное и другое обслуживание.

Крестьянские хозяйства из года в год увеличивают производство продукции. В 2003 году они произвели продукции на 5589 млн. руб., что в 2,5 раза больше в сравнении с 2000 годом, в том числе продукции растениеводства на 5335 млн. руб., что в 2,6 раза больше 2000 года и животноводства на 254 млн. руб., что в 1,8 раз больше 2000 года.

Таблица 5. Динамика производства продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах Краснодарского края

Производство продукции сельского хозяйства	Годы						2003 г. к 2000 г., %
	1995	1999	2000	2001	2002	2003	
крестьянские фермерские хозяйства, всего, млн. руб.	303	1385	2197	3268	4122	5589	254
удельный вес в продукции всех категорий хозяйств, %	3	4	5	5	6	8	-
в том числе продукция: растениеводства, млн. руб.	275	1288	2059	3056	3891	5335	260
удельный вес в продукции всех категорий хозяйств, %	5	6	7	8	9	11	-

животноводства, млн. руб.	28	97	138	212	231	254	184
удельный вес в продукции всех категорий хозяйств, %	1	1	1	1	1	1	1

Удельный вес продукции фермерских хозяйств в структуре продукции всех категорий то же растет. Если в 1995 году он составлял 3%, в 2000 году - 5%, то в 2003 году составил 8%. Причем удельный рост продукции повышался за счет роста производства продукции растениеводства (таблица 5).

По данным опросов руководителей малых предприятий, их развитию мешают, прежде всего, следующие проблемы:

- высокий экономический риск, связанный с недостаточностью и частым изменением правовой базы, несовершенством механизма исполнения законов, коррупцией в органах власти, криминальным «беспределом»;
- отсутствие инвестиций, возможностей привлечения капитала из-за неспособности получить долгосрочный кредит на приемлемых условиях, фискального, а не стимулирующего характера налогов, слабого развития лизинга, венчурного финансирования и так далее;
- организационные проблемы, связанные с чрезмерным количеством регламентаций, проверок, согласований и разрешений, трудностями в получении помещений, земельных участков и тому подобное;
- нехватка квалифицированных кадров, низкое качество менеджмента, системы обучения и переподготовки кадров;
- нехватка технологической и рыночной, особенно внешнеэкономической, информации, недостаточная защита интеллектуальной собственности (отмечено руководителями инновационных фирм);

– недостаточная общественная оценка и признание социальных результатов деятельности малого бизнеса.

По мнению Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при председателе Совета Федерации, решение проблем российских предпринимателей сдерживается вопросами, не решаемыми на федеральном уровне. Прежде всего, затягиванием принятия федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства».

Малое и среднее предпринимательство может и должно стать основой устойчивого развития российской экономики, формирования гражданского общества, развития федеративных принципов государственного устройства. Однако недостаточная государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства до сих пор не позволяла обеспечить рост его социально-экономической эффективности.

### Перечень ссылок

1. **Агропромышленный комплекс Кубани.** Стат. сборник. Краснодар: Крайкомстат, 2004.
2. **Бурда А.Г.** Экономические проблемы параметризации аграрных предприятий. / Под ред. Академика РАСХН И.Т. Трубилина. - Краснодар, 2002.
3. **Вопросы экономики.** 2002. № 7.
4. **Динамика** развития малого предпринимательства в регионах России в 2004 году: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. - М.: НИСИПП, 2005, <http://www.nisse.ru>
5. **Зангеева С.Б., Романова Е.М.** Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России// Финансы и кредит, 2004. - № 14.

6. **Зинченко А.** Сельскохозяйственные предприятия. Экономико-статистический анализ. - М.: Финансы и статистика, 2002.
7. **Колесников А., Колесникова Л.** Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики, 1996. - №7.
8. **Малое** предпринимательство в России. Стат. сборник. - М.: Статистика России, 2005.
9. **Малое** предпринимательство в России. Стат. сборник. /Госкомстат России. - М.: 2002.
10. **Малое** предпринимательство в России. Стат. сборник. /Госкомстат России. - М., 2001.
11. **Малое** предпринимательство в России. Стат. сборник. /Госкомстат России - М., 2000.
12. **Метельская Е.А.** Экономические проблемы расширенного воспроизводства фермерских хозяйств./ Монография. – Краснодар: КГАУ, 2005.
13. **Миронов С.М.** Малый бизнес России: тенденции и перспективы развития. Секретариат Совета МПА государств – участников Содружества Независимых Государств.- 2003.– с.102.
14. **О крестьянских (фермерских) хозяйствах.** Федеральный закон от 11 июня 2003 г. - М: ИНФРА-М, 2003 г.
15. **Шполянская И.Ю.** Анализ и моделирование информационных систем для малого бизнеса: Монография/ РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д., 2005. – 168 с.
16. **Campbell M., Daly V.** Self-Employment into the 1990 // Employment gaz. London, 1992. Vol.100, № 6.
17. **Halvorson-Queered R.** The Growing Potential of Micro-enterprise // OECD Observer. 1991/1992. № 173.
18. **The Wall Street Journal.** 2002. 10 June.
19. [http://www.gks.ru/free\\_doc/2006/b06\\_11/15-03.htm](http://www.gks.ru/free_doc/2006/b06_11/15-03.htm)
20. [http://www.gks.ru/free\\_doc/2006/b06\\_11/15-05.htm](http://www.gks.ru/free_doc/2006/b06_11/15-05.htm)

