Ссылка для цитирования: Гатаулина Е.А. Развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве – залог устойчивого развития сельских территорий//Научно-методические основы устойчивого развития сельских территорий: Научн. тр. ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова: М. ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова : «Энциклопедия российских деревень», 2015. Вып. 41. С. 70-88.

Гатаулина Е.А.

Развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве - залог устойчивого развития сельских территорий

Жизнеспособность и потенциал развития сельских территорий зависит от занятости населения, наличия работы, способной обеспечить уровень доходов, достаточный, чтобы люди трудоспособного возраста не рассматривали миграцию как единственную альтернативу лучшей жизни. За прошедшие 10 лет (2000-2013 гг.) тенденция оттока сельского населения так и не была преодолена. При этом снижение численности в последние 4 года (2010-2013 гг.) происходило в основном за счет миграции, а не за счет естественной убыли.

Сельское хозяйство в большинстве административных районов по-прежнему остается основной сферой приложения труда жителей сельских территорий [1]. Однако, по данным Росстата, зарплата в сельском хозяйстве на протяжении последних лет была в среднем стабильно в 2 раза ниже средней по экономике, хотя разрыв и сокращался, но крайне низкими темпами, - в среднем 1,5% в год за период 2000-2013 гг.

Это свидетельствует, во-первых, о том, что в среднем агробизнес не предлагает конкурентную зарплату своим наемным работникам, и при сохранении тенденции, отток наиболее перспективных молодых кадров продолжится, что подтверждается недавними социологическими исследованиями ВНИЭСХ: «около 30% сельских жителей, в том числе 50% молодежи либо точно намереваются уехать, либо задумываются об отъезде из родного села или поселка» [2, с.5]. Это ставит серьезные проблемы перед агробизнесом и органами власти - деградация человеческого потенциала, смена национальной идентичности и росте этнической напряженности при наборе гастарбайтеров.

Во-вторых, такое положение говорит о необходимости, наряду с имеющимся крупным и средним агробизнесом, выступающих в качестве работодателей, создавать систему вовлечения населения в товарное производство, стимулируя фермерство и самозанятость (не имеется в виду выживание за счет ЛПХ). Система должна включать в себя не отдельные разрозненные меры, но взаимосвязанный комплекс мер, - организацию сбыта продукции, льготного доступа к ресурсам, консультационные центры, развитие иной инфра-

структуры, позволяющий получать населению достойный доход (как основной, так и дополнительный), приоритетный отбор в рамках финансирования федеральных мер Госпрограммы региональных программ и крупных инвестиционных проектов, включающих комплексные проекты развития сельских территорий. Государству необходимо больше уделять внимание прямой поддержке малых форм хозяйствования, - пока это направление остается на периферии аграрной политики государства, - финансирование программ поддержки малых форм хозяйствования занимает менее 5% от общего федерального финансирования Госпрограммы, - явное свидетельство того, что государство пока рассматривает развитие малых форм в качестве «ниши», дополнения к крупному и среднему бизнесу.

В тоже время именно от развития этого направления зависит выживание России в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Суть проблемы состоит в основном отличии в устройстве современного сельского хозяйства России от развитых стран запада, сумевших создать высокоэффективное конкурентоспособное сельскохозяйственное производство. Ясно, что стабильно обеспечивать растущее население продовольствием может только крупное производство. Однако это крупное производство может быть организовано по разному: по типу агрохолдинга, сельхозорганизации, - сложной системы с иерархическим управлением и слабой мотивацией наемных работников, включая менеджеров, что требует затрат на их контроль и охрану собственности. Собственник часто не имеет понятия о производстве, находится в другом городе, передоверяя управление наемным менеджерам. Кроме того, в российских агрохолдингах и сельхозорганизациях стремятся иметь в своем составе необходимые службы, что увеличивает штат работников, делает структуру громоздкой. Проблема такой организации – оппортунистическое поведение работников, «резко снижающим эффективность сельского хозяйства и делающих его неконкурентоспособным по сравнению с другими формами организации хозяйствования на селе» [3, с.19]. В развитых странах основная производящая ячейка – ферма (таблица 1).

Таблица 1[1]. – Доля корпоративного сектора в экономических классах хозяйств США и России [4, с.142].

Классы хозяйств	Россия	США
	доля корпоративного сектора (сельхозорганизации) в классе, %	доля корпоративного сектора (партнерства, корпорации с учетом семейных и т.д.) в классе, %
Товарные хозяйства (выручка[2] выше 30 тыс. руб./год)	1,0	14,5
подсобные крестьянские хозяйства (выручка 30-300 тыс. руб./год)	0,1	7,5
фермерские хозяйства (выручка	13,8	13,1

[1] По России - данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., по США – Census of Agriculture за 2007 г. Более поздние сравнения не возможны из-за отсутствия данных по РФ.

[2] По России – потенциал выручки по оценке ресурсного потенциала, так называемая стандартизированная выручка; по США – фактическая по обменному курсу 2006 г.

Классы хозяйств	Россия	США
	доля корпоративного сектора (сельхозорганизации) в классе, %	доля корпоративного сектора (партнерства, корпорации с учетом семейных и т.д.) в классе, %
300-3000 тыс. руб.)		
капиталистические хозяйства (выручка от 3 до 30 млн. руб.)	75,4	25,1
крупные капиталистические хозяйства (выручка более 30 млн. руб.)	98,3	51,4
Итого сельхозпроизводители	0,13	13,5

Источник: Е. Гатаулина. Сравнительный анализ аграрных структур России и США // Отечественные записки.-2012.-№6(51)-С. 142.

При этом использование наемного труда даже в крупных капиталистических хозяйствах минимально (таблица 2).

Таблица 2. - Характеристика товарных экономических классов США и России по постоянным наемным работникам [4, с.142].

Классы хозяйств	Всего, тыс. чел.	Доля СХО и КФХ, нанимающих работников в общем числе СХО и КФХ этого класса, %	На хоз-во, нанимающих работников, чел	В % к итогу	Всего, тыс. чел.	Доля хоз-в нанимающих работников в общем числе хоз-в этого класса, %	На одно хоз-во, нанимающих работников, чел	В % к итогу	РФ к США по числу работников
	РФ				США				
Товарные хозяйства	2523,9	36,8	50	100	889,2	12,5	5	100	2,8
в т. ч.									
подсобные крестьянские хозяйства	34,8	12,4	5	1,4	26,1	2,3	2	2,9	1,3
фермерские хозяйства	183,4	23,8	9	7,3	74,9	7,3	2	8,4	2,4
капиталистические хозяйства	1025,1	89,3	55	40,6	269,9	32,2	3	30,4	3,8
крупные капиталистические хозяйства	1280,6	99,0	271	50,7	518,3	69,4	13	58,3	2,5

Источник: Е. Гатаулина. Сравнительный анализ аграрных структур России и США // Отечественные записки.-2012.-№6(51)-С. 142.

Современные технологии и развитая сервисная инфраструктура запада позволяют производить продукцию в больших объемах семейным фермам. Товарных хозяйств в России 4 млн., в США – 1,5 млн. при этом товарные фермы США производят в 7,9 раз больше выручки [4, с.140].

Фермерское семейное хозяйство, взятое в отдельности, «хотя и исключает практически оппортунистическое поведение, однако, при небольших объемах производства не мо-

жет быть эффективным в современных условиях» [3, с.19], т.к. не может обеспечить большие партии стандартной продукции, гарантируемые агрохолдингами, не может эффективно лоббировать свои интересы на рынке.

Таким образом, две основные формы организации труда в сельском хозяйстве оказались «зажаты» между двумя основными ограничениями своего развития - проблемами оппортунистического поведения и сложностью управления (корпоративные формы хозяйствования) и невозможностью использования эффекта масштаба (малые формы). Развитые страны решили эти проблемы, путем кооперации и контрактной формы организации труда в сельском хозяйстве, при максимальном содействии возникновению обслуживающей инфраструктуры со стороны государства. «Кооперативная форма объединяет самостоятельных фермеров, т.е. сохраняется высокая мотивация труда, при этом эффект масштаба обеспечивает им кооператив. При контрактации компания-интегратор берет на себя роль крупномасштабного организатора, определяя технологию, обеспечивая снабжение семенами, молодняком, кормами, закупку и сбыт продукции, но фермеры и здесь сохраняют юридическую самостоятельность, собственность на ферму, оборудование» [3, с.19]. Таким образом, развитие кооперации, контрактации, широкий доступ услуг за пределами ферм, востребованность усилий органов власти по созданию инфраструктуры имеют причины в самой природе развития сельскохозяйственного бизнеса, возникают для преодоления объективных ограничений различных форм хозяйствования и обеспечивают устойчивое конкурентное сельскохозяйственное производство.

Еще одним ключевым моментом, на которое необходимо обратить внимание, это наличие и меняющаяся роль в производстве и сохранении устойчивого развития села мелких и мельчайших некоммерческих сельхозпроизводителей. В России все еще сохраняется огромное их число, со значительной долей в сельхозпроизводстве. Если в США сельхозпроизводителями числились по Census 2,2 млн. хозяйств, то в России участки «предназначенные или используемые для производства сельскохозяйственной продукции» были у 30,9 млн. сельхозпроизводителей, попавших в перепись, т.е. в сельхозпроизводство была в той или иной степени вовлечена хоть и неполный рабочий день почти половина населения страны.[3] Личные подсобные хозяйства, которые исходя из самого названия «подсобные» не должны иметь коммерческого характера, произвели в 2013 г., по данным Росстата, 41% валовой продукции сельского хозяйства. Подобная форма производства характеризуется социологами как «адаптивная натурализованная экономики села» [5] «пассивно-реактивная адаптация» населения к результатам шоковой аграрной реформы 90-ых годов, формой выживания и сама по себе является индикатором отсталости экономики

[3] Считая 2 человека на семью

России, низкого уровня жизни населения. На рис. 1 проиллюстрирована изменяющаяся адаптивная роль хозяйств населения в зависимости от изменения социально-экономических условий – относительно низкая доля валовой продукции с/х в 1990 г., (26%) когда еще сохранялась старая модель отношений, далее рост, достигший максимума в дефолтный 1998 г. – 57,4% и дальнейшее постепенное снижение до 41% в 2013 г. по мере формирования новых отношений и форм хозяйствования на селе.

Изменение вклада хозяйств населения в структуру валовой продукции сельского хозяйства, %

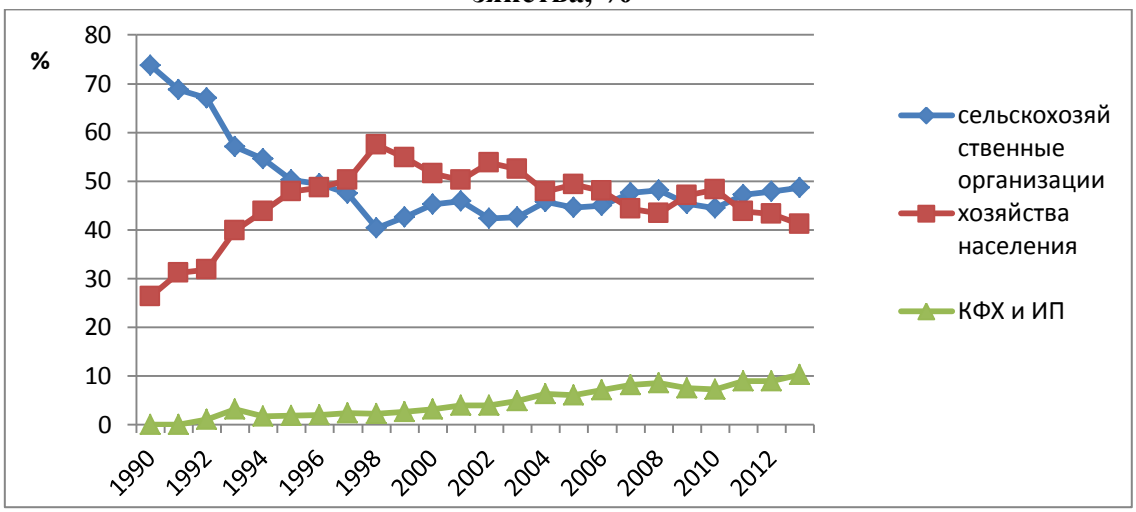


Рис. 1

В рыночных условиях сельское хозяйство – отрасль народного хозяйства и ею должны профессионально заниматься предпринимательские бизнес-структуры, которые и обеспечивают продовольственную безопасность страны, однако эти структуры должны способствовать устойчивому развитию сельских территорий, а не их деградации. В настоящее время, без регулирования государства, это во многом не так. Ключевым изменением, отмечаемым социологами, является **разрушение** старого более-менее равновесного уклада, характеризующегося «симбиотическими отношениями сельхозорганизация –ЛПХ (помощь кормами, вспашка огородов, льготные цены и т.д.), и **смену их новыми отношениями, ведущими к распаду взаимосвязей**, - «экономические субъекты нового типа не считают целесообразным выполнять функции по неформальной поддержке социума» [5], их интересы скорее прямо противоположны, - работник, дополнительно работающий на своем участке, не сможет с полной отдачей работать на основном производстве, имеющиеся на личном подворье животные представляют собой источник потенциальной инфекции для крупных свинокомплексов. «При этом, - отмечают социологи, - «экономические субъекты нового типа не обеспечивают и локальное решение самых острых проблем социума – бедности и безработицы, даже в отношении занятого в новых структурах». Про-

веденные Морехановым и Рубцовым исследования показали, что часто «занятость работников агрохолдинга носит сезонный характер, … что порождает структурную (сезонную) безработицу, снижение поголовья скота и деловой активности в ЛПХ. Внедрение вахтовых методов работы порождают маргинализацию и пауперизацию сокращенных работников» [5]. Завезенные временные работники не имеют жилья в собственности, не заинтересованы в развитии и сохранении территории своего временного пребывания. Социологи, по результатам мониторинга социально-экономического развития сельских сообществ приходят к выводу о «несовместимости укладных форм (ЛПХ – новые рыночно ориентированные формы хозяйствования), ослаблению в настоящее время социально-экономического потенциала ЛПХ, обеспечивающего в прошлом выживание села, вследствие чего развитие социума приобретает неустойчивый характер, возрастании деструктивных тенденций в жизни села. …» Делают выводы, что «в перспективе наиболее ожидаемый вариант развития событий – дальнейшее прогрессирующее снижение роли и стабилизирующего потенциала хозяйств населения» [5].

Таким образом, без государственного регулирования и выстраивания управляемой стратегии развития сельских территорий надеяться на то, что сельский социум останется самовозобновляемой устойчивой системой, трудовым ресурсом здорового, населения не приходится, т.к. *внутренний механизм этого возобновления разрушился*. Реальной становится перспектива перенаселенных городов и безлюдных, деградировавших сельских территорий с островками «вахтовых» поселков, обслуживающих крупные агропредприятия за исключением нескольких благоприятных для сельского хозяйства территорий (Краснодарский край) или регионов, где администрации удалось создать благоприятную среду для всех форм хозяйствования (Татарстан).

В развитых странах запада не было насильственной смены строя, подавления предпринимательских способностей населения, и в результате система могла эволюционировать более плавно. В США, например, на порядок больше чем в России именно хозяйств средних размеров по выручке, - фермерских и капиталистических, именно они составляют устойчивую сеть сельского расселения, хотя их доля в выручке сопоставима с российскими тех же классов. Именно они наилучшим образом подходят для новых требований, предъявляемых обществом к сельскому хозяйству, роль которого меняется, не становясь при этом менее значимой.

Так, на первое место в развитых странах выходит уже не вопрос количества, но качества, экологичности производства, способности производить в достаточных объемах необходимые продукты, максимально сохраняя окружающую природную и культурную среду. В этих условиях сельхозпроизводители рассматриваются как основные поставщики

таких все более востребованных обществом услуг, как экологически чистое производство сельскохозяйственных продуктов, сохранение природных ландшафтов, гидроресурсов, среды обитания животных, поддержание и развитие местной сельской культуры и традиций. Таким образом, в развитых странах взят курс на сельское хозяйство, максимально гармонично вписанное в окружающую среду и способствующее ее сохранению, как основы сельского развития. Именно на это направлена политика и система государственной поддержки в странах ЕС. Термин «продовольственная безопасность» там практически всегда идет в связке с «экологической безопасностью». В этой связи ЕС все больше переходит от поддержки цен на меры по продвижению товаров на рынки, «повышению потенциала контрактных отношений сельскохозяйственных производителей в агропродовольственной цепочке», предоставление помощи в переходе на более жесткие экологические стандарты и стандарты качества, что рассматривается как один из способов обеспечить конкурентные преимущество европейским товарам. Поощряются использование практик, снижающих интенсивность производств и негативное воздействие на окружающую среду. Все это меры «зеленой корзины», освобождаемые от ограничений. При этом даже субсидии на инвестиции в производство, казалось бы однозначно «желтой корзины» ЕС относит в «зеленую», если они способствуют внедрению технологии, уменьшающих вредное воздействие на окружающую среду или сохраняющих ландшафт. Система поддержки там все больше нацелена на компенсацию сельхозпроизводителям «высоких издержек, связанных с производством продукции имеющей общественную значимость, которые рынок не в состоянии самостоятельно возмещать» [6, с.256]. Такое направление объективно ограничивает размеры ферм. Ясно, что проблемы экологии на мегафермах на сотни тысяч свиней, или десятки тысяч коров как в РФ стоят достаточно остро. Кроме того такие «монстры» очень неповоротливы и при изменении конъюнктуры им сложнее перестроиться. Так исследованиями отдела институциональной экономики ВИАПИ им. А.А. Никонова показано, что единственные административные районы не сумевшие получить в 2012 г. цену, превышающую уровень 2000 г. за произведенную продукцию животноводства (после снятия инфляционной составляющей), были районы с преобладанием крупнокапиталистических хозяйств.

В то же время есть объективные причины, почему в России органы власти содействуют в большей мере развитию агрохолдингов и крупных сельхозорганизаций:

- транзакционные издержки по распределению субсидий, сбору и обработки отчетности, управлению неимоверно ниже при работе с крупными сельхозпроизводителями, чем с не объединенными в более крупную структуру (кооператив) фермерами и тем более ЛПХ;

- в настоящее время перед Россией в качестве остро приоритетной задачи стоит обеспечение продовольственной безопасности, импортозамещения по многим товарным группам. Необходимо в сжатые сроки существенно нарастить производство мяса, молока, овощей, фруктов. Сельхозорганизации и агрохолдинги рассматриваются органами власти как естественные поставщики, способные обеспечить большие объемы однородных поставок. Мелкие некооперированные фермеры этого сделать не могут, а действенной кооперативной системы, как будет показано ниже, государству создать не удалось. В результате опереться в обеспечении продовольственной безопасности кроме крупных форм и нетоварного ЛПХ как формы выживания граждан не на что. Почему же так получилось?

- государству легче заниматься распределением ресурсов (субсидий) непосредственно производителям, чем заниматься тем, что действительно крайне необходимо - созданием действительно конкурентной среды, т.е. максимально открытого и свободного доступа на рынок как ресурсов, так и сбыта продукции для производителей всех форм; совершенствованию логистики (рынки, дороги), предоставлению консультаций и всемерному содействию кооперированию, контрактации средних и малых форм хозяйствования. Тем более, что крупные структуры имеют все возможности удачно лоббировать свои интересы. Если на западе фермерские местные рынки поощряются[4] (хотя сети естественно есть и там), то, например, розничные рынки Москвы, где малые предприниматели могли продавать свою продукцию, в т.ч. и сельскохозяйственную, были в большинстве своем ликвидированы, а огромный покупательский спрос переориентировался в торговые сети «Дикси», «Пятерочка», «Перекресток», «Магнит» и др.

В результате, несмотря на определенные (но явно не достаточные) усилия государства действенной системы потребительской кооперации, сельскохозяйственных кооперативных рынков, т.е. канала сбыта малыми формами произведенного продовольствия в РФ нет. Так, из немногим более 5 тыс. зарегистрированных потребительских кооперативов (без кредитных) на конец 2013 г. работающих было менее 66%. По оценочным данным, в среднем по России они обеспечивали потребности своих членов не более чем на 1%. [2, с.129]. По данным Росстата на 1 января 2014 г. число розничных рынков снизилось на 27% по сравнению с тем же периодом прошлого года, составив 1589, из них 384 сельскохозяйственных рынка, 22 сельскохозяйственных кооперативных рынка. За 2013 г. число сельскохозяйственных кооперативных рынков снизилось на 8%, уровень использования торговых мест там остается одним из самых низких по сравнению с другими типами рынков - 34,5% (на 1 января на 1 января 2014 г.), также ниже, чем за тот же период прошлого года)

[4] Например, в США теперь получатели социальных продовольственных талонов (фуд-стэмпов) могут теперь отовариваться и на сертифицированных фермерских рынках, а не только в магазинах.

[2, с.123], что говорит о серьезных проблемах. Ярмарки как возможный вариант сбыта носят сезонный характер. Торговым же сетям нужен крупный поставщик со стабильными поставками, что возвращает органы власти опять к приоритетной поддержке крупных производителей.

Таким образом, все говорит о том, что наиболее реализуемым сценарием является тот, что органы власти, останутся на пути приоритетной поддержки крупных форм хозяйствования (особенно в условиях «аврала»), что хотя и приведет к возможному решению задач в краткосрочном периоде, но в среднесрочной и долгосрочной перспективе такая организация производства неизбежно проиграет более устойчивой и конкурентной западной модели со всеми вытекающими последствиями. Решая неотложные тактические задачи быстрого насыщения рынка собственной продукцией, Россия может проиграть в долгосрочной стратегии устойчивого экологичного производства и развития территорий.

В последнее время наблюдаются определенные подвижки по содействию государства кооперации малых форм хозяйствования и развитию рыночной инфраструктуры (логистических центров). Так, в дополнение к уже действующим мерам поддержки малых форм хозяйствования в Госпрограмме развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (далее Госпрограмма) и мерам МЭРТ по развитию малого и среднего предпринимательства, включая КФХ, разработан проект ведомственной целевой программы Минсельхоза РФ «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014-2017 годы и на период до 2020 года». Проект будет реализован в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Согласно проекту предусматривается предоставление грантов сельскохозяйственным потребительским перерабатывающим и сельскохозяйственным потребительским сбытовым кооперативам, объединяющим не менее 50 сельскохозяйственных товаропроизводителей, или потребительским обществам, если 70% их выручки формируется за счет заготовки, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. Также предусматривается предоставление грантов на создание, расширение или модернизацию материально-технической базы кооперативов включая строительство или модернизацию производственных зданий, строений, помещений, цехов, и др. и приобретение оборудования для заготовки, хранения, переработки, сортировки, убоя, первичной переработки и охлаждения мяса и птицы, подготовки к реализации, погрузки, разгрузки, транспортировки сельскохозяйственной продукции, приобретение специализированного транспорта, (в том числе с использованием лизинга).

Однако, реализация программы, хотя и окажет некоторое содействие развитию кооперации, но не сможет кардинально повлиять на ситуацию. На финансирование планируется выделить 1,4 млрд. руб. из федерального и 599 тыс. руб. из регионального бюджета за весь период реализации. Целевые показатели по проекту также более чем скромные - создание 46 кооперативов к 2017 году (кроме этого, конечно, ряд кооперативов-получателей грантов также сможет улучшить свою материальную базу). При этом если бы эти планируемые новые 46 кооперативов были бы пилотными региональными обучающими демо проектами, показывающими как надо создавать успешно работающий кооператив, ситуация действительно могла бы измениться. Но это не так, и в настоящем эта программа скорее просто распыление бюджетных средств.

Необходимо отметить, что некоторые основы вовлечения сельского населения в потребительскую кооперацию, прежде всего через систему закупок сельхозпродукции в России заложены. «В сельской местности действуют 30 тыс. магазинов потребительской кооперации, в 17 тыс. открыты приемо-заготовительные пункты по закупке у населения сельскохозяйственной и дикорастущей продукции. …В ряде регионов кооперативными организациями закупается в хозяйствах населения от 10 до 20% товарных ресурсов мяса и молока, от 12 до 30% картофеля и овощей. Объемы закупок у населения выросли за последние пять лет с 30 до 45 млрд. руб. … Постоянными сдатчиками сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, лекарственного сырья являются 1,5 млн. человек, для которых это по существу источник постоянного заработка. За сданную сельскохозяйственную продукцию гражданами в 2012 г. получено более 22 млрд. руб.» [2, с.133]. Однако, в целом это ничтожно мало: в 2012 г. хозяйства населения произвели продукцию на 1,4 трлн. руб., т.е. через потребкооперацию закупалось менее 3%[5] от произведенной хозяйствами населения валовой продукции сельского хозяйства.

В то же время именно это направление на наш взгляд, перспективно, и должно найти поддержку государства. Тем более, что оно идет в современном русле развития сельских территорий, - опираясь на сельское хозяйство как традиционную сферу занятости, использовать его мультипликационный эффект на другие виды деятельности (пищевую и перерабатывающую промышленность, агротуризм, торговлю, в том числе через организацию рынков, сельских кооперативов, консалтинговых организаций, станций по обслуживанию техники и др.) для диверсификации занятий сельского населения и возможности получения дополнительного дохода. Необходимо отметить, что диверсификация – одно из основных направлений развития сельских территорий в последние годы в странах ЕС.

[5] От 45 млрд. руб. объемов закупок

Таким образом, государству при выработке стратегии устойчивого развития сельских территорий необходимо принимать во внимание следующие положения развития мелкого и крупного агробизнеса, вытекающие из анализа зарубежного и отечественного опыта (см. в частности отчеты о НИР отдела институционального анализа ВИАПИ им. А.А. Никонова):

1. в развитых странах запада опора аграрного строя в основном на семейные крестьянские хозяйства,
2. средние по размерам хозяйства там многочисленны и создают основу поселенческой сети;
3. в основании сложных агропромышленных построений запада чаще всего, работают крестьянские хозяйства семейного типа,
4. их конкурентоспособность в условиях бурного развития с/х технологий достигается благодаря их причастности к крупным производственно-хозяйственным формированиям кооперативного или интеграционного типа;
5. крупные коммерческие агропромышленные компании не создают свои собственные сельхозорганизации, а предпочитают сотрудничать с крестьянскими хозяйствами и их кооперативными объединениями;
6. доступность и широкое развитие на западе аутсорсинга – возможность выполнения ряда технологических и финансовых операций на ферме сторонними организациями по контрактам;
7. развитая инфраструктура – основа развития аграрного бизнеса.

Таким образом:

- - акцент в аграрной политике в России должен быть на создании конкурентной рыночной среды, прежде всего свободного входа на рынок, сбыта продукции, создание сервисной инфраструктуры (выигрывает та экономика, которая в максимальной степени способствует реализации предпринимательских способностей у максимально возможного числа населения и нацеленная на всемерное удовлетворение потребительского спроса. Крупные формирования могут обеспечить поточное производство в больших масштабах, но не способны быстро отреагировать на изменение потребностей и удовлетворить все спектры потребительского спроса);
- необходимо способствовать развитию средних по размерам (по объемам выручки) форм хозяйствования, крайне низкое число которых в России подрывает устойчивость как агробизнеса, так и сельского развития;
- всемерно способствовать кооперированию и интегрированию семейных крестьянских хозяйств, развитию обслуживающей инфраструктуры, включая перекупщиков-

посредников (если они более мобильны и эффективны, чем кооперация). Иначе семейные фермы смогут занять только небольшие ниши, но не смогут стать опорой сельского расселения. Этому также может способствовать дифференцированная концентрация в производстве (отдельные отрасли (стадии) производства сосредотачиваются в крупных формах хозяйствования, а другие делегируются семейным формам).

- Кооперация в России, включая систему закупок у населения, не смотря на декларации о ее необходимости и определенные усилия государства по ее развитию, «пробуксовывает». Необходим анализ причин этого и возможно гос. поддержка региональной сети постоянно действующих демо-кооперативов, с обязательной обучающей функцией. (Перечень конкретных направлений по развитию кооперации для Гос. Думы, Правительства РФ, Минсельхоза РФ, Органам законодательной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления, Кооперативным ассоциациям и союзам изложен в резолюции научно-практической конференции «Кооперация на селе: состояние, механизмы государственного регулирования, эффективность», прошедшей 12.10.2012 г.)

- Приоритетная поддержка региональных программ и крупных инвестиционных проектов, в случае если они предусматривают комплексное развитие сельских территорий, а не только отрасли.

Литература

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: //Электронное периодическое издание Справочная Правовая Система «Консультант-Плюс: Версия Проф. (Версия 4012.00.61 с 1992-2014 Консультант-Плюс). – Электрон. Прогр. – М., 2014.
2. Доклад об устойчивом развитии сельских территорий Российской Федерации. [Электронный ресурс]: – М. 2014 г.-173 с. URL: http://sozrf.ru/gossovet_21_04/ (дата обращения: 02.09.2014)
3. В. Узун. Почему в рыночном сельском хозяйстве преобладает малый бизнес. США [Статья] // Отечественные записки.-2012.-№6(51)- С. 8-20.
4. Е. Гатаулина. Сравнительный анализ аграрных структур России и США [Статья] // Отечественные записки.-2012.-№6(51)-С. 134-158.
5. Нечипоренко О.В., Самсонов В.В. Перспективы устойчивого развития сельских территорий в контексте становления многоукладной экономики. [Текст]: / Никоновские чтения – 2014. -М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2014 г. – с. 283-286.
6. Франческо Мантино. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. [Книга].- ФАО. 2010 г. -272 с.