

УДК 338.97
ББК 65.9(2P)32+60.55

К 176 **Калугина З.И. Рыночная трансформация аграрного сектора России: Социологический дискурс.** – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2015. – 342 с.

ISBN 978-5-89665-290-8

В книге представлены избранные труды автора, посвященные проблемам реформирования аграрного сектора России в 1990–2000-х годах. В них рассмотрены основные этапы, экономические результаты и социальные последствия рыночной трансформации аграрного сектора России; в контексте основных направлений государственной аграрной политики проанализированы адаптационные стратегии предприятий, семей и групп; процесс становления новых хозяйствующих субъектов; показаны механизмы возникновения институциональных ловушек и депривации сельского населения, дана оценка социальных рисков модернизации аграрной экономики страны, изложено авторское видение посткризисного развития отечественного АПК и социально-экономических механизмов оздоровления аграрной экономики.

Книга рассчитана на широкий круг читателей: экономистов, социологов, ученых-аграрников, практиков, студентов и всех, кому не безразличны трудные судьбы российской деревни.

Рецензенты:

д.э.н. Щетинина И.В., к.с.н. Фадеева О.П.

ISBN 978-5-89665-290-8

УДК 338.97
ББК 65.9(2P)32+60.55

© Калугина З.И., 2015 г.
© ИЭОПП СО РАН, 2015 г.

СЕЛЬСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ¹

Основываясь на результатах исследований таких известных ученых, как Р. Кантильон, Дж. Шумпетер, Д. Макклеланд, П. Друкер, А. Шапиро, Р. Хизрич и М. Питере и др., предпринимательство можно рассматривать как инициативную хозяйственную деятельность, направленную на получение прибыли (дохода), осуществляемую в условиях неопределенности и риска при полной экономической и социальной ответственности ее субъектов.

В период трансформации экономических отношений в России предприниматели и предпринимательство, в том числе сельское, стали объектом пристального внимания многих исследователей, в частности Ш.Д. Сайтбаева [1993], А.И. Шабыкова [1995], Ш.С. Смагулова [1996], Д.И. Валигурского [1997], А.В. Улезько, А.К. Камалаяна, В.Н. Плаксина [1998]. Отметим основные результаты проведенных в этой области исследований:

- рассмотрены *сущность и особенности функционирования предпринимательских структур в аграрной сфере*. При этом выявлена их связь со спецификой сельскохозяйственного производства не только как социально-экономической, но и как биотехнической системы;
- с помощью экономико-математического моделирования выполнены *расчеты оптимальных параметров предпринимательских форм деятельности*, рассмотрены вопросы оптимизации структуры производства сельскохозяйственных предприятий с позиции достижения максимальной эффективности и экологической устойчивости;

¹ Эта статья была опубликована в кн.: Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы, отв. ред Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск: Наука, 2003, с. 193–222.

- изучено *влияние различных форм собственности* на развитие сельского предпринимательства, проанализированы их преимущества и недостатки;
- отражены *региональные особенности* развития сельского предпринимательства в странах СНГ;
- выделены *этапы становления предпринимательства* на постсоветском пространстве, связанные с развитием научно-технического творчества молодежи, принятием законов о кооперации, о предприятиях и предпринимательской деятельности.

Как видим, исследователи, изучающие сельское предпринимательство, делают акцент на экономических вопросах. Настоящая глава посвящена главным образом социологическим аспектам данной проблемы: институциональным основам и социальной базе развития сельского предпринимательства, мотивации выбора формальных и неформальных видов предпринимательской деятельности, анализу проблем ее становления. Наряду с этим в главе рассматривается ряд теоретико-методических вопросов исследования, а также тенденции развития сельского предпринимательства в условиях реформирования аграрных отношений.

Основные характеристики и критерии классификации предпринимательской деятельности сельского населения

Разнообразие видов предпринимательской деятельности, способов ее осуществления, организационно-правовых форм, принципов регулирования, а также форм получения доходов обуславливает необходимость соответствующей классификации. Систематизация может быть осуществлена на основе ряда критериев, отражающих наиболее существенные характеристики данного вида хозяйственной деятельности сельского населения.

Для группирования различных видов предпринимательской деятельности нами были отобраны 12 критериев (табл. 1). Остановимся подробнее на каждом из них.

Классификация видов предпринимательской деятельности

| Основание для группирования | Виды предпринимательской деятельности |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Формальность | Регистрируемые (формальные) Нерегистрируемые (неформальные) |
| 2. Легальность | Легальные Нелегальные |
| 3. Масштабы | Крупный бизнес Средний бизнес Мелкий бизнес |
| 4. Организационно-правовая форма | Акционерные общества Кооперативы Товарищества Фермерские хозяйства Частные предприятия Индивидуально-трудовая деятельность |
| 5. Тип деятельности | Сельскохозяйственный Несельскохозяйственный |
| 6. Конкретные виды деятельности | Швейное производство Ремонт бытовой техники Медицинские услуги и др. |
| 7. Способ взаиморасчетов | Денежная форма Бартер Смешанные формы взаиморасчетов Обмен трудом Обмен услугами |
| 8. Формы получения доходов | Денежная Натуральная |
| 9. Способ осуществления деятельности | Индивидуально-трудовая деятельность Семейный бизнес Использование наемного труда Собственными силами организации Кооперация с партнерами |
| 10. Способ получения финансовых ресурсов для организации и функционирования дела. | Заемные средства банков и других кредитных организаций Заемные средства частных лиц Собственные средства Помощь родственников Поддержка благотворительных организаций и фондов |
| 11. Регулярность | Постоянная Сезонная Временная Нерегулярная, от случая к случаю |
| 12. Эффективность, рентабельность | Рентабельный бизнес Нерентабельный бизнес |

Формальность. По данному критерию выделяются формальные (регистрируемые) и неформальные (нерегистрируемые) виды предпринимательской деятельности. В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса РФ, «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, *зарегистрированными* (выделено нами. – З.К.) в этом качестве в установленном порядке». Однако на практике не все виды предпринимательской деятельности регистрируются, что обусловлено как действующим законодательством, так и поведением экономических субъектов. В настоящее время в сельском хозяйстве, как это будет показано ниже, неформальный сектор экономики доминирует над формальным.

Легальность. На основе этого критерия предпринимательскую деятельность можно подразделить на два вида: легальную и нелегальную. К легальным относятся все виды формальной (регистрируемой) предпринимательской деятельности. Неформальные же (нерегистрируемые) виды предпринимательской деятельности могут осуществляться как легальным, так и нелегальным образом.

Наиболее распространенным видом легальной неформальной предпринимательской деятельности является ведение личного подсобного хозяйства, направленное на получение натуральных и денежных доходов. В эту группу входят также все виды незарегистрированной частной инициативы сельского населения, приносящие доход в натуральной или денежной форме (торговля, предоставление услуг, изготовление предметов домашнего обихода на продажу и др.).

Примером нелегальных видов неформальной предпринимательской деятельности могут служить нелегальное производство алкоголя, наркотических средств, незарегистрированный игровой бизнес, рэкет, вымогательство и т.п.

Масштаб предпринимательской деятельности, что предполагает ее деление на крупный, средний и мелкий бизнес. Как показывает опыт, масштабы деятельности во многом определяют ее эффективность.

Эффективность – критерий, позволяющий выделить эффективный (рентабельный) и неэффективный (нерентабельный) бизнес.

Организационно-правовая форма. Законом предусмотрено, что основными субъектами предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве являются сельскохозяйственные коммерческие организации и крестьянские (фермерские) хозяйства. К коммерческим организациям относятся коллективные хозяйства, реорганизованные в сельскохозяйственные товарищества, акционерные общества и производственные кооперативы. То есть организационно-правовые формы сельского предпринимательства достаточно разнообразны. Они регулируются законом РФ от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Разнообразие организационно-правовых форм предпринимательства предопределяет соответствующие различия в правах и обязанностях участников предпринимательской деятельности.

Способ осуществления деятельности. Этот критерий отражает степень специализации и кооперации между хозяйствующими субъектами. Предпринимательство может осуществляться в форме индивидуально-трудовой деятельности, силами семьи, коллективами коммерческих организаций – самостоятельно или в кооперации с другими хозяйствующими субъектами, с применением наемного труда или без него.

Содержание (предмет) предпринимательской деятельности. В соответствии с этим критерием можно выделить сельскохозяйственный и несельскохозяйственный бизнес сельского населения.

Конкретные виды деятельности. Их набор весьма разнообразен. Например, к несельскохозяйственным видам деятельности относятся предоставление социально-бытовых, торговых и медицинских услуг. Анализ всего спектра предпринимательской деятельности сельского населения может выявить как наиболее привлекательные сферы занятости, так и узкие места в обслуживании сельского населения.

Способ взаиморасчетов. Он отражает степень развитости рыночных отношений и особенности функционирования рынка продовольствия и услуг в переходный период. По этому основанию выделяются денежные и бартерные формы взаиморасчетов участников рынка, а также обмен трудом и услугами на эквивалентной, неэквивалентной или безвозмездной основе. Следует

отметить, что на селе традиционно развиты неденежные формы взаиморасчетов¹.

Формы получения доходов. Способ взаиморасчетов отчасти определяет и форму получения предпринимательского дохода: денежную или натуральную. Следует отметить, что для формальных видов предпринимательской деятельности характерны в основном денежные формы взаиморасчетов и соответственно получения доходов. Для неформального предпринимательства более характерны натуральные формы получения доходов в виде произведенной сельскохозяйственной или несельскохозяйственной продукции, используемой субъектами деятельности как для собственного потребления, так и для обмена с другими экономическими субъектами.

Способ получения финансовых ресурсов для организации и функционирования дела. Данный критерий отражает как стартовые условия организации бизнеса, так и современные условия его функционирования.

Регулярность деятельности. Поскольку для многих сельских жителей занятие предпринимательской деятельностью, особенно неформальными ее видами, не является основным, при анализе важно выделять постоянные (регулярные), периодические (временные или сезонные) и нерегулярные занятия.

Многокритериальный подход в принципе обеспечивает всесторонний анализ сельского предпринимательства. Однако в каждом конкретном случае в силу специфики исследовательских задач может использоваться лишь часть указанных критериев.

Институциональные основы развития сельского предпринимательства

Радикальная экономическая реформа 90-х годов предусматривала конструктивные преобразования в аграрном секторе страны. Она включала проведение земельной реформы, реорганизацию колхозов и совхозов, развитие частного сектора аграрной экономики в целях повышения социальной активности и хозяйственной инициативы сельского населения. Если оцени-

¹ *Фадеева О.П.* Сибирское село: Альтернативные модели адаптации // Крестьяноведение: Теория. История. Современность: Ученые записки. 1999 / под ред. В. Данилова, Т. Шанина. М., 1999, С. 227–240.

вать аграрную реформу с позиций развития сельского предпринимательства, то можно с уверенностью сказать, что правовая база для его развития была в основном создана.

Во-первых, аграрные преобразования, по крайней мере на декларативном уровне, предусматривали расширение социальных свобод. Речь идет, прежде всего, о предоставленном трудовым коллективам праве выбора форм хозяйствования, адекватных их интересам, потребностям и возможностям, которое было подкреплено правом выхода работников из состава коллективных хозяйств, в том числе и для организации собственного дела, без согласия администрации и коллектива.

Во-вторых, каждый сельскохозяйственный работник был наделен имущественным и земельным паем. Право на земельную долю получили и другие категории сельского населения (работники социальной сферы села, пенсионеры, учащаяся молодежь и др.). Это обеспечивало сельскому населению определенный стартовый капитал для организации собственного дела.

В-третьих, произошло формирование многоукладной аграрной экономики, институционализация новых форм хозяйствования, которые должны были способствовать зарождению свободной конкуренции товаропроизводителей на аграрном рынке. Разнообразие форм хозяйствования позволяло использовать преимущества как крупного сельскохозяйственного производства, так и мелкого, базирующегося на инициативе граждан.

В-четвертых, радикальное изменение отношений собственное должно было обеспечить перераспределение земли и прочих производственных ресурсов в пользу эффективного собственника и создать предпосылки для становления частного сектора аграрной экономики, развития агросервисных и социально-бытовых услуг.

В-пятых, были сняты административные ограничения для развития личного подсобного хозяйства на селе.

Другими словами, в процессе реформ были созданы институциональные основы и правовая база для развития всех видов предпринимательской деятельности на селе.

Тенденции развития сельского предпринимательства

Реорганизованные коллективные хозяйства как субъект предпринимательства. Доминирующим сегментом формального сельского предпринимательства являются мимикрирующие колхозы и совхозы, называемые теперь акционерными обществами, товариществами и кооперативами. На базе реорганизованных хозяйств было создано 0,3 тыс. акционерных обществ открытого типа, 11,5 тыс. товариществ (всех видов), 1,9 тыс. сельскохозяйственных кооперативов, 0,4 тыс. подсобных хозяйств предприятий и организаций, 0,9 тыс. ассоциаций крестьянских хозяйств, 81,6 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 2,3 тыс. прочих формирований. Сохранили свой прежний статус 3,6 тыс. совхозов и 6 тыс. колхозов. По формам собственности сельскохозяйственные предприятия распределились следующим образом (%)¹:

| | |
|-----------------|------|
| Государственная | 26,6 |
| Муниципальная | 1,5 |
| Частная | 66,8 |
| Смешанная | 5,1 |

В результате реорганизации, предусматривавшей на декларативном уровне значительное расширение прав трудовых коллективов, был сделан первый шаг на пути превращения сельскохозяйственных предприятий в самостоятельные субъекты предпринимательской деятельности. Однако ощутимых положительных результатов это не принесло. Как абсолютные объемы производства, так и доля коллективных сельскохозяйственных предприятий в производстве продукции после их реорганизации год от года сокращаются. Если в 1990 г. сельскохозяйственные предприятия производили 73,7% общего объема продукции, то в 1999 г. – только 40,3%². Большинство сельскохозяйственных предприятий России находится в тяжелом экономическом положении. Если в 1991 г. они закончили с уровнем рентабельности в 43%, то в 1995 – с рентабельностью 2,3%, а в 1998-й — минус 28%³. Начиная с 1999 г. ситуация изменилась к лучшему.

¹ Сельское хозяйство России / Госкомстат России. М., 1995, с. 48–49.

² Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2000, с. 362.

³ Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2001, с. 402.

Наши исследования показали, что хотя организационно-правовой статус колхозов и совхозов был изменен, суть экономических отношений осталась прежней. Положение работника в системе производственных отношений практически не изменилось. Большинство работников так и не ощутили разницы между своим положением на предприятии как наемных работников и как формальных совладельцев средств производства. Вследствие этого не изменилась существенно и мотивация их труда и модели трудового поведения. Установленные разграничения прав и ответственности между собственниками (акционерами) и управляющими (директорами) соблюдаются не всегда. Во многих случаях директора фактически отстраняют акционеров, в том числе крупных, от принятия важнейших решений, относящихся к непосредственной компетенции собственника. Не заработал пока и экономический механизм реализации права собственности крестьян на земельные доли и имущественные паи. Большинство предприятий из-за крайне тяжелого экономического положения не в состоянии выплачивать дивиденды своим работникам. Подобная ситуация наблюдается повсеместно. Работников преобразованных коллективных хозяйств лишь с определенной долей условности можно отнести к субъектам предпринимательской деятельности. Реальными ее субъектами являются руководители коллективных хозяйств, которые принимают ответственные хозяйственные решения, определяют пути развития предприятий, их стратегию на ближайшую и долгосрочную перспективу.

Специальное исследование позволило выявить четыре типа (модели) хозяйственных стратегий и соответствующих им форм адаптации сельскохозяйственных предприятий:

модель 1: активная рыночная стратегия – конструктивная инновационная адаптация предприятия, ориентация большинства семей на повышение или стабилизацию имеющегося уровня жизни (соответственно 26 и 49% семей);

модель 2: традиционная хозяйственная стратегия – компенсационная адаптация предприятия, доминирующая стратегия домохозяйств направлена на сохранение имеющегося уровня жизни без расчета на его улучшение;

модель 3: неадекватная (мимикрическая) хозяйственная стратегия – депривационная адаптация предприятия, ориентация на выживание или сохранение имеющегося уровня жизни (40 и 42% семей соответственно);

модель 4: пассивно-выжидательная хозяйственная стратегия – разрушительная деструктивная адаптация (дезадаптация) предприятия, ставящая работников и членов их семей на грань физического выживания.

Исследование показало, что не столько стартовый уровень и внешние условия, сколько личность руководителя определяла выбор и результативность стратегии. Во главе успешно функционирующих предприятий стоят, как правило, так называемые «красные директора». Они хотя и не принимают проводимый курс реформ на когнитивном уровне, но на практике демонстрируют истинно рыночные модели экономического поведения. В противоположность им, молодые руководители, принимая и одобряя курс реформ, но, не имея практического опыта, не всегда демонстрируют способность эффективно работать в рыночных условиях.

Роль лидеров осознается сельскими работниками. По данным нашего опроса, более 40% работников считают, что ухудшение экономического положения предприятий – результат неумелого руководства и неправильных действий начальства. Примерно столько же респондентов причины своих бед видят в ошибочном курсе реформ, непродуманной государственной политике в отношении аграрного сектора, несовершенстве налоговой системы. Перспективы своих предприятий работники связывают с изменением аграрной, налоговой и финансово-кредитной политики государства, со сменой руководства своих предприятий. Каждый пятый работник считает необходимым улучшить стимулирование труда селян и укрепить трудовую дисциплину. Характерно, что только 2% опрошенных свои надежды возлагают на возврат к старой системе и менее 1% считают, что уже ничто не поможет их предприятиям.

После реорганизации экономическое положение практически всех сельскохозяйственных предприятий ухудшилось, но в лучшем положении оказались те из них, которые специализировались на производстве рентабельной продукции, например, зерновое производство.

Превалирующими способами выживания предприятий в сложных социально-экономических условиях являются дивер-

сификация производства, активная инновационная политика, развитие мелких перерабатывающих производств¹.

Положительные изменения, которые произошли в 1999 г. и последующие три года, свидетельствуют об успешной адаптации сельскохозяйственных предприятий к новым экономическим условиям (табл. 2).

Таблица 2

**Индексы объема продукции сельского хозяйства России
по категориям хозяйств (в сопоставимых ценах),
% к предыдущему году***

| Год | Хозяйства всех категорий | В том числе | | |
|------|-----------------------------|------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------|
| | | сельскохозяй- ственные предприятия | хозяйства населения | крестьянские (фермерские) хозяйства |
| 1991 | 95,5 | 91,0 | 108,7 | – |
| 1992 | 90,6 | 82,7 | 108,1 | 5,7 раза |
| 1993 | 95,6 | 90,9 | 102,7 | 166,7 |
| 1994 | 88,0 | 83,9 | 95,3 | 86,2 |
| 1995 | 92,0 | 84,6 | 103,4 | 97,4 |
| 1996 | 94,9 | 89,9 | 100,4 | 95,2 |
| 1997 | 101,5 | 102,4 | 99,4 | 126,3 |
| 1998 | 87,7 | 81,2 | 94,9 | 80,2 |
| 1999 | 104,1 | 105,4 | 102,8 | 116,6 |
| 2000 | 107,7 | 106,5 | 107,9 | 121,8 |

Источник: Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2000, с. 362; М., 2001, с. 396.

Частное сельскохозяйственное предпринимательство. После вступления в силу закона РФ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и постановления Правительства РФ «О порядке реорганизации колхозов и совхозов» у российских крестьян поя-

¹ *Калугина З.И.* Парадоксы аграрной реформы в России: Социологический анализ трансформационных процессов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2000, с. 71–88.

вилась реальная возможность стать самостоятельными хозяйствующими субъектами.

За последнее десятилетие число фермерских хозяйств выросло до 261,7 тыс. Но начиная с 1994 г. темпы прироста фермерских хозяйств стали сокращаться. Нарастает процесс разорения крестьянских хозяйств, крестьяне все чаще отказываются от земли и самостоятельного ведения хозяйства. Число хозяйств, прекративших свою деятельность, составило в 1992 г. 5,1 тыс., в 1993 г. – 19,1 тыс. и в 1994 г. – 45,9 тыс.¹ Начиная с 1997 г. число разорившихся крестьянских хозяйств стало превышать число вновь создаваемых, что привело к абсолютному сокращению общего числа крестьянских хозяйств в стране. При этом темпы их абсолютного сокращения возрастали до 2001 г. Если в 1997 г. количество фермерских хозяйств по сравнению с предыдущим годом сократилось на 1,5 тыс., то в 1998 г. – на 4,3 тыс., в 1999 г. – на 4,1 тыс., а в 2000 г. – на 9,1 тыс. В 2001 г. число крестьянских хозяйств вновь увеличилось на 600 ед., а площадь земельных участков, предоставленных всем крестьянским хозяйствам, – соответственно на 908 тыс. га².

Исследования, проведенные во многих регионах страны, в том числе и в Новосибирской области, свидетельствуют о том, что главными причинами неустойчивости крестьянских хозяйств в России являются:

- чрезвычайно высокие налоги;
- высокие цены на сельскохозяйственную технику, горючее и прочие ресурсы;
- незащищенность прав собственника;
- слабая поддержка со стороны государства;
- предоставление фермерам земельных наделов низкого качества, удаленных от мест основной застройки;
- отсутствие коммуникаций и дорог.

Но, разумеется, часть неудач обусловлена субъективными причинами, связанными с недостатком у российских крестьян опыта самостоятельного ведения хозяйства, нехваткой знаний, неготовностью к работе в условиях экономического и социального риска.

¹ Сельское хозяйство России / Госкомстат России. М., 1995, с. 53.

² Россия в цифрах / Госкомстат России. М., 2001, с. 203.

По состоянию на 1 января 2001 г. в России насчитывалось 261,7 тыс. фермерских хозяйств с площадью земли 15,3 млн га, в среднем по 58 га на хозяйство. Сельхозугодья в фермерских хозяйствах занимали 13,5 млн га, в том числе пашня – 9,8 млн га. На долю фермеров приходилось 6,7% сельхозугодий страны и 8,1% пашни¹. При этом более половины фермеров имели по 20 га и менее, пятая часть – по 21–50 га, 12% – 51–100 га, столько же крестьянских хозяйств имели в своем распоряжении свыше 100 га земли².

Между тем размер хозяйств существенно влияет на характер и эффективность их деятельности. Это наглядно показали исследования, проведенные органами государственной статистики в Новосибирской области в июле 1999 г.³ На одно мелкое и среднее хозяйство в области приходилось 80,1 га земли. В них содержалось по 1,1 голове крупного рогатого скота, коров – 0,5, свиней – 1,6, овец и коз – 0,7, птицы – по 4,2 гол. А на одно крупное хозяйство приходилось в среднем 1017 га земли, 16 голов крупного рогатого скота, в том числе по 6 коров, 30 свиней, 3 овцы и козы, 21 голова птицы. Анализ показал, что с увеличением земле-пользования отмечается рост производства продукции, его товарности и эффективности. Около 90% обследованных крестьянских хозяйств Новосибирской области были организованы в 1995 г. и ранее и лишь 12% – в 1996–1999 гг. Руководителями крестьянских хозяйств были в основном мужчины (93%), чаще всего – от 30 до 50 лет (73%), 44% имели среднее образование. Из общей площади земли, предоставленной фермерам, 44% находилось в их собственности, 12% – во владении и пользовании, а 44% – арендовалось⁴.

Из-за ухудшения финансового состояния крестьянские хозяйства ежегодно не использовали значительные площади сельскохозяйственных угодий. Так, полностью использовали сельскохозяйственные угодья по назначению только 22% опрошенных фермеров, а 36% – менее чем наполовину. В 1999 г. в

¹ Россия в цифрах / Госкомстат России. М., 2001, с. 198, 203.

² Российский статистический ежегодник // Госкомстат России. М., 2001, с. 404.

³ Обследована экономическая деятельность 687 крестьянских (фермерских) хозяйств, в том числе 34 крупных, или 92 % от их общего числа, и 653 мелких и средних.

⁴ Основные показатели развития крестьянских хозяйств Новосибирской области в 1999 году, Новосибирский областной комитет государственной статистики, 2000.

Новосибирской области перестали функционировать 57 фермерских хозяйств, имевших 2249 га земли. Основной причиной было отсутствие денежных средств на закупку семян, удобрений, техники, оплату услуг и обработку полей.

В целом по стране доля фермерских хозяйств в производстве продукции отрасли стабильно низкая – примерно 2–3%. Однако за период 1995–1999 гг. наблюдалось незначительное увеличение доли крестьянских хозяйств в производстве зерна, сахарной свеклы, мяса, молока и другой продукции. Следует отметить также положительную тенденцию к укрупнению крестьянских (фермерских) хозяйств. Тем не менее, фермерство отнюдь не стало доминирующей формой хозяйствования на селе.

Еще в 1991 г., анализируя необходимые и реальные условия развития фермерских хозяйств в стране, автор этой статьи отмечала преждевременность сплошной деколлективизации. Исходя из состояния общественного сознания, уровня развития промышленного потенциала, разработанности нормативной базы, особенностей социально-политической ситуации в стране, длительности процесса становления рыночных отношений сделан вывод, что фермерские хозяйства в обозримой перспективе не смогут стать господствующей формой сельскохозяйственного производства в российской деревне. С уверенностью можно было говорить лишь о наличии предпосылок становления многоукладной аграрной экономики, одним из секторов которой мог стать фермерский сектор¹. Эти прогнозы оправдались.

Следует отметить, что Россия в этом отношении не является исключением среди бывших социалистических стран, вступивших на путь рыночных преобразований. Так, сельское хозяйство Восточной Германии (бывшей ГДР) должно было в короткий срок переориентироваться на принципиально новые социально-политические и экономические условия. При этом наблюдались большие системные различия между сельским хозяйством ФРГ и ГДР. В ГДР основным типом сельскохозяйственного предприятия был крупный кооператив, а в ФРГ – семейное фермерское хозяйство. В соответствии с законом об адаптации сельского хозяйства новых федеративных земель сельскохозяйственные кооперативы должны были преобразоваться в новые правовые формы. Каждый

¹ *Калугина З.И.* Социальные границы развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Изв. СО АН СССР. Сер. Регион: Экономика и социология. 1991. Вып. 3.

член кооператива имел право свободно распоряжаться своей собственностью (земельной долей и имущественным паем), избрать форму дальнейшего хозяйствования. В отличие от ожиданий многих политиков и аграрных экономистов, предрекавших преимущественное развитие фермерских хозяйств, во многих случаях бывшие члены кооперативов избрали правовую форму зарегистрированного товарищества и другие формы совместной работы, к которой они привыкли.

У экономистов, теоретиков и политиков имелись большие сомнения в жизнеспособности зарегистрированных аграрных товариществ (кооперативов), так как принципы коллективной демократии, особенно форма участия членов товарищества в управлении предприятием, а также нацеленность товариществ на содействие своим членам, по их мнению, не позволяют принимать последовательно предпринимательские решения. Но жизнь доказала обратное. Сельскохозяйственные производственные кооперативы совершили шаг в рыночные условия так же успешно, как и предприятия других правовых форм. Сегодня аналитики констатируют, что зарегистрированные аграрные товарищества (кооперативы) по экономическим успехам, по соотношению сильных, средних и слабых хозяйств не отличаются от предприятий, действующих на другой организационно-правовой основе¹.

Малое предпринимательство в сельском хозяйстве. Динамика малого предпринимательства² в сельском хозяйстве характеризуется следующими данными. В 1997 г. малых предприятий в сельском хозяйстве России насчитывалось 10,9 тыс., в 1998 г. – 11,9, в 1999 г. – 13,8, на 1 января 2000 г. их число уменьшилось до 13,5 тыс., а доля в общем числе малых предприятий России соответственно возросла за этот период незначительно – с 1,3 до 1,5%. О малом предпринимательстве в сельском хозяйстве России в 1999 г. можно судить по следующим данным³:

¹ Шнаар Д., Беме К., Дрегер Д. Десять лет реструктуризации сельского хозяйства в Восточной Германии – результаты и перспективы // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2000.

² В соответствии с законом РФ 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в России», к малым относятся предприятия всех организационно-правовых форм собственности со среднегодовой численностью работников от 15 до 100 чел.

³ Россия в цифрах / Госкомстат России. М., 2000, с. 158–160. В скобках показана доля (%) в совокупности малых предприятий России.

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Среднесписочная численность работников, тыс. чел. | 167,1 (2,3) |
| Средняя численность внешних совместителей, тыс. чел. | 6,3 (1,0) |
| Средняя численность работающих по договорам гражданско-правового характера, тыс. чел. | 6,1 (1,5) |
| Объем произведенной продукции (работ, услуг), всего, млрд руб. | 4,7 (1,1) |
| В том числе по основному виду деятельности, млрд руб. | 4,0 (1,1) |

Как видим, малое предпринимательство как сфера занятости экономически активного сельского населения и как сфера производства в России играет пока второстепенную роль. Между тем зарубежный опыт свидетельствует о том, что роль малого бизнеса в решении проблемы занятости населения может быть существенной. В промышленно развитых странах на малый бизнес приходится 50–60% всех занятых и до 70–80% новых рабочих мест. Немалое значение он имеет и в развитии научно-технического прогресса. Так, в США малый бизнес обеспечивает около 50% научно-технических разработок. Малое предпринимательство вносит существенный вклад и в формирование конкурентной среды¹. В США, например, более 37% валового национального продукта производится мелким бизнесом. Мелкое и среднее предпринимательство ощутимо влияет на экономическую динамику ФРГ. Только в 1% фирм в ее западных землях численность составляет более 300 работников, 23% – это средние фирмы с численностью работников 10–300 чел., а 76% – мелкие предприятия, насчитывающие менее 10 работников².

В США ежегодно создается более 2 млн малых предприятий, несмотря на то, что 70% из них обречены на банкротство. При этом новые предприятия создаются в любых условиях, невзирая на экономические спады, инфляцию, высокую плату за кредит, отсутствие необходимой инфраструктуры, неопределенность будущего и высокую степень риска. Более того, исследование, проведенное в одном из крупных городов США, показало, что в пе-

¹ Смагулов Ш.С. Экономическая реформа и предпринимательство в АПК. М.: Экономика, 1996, с.109.

² Валигурский Д.И. Предпринимательство на селе. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 1997, с. 184–185.

риод массовых увольнений количество вновь зарегистрированных фирм возрастало на 12%¹.

Опыт Новосибирской области свидетельствует о том, что обучение и консультирование незанятого населения по вопросам малого бизнеса, которые проводятся службами занятости, действительно способствуют расширению занятости сельского населения предпринимательской деятельностью. Так, по данным за 1997 и 1998 годы в сельских районах Новосибирской области состояли на учете и искали работу соответственно 7854 и 7262 чел. Из числа нашедших работу в этот период занялись предпринимательской деятельностью 285 и 548 чел., или соответственно 3,6 и 7,5%.

Обследование индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность в сельской местности, проведенное органами статистики в 2000 г. в 18 районах Новосибирской области, показало, что примерно половина из них используют труд наемных работников на постоянной (84%) или временной (16%) основе. Примерно такие же данные мы получили при обследовании сельских предпринимателей в 2000 г. По нашим данным, каждый десятый сельский житель подрабатывал в течение года в частной фирме или у фермеров. Другими словами, *сельское предпринимательство постепенно становится привычной сферой* (основной или дополнительной) *занятости сельского населения*.

Ведение личных подсобных хозяйств населения как неформальный вид предпринимательской деятельности населения. Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) – неформальный сегмент аграрной экономики, базирующийся на использовании ресурсов и трудового потенциала сельских семей. Как специфическая форма производства при социализме личные Подсобные хозяйства сформировались в конце 1920-х годов в процессе Коллективизации индивидуальных крестьянских хозяйств. Они опирались на государственную форму собственности на основные средства производства, включая землю, и личный труд владельцев ЛПХ и членов их семей. С 1991 г. приусадебные участки земли, используемые в личном подсобном хозяйстве, согласно Кон-

¹ Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или Как завести собственное дело и добиться успеха // Предприниматель и предпринимательство: пер. с англ./ общ. ред. В.С. Загашвили. М.: Прогресс, 1993. Вып.1., с. 7–29.

ститутации Российской Федерации были переданы в собственность граждан. Как правило, ЛПХ являются сферой вторичной занятости населения, наряду с занятостью в общественном секторе сельскохозяйственного производства.

Свое личное подсобное хозяйство сельские жители ведут самостоятельно, на свой страх и риск. Исходя из потребностей и возможностей семьи они сами определяют структуру и масштабы ЛПХ, способы его ведения, каналы реализации продукции и т.д. Деятельность в рамках личного подсобного хозяйства направлена на самостоятельное производство сельскохозяйственной продукции и получение доходов в натуральной и денежной форме. Ведение ЛПХ осуществляется во внерабочее время, оно не регламентируется государством, а базируется главным образом на внутрисемейном разделении труда. Все это дает основание рассматривать ведение ЛПХ как *неформальный вид* предпринимательской деятельности.

Однако в литературе высказывается и иная точка зрения. Так, по мнению Д.И. Валигурского, личное приусадебное хозяйство фермера и сельского жителя, получившего пай и работающего в своем хозяйстве, не следует считать подсобным, так как оно является органической частью крестьянского подворья. Значит, продукция, произведенная в этом хозяйстве, должна включаться в состав товарной продукции и учитываться при расчете предпринимательской прибыли со всеми вытекающими отсюда экономическими и социальными последствиями¹.

По нашему мнению, соображения подобного рода, во-первых, лишены достаточных методологических оснований, а во-вторых, чреваты серьезными социальными последствиями, так как их реализация в период общественных перемен лишит сельское население последнего источника существования.

По классификации Р. Хизрича и М. Питерса, личные подсобные хозяйства можно отнести к так называемым домашним фирмам, главное назначение которых – давать владельцам средства к существованию. Природа данного типа фирм, цели, которые преследуют их владельцы, а также ограниченность вкладываемых средств определяют их масштабы и перспективы развития.

¹ Валигурский Д.И. Предпринимательство на селе. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 1997, с. 56.

В условиях длительного и сложного процесса становления новых хозяйственных форм в АПК роль личного подсобного хозяйства как наиболее гибкой, достаточно устойчивой и самонастраивающейся организационно-правовой формы в производстве сельскохозяйственной продукции возросла. Если в общественном секторе наблюдался заметный спад производства, то в хозяйствах населения производство продукции, напротив, росло и в 2000 г. составило 54% от общего объема сельскохозяйственного производства в России¹.

По имеющимся статистическим данным, в 1999 г. 15,5 млн семей в России имели приусадебные участки общей площадью 6,1 млн га, или в среднем по 40 соток на семью. Помимо этого, 14,1 млн семей имели земельные участки в коллективных и индивидуальных садах общей площадью 1,3 млн га, или по 8,9 сотки на семью. Коллективными огородами общей площадью 440 тыс. га пользовались 5,1 млн семей. В расчете на одну такую семью приходилось по 8,5 сотки земли. На 1 января 2000 г. в хозяйствах населения было 10,1 млн голов крупного рогатого скота (в том числе 6 млн коров), 7,8 млн голов свиней, 9,1 млн овец и коз [Российский статистический ежегодник, 2000, с. 369, 382]. В хозяйствах населения производилось 92% общего объема производства картофеля, 77,0% овощей, 59,4% мяса, 49,2% молока, 29,6% яиц².

Спад производства в ЛПХ, наблюдаемый в 1994, 1997 и 1998 годах, был компенсирован в течение последних двух лет. В настоящее время личные хозяйства населения являются ведущим сектором аграрной экономики России. В процессе реформирования аграрных отношений были созданы законодательные и экономические предпосылки для его развития как равноправной формы сельскохозяйственного производства и для возможной трансформации ЛПХ в самостоятельные крестьянские хозяйства, другими словами, для их перехода из неформального сектора экономики в формальный.

Во-первых, законодательно закреплено равноправие всех форм сельскохозяйственного производства. Личное подсобное хозяйство населения признается полноправной формой хозяйствования в аграрном секторе. Всем трудовым коллективам и индивидуалам предоставлено право выбора формы хозяйствования в соответствии с их желаниями, возможностями и потребностями.

¹ Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2001, с. 396.

² Россия в цифрах / Госкомстат России, 2000, с. 199.

Во-вторых, сняты все ограничения на количество содержащегося в ЛПХ скота.

В-третьих, согласно действующему законодательству, приусадебные участки могут быть увеличены до 1 га за счет земель, находящихся в ведении местных советов. Помимо этого, сельские жители, получившие земельные паи (работники сельского хозяйства, пенсионеры и часть работников социальной сферы), имеют право использовать их для расширения личных подсобных хозяйств.

И наконец, согласно действующей Конституции РФ, земля и другие средства производства могут находиться в частной собственности.

В этих условиях у сельского населения появилась возможность выбора: вести свое хозяйство как подсобное, кооперируясь в своей деятельности с другими экономическими субъектами АПК и опираясь на помощь коллективных хозяйств, или преобразовать ЛПХ в самостоятельное крестьянское хозяйство. Возможность последнего решения допускают около 20% сельских респондентов. Базой для превращения в самостоятельные крестьянские хозяйства могут стать крупные ЛПХ товарного типа, на ведение которых ориентированы около четверти сельских семей. Однако больше половины опрошенных нами сельских семей считают трансформацию своих ЛПХ в фермерские хозяйства невозможной, поскольку, по их мнению, ЛПХ не могут существовать без помощи коллективных хозяйств. Последние даже в трудных экономических условиях продолжают оказывать своим работникам разнообразную помощь в ведении ЛПХ, выделяя молодняк животных, семена, сельскохозяйственную технику и транспортные средства по льготным ценам или бесплатно.

Оценка перспектив трансформации ЛПХ в фермерские хозяйства, данная экспертами (руководителями и специалистами сельского хозяйства, опрошено 566 чел.), еще более пессимистична. Только 3% экспертов считают, что ЛПХ может рассматриваться в качестве переходной формы от коллективного хозяйства к частному; более 60% экспертов убеждены, что они могут успешно развиваться только в союзе с коллективными хозяйствами.

На наш взгляд, сохранению личных подсобных хозяйств в их прежнем виде способствует существующий порядок налогообложения, согласно которому они не облагаются подоходным нало-

гом. Выплачиваемый владельцами ЛПХ земельный налог незначителен и потому не оказывает существенного влияния на рентабельность этой категории хозяйств. Она значительно увеличивается благодаря использованию (бесплатно или на льготных условиях, легально или нелегально) ресурсов коллективных хозяйств. Положение ЛПХ как специфической формы неофициальной аграрной экономики осознается большинством сельского населения и отражается на его поведении. Сельские жители понимают, что переход ЛПХ из неформального сектора экономики в формальный грозит им непосильным налоговым прессом и прекращением помощи коллективных хозяйств.

Следует учитывать также вынужденный характер увеличения масштабов ЛПХ для многих сельских жителей. Резкое сокращение доходов, поступающих из сферы формальной экономики, рост безработицы побуждает их использовать ЛПХ как сферу самозанятости и дополнительный источник доходов семьи. Если экономическая конъюнктура в стране изменится в лучшую сторону, то многие сельские жители сократят приусадебные хозяйства.

Как будут складываться пропорции развития формального и неформального сегментов аграрной экономики, покажет время. Во многом это будет зависеть не только от желания крестьян, но и от проводимой государством аграрной политики.

Социальная база сельского предпринимательства¹

Реальная социальная база сельского предпринимательства. Под социальной базой обычно понимаются движущие силы того или иного процесса, которые представляют собой совокупность людей, активно и сознательно участвующих в данном про-

¹ Информационной базой послужили результаты пилотного исследования проблем развития сельского предпринимательства, проведенного сотрудниками отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства СО РАН в 2000 г. в сельских районах Новосибирской области (опрошено 300 сельских жителей, не занимающихся предпринимательской деятельностью, и более 100 человек, имеющих свое дело, из них 43 фермера и 57 предпринимателей, занятых Несельскохозяйственным бизнесом). Исследование проводилось при финансовой поддержке INTAS (международный коллективный проект № 99-00965, руководители Л. Лабрианидис, Х. Калантаридис, З. Калугина, А. Махмутов, М. Питюлич).

цессе и способствующих его развитию. Для характеристики реальной социальной базы сельского предпринимательства был выполнен кластерный анализ¹. В качестве классификационных были выбраны следующие переменные: возраст, образование, стаж работы, тип трудовой мобильности, должность по последнему месту работы, уровень материального благосостояния семьи, количество лет, прожитых в городской местности.

По результатам анализа вся совокупность анализируемых объектов была сгруппирована в два кластера. В первый, наиболее многочисленный, попали 90 объектов, а во второй – 10 (люди преимущественно старшей возрастной группы (средний возраст 62 года), по большей части имеющие высшее или среднее специальное образование, их трудовой стаж составляет в среднем более 43 лет). Примечательным является факт их продолжительного проживания в городах, в среднем по 24 года, в то время как представители первого класса проживали в городах только 5 лет, в основном во время учебы или во время прохождения службы в армии. Тип трудовой мобильности в этом кластере преимущественно восходящий, на последнем месте работы практически все занимали руководящие должности. Этот тип сельских предпринимателей составляет в основном когорту бывших советских руководителей, ориентированных на рыночные отношения и демонстрирующих в новых условиях адекватные модели экономического поведения. Успешность трудовой карьеры, более высокий уровень материального достатка (по сравнению с другими группами населения) и опыт руководящей работы свидетельствуют о высоком адаптивном потенциале данной группы. Можно предположить, что и на поприще самостоятельного бизнеса они также будут демонстрировать конструктивные модели адаптации и активные рыночные стратегии хозяйственного развития.

В первом кластере оказались главным образом предприниматели молодого и среднего возраста (средний возраст 41 год), около 60% из них имеют высшее или среднее специальное образование и продолжительный стаж работы (в среднем около 22 лет), у трети была восходящая трудовая карьера. Более половины считают себя среднеобеспеченными а одна треть оценила свое материальное благосостояние ниже среднего. Многие представители этой группы никогда не проживали в городах, но примерно каж-

¹ Расчеты выполнены А. Олехом.

дый второй имел опыт руководящей работы. Эту группу можно назвать *предпринимателями нового поколения*, стремящимися вырваться из пут нищеты, обеспечить достойный материальный уровень членам своей семьи и добиться успеха. Для них не является принципиальной сфера приложения труда, они работают в разных сферах бизнеса в то время как представители второй группы в основном заняты фермерством.

Потенциальная социальная база. Социологические исследования, проведенные в разных регионах страны, убедительно показали, что на начальном этапе реформ общество располагало потенциальной социальной базой для развития всех форм сельского предпринимательства. Однако впоследствии эта база заметно сократилась из-за непоследовательности аграрной государственной политики, несоблюдения действующего законодательства и договорных обязательств как хозяйственными партнерами, так и государственными структурами всех уровней. Ситуация существенно изменилась к концу 1990-х годов вследствие резкого ухудшения экономического положения коллективных хозяйств после их реорганизации (в настоящее время около 90% этих хозяйств убыточны). Рост безработицы и стремительное падение уровня жизни стали основной причиной изменения ориентации сельского населения в пользу предпринимательства.

В настоящее время, по нашим данным, более 30% сельских жителей согласились бы открыть собственное дело или заняться фермерством при наличии стартового капитала (66% позитивных ответов), снижении налогов (23%), соблюдении гарантий (18%), доступности цен на производственные ресурсы (19%) и организации сбыта продукции (17%).

Доля селян, которые ни при каких условиях не согласились бы открыть собственное дело или заняться фермерством, составляет примерно 40%. Отказ от предпринимательской деятельности мотивируется ими двумя группами причин. К первой группе относятся объективные экономические причины: дороговизна техники и других ресурсов, высокие налоги, отсутствие стартового капитала, отсутствие гарантий, высокие риски и, как следствие этого, трудности ведения сельского бизнеса. Суммарный процент ответов 93,7%.

Вторую группу образуют причины субъективного, социально-психологического плана, такие как преклонный возраст, плохое состояние здоровья, низкое образование, отсутствие опыта и

призвания вести самостоятельное дело, привычка работать в коллективе, негативный опыт занятия предпринимательской деятельностью. Суммарный процент ответов – 76,9%. Убеденных противников частного бизнеса среди опрошенных сельских жителей практически не оказалось.

На основе кластерного анализа были выделены две подгруппы потенциальных предпринимателей, различающиеся по критериям образования, материального положения и опыта работы в управлении. Представители первой подгруппы по сравнению со второй менее образованны и менее материально обеспечены, а также не имеют опыта управления. В основном это выходцы из квалифицированных (66%) и неквалифицированных (25%) рабочих со средним или неполным средним общим образованием и начальной профессионально-технической подготовкой. По уровню материального благосостояния 42% идентифицируют себя с бедными, а 58% – со средними слоями населения.

Вторая подгруппа потенциальных предпринимателей составляет пятую часть опрошенных. Ее представители имеют более высокий уровень образования, старше по возрасту, причем около половины из них (47%) ранее занимали руководящие должности высшего или среднего ранга, остальные занимали должности специалистов. Доля лиц моложе 30 лет здесь составляет 42% против 62% в первой подгруппе. По уровню материальной обеспеченности три четверти членов этой подгруппы относят себя к средним слоям населения, а одна четверть – к бедным.

С учетом характеристик и ориентации действующих предпринимателей можно предположить, что расширение фермерства будет происходить за счет представителей второй подгруппы, а несельскохозяйственные виды деятельности будут развиваться за счет первой.

Сравнение типологий потенциальных и реально действующих предпринимателей, полученных на основе иерархического кластерного анализа, свидетельствует об их значительном сходстве. Однако ввиду немногочисленности опрошенных к полученной классификации следует относиться с осторожностью и выводы считать сугубо предварительными, требующими дальнейшего уточнения и проверки.

В целом же можно констатировать, что в настоящее время на селе имеется достаточная социальная база для развития предпринимательства. В какой степени будет реализован предпринима-

тельский потенциал сельских жителей, во многом будет зависеть как от проводимой государственной политики, так и от позиции местных властей.

Мотивация предпринимательской деятельности. Анализ побудительных мотивов показал их существенное различие у предпринимателей сельскохозяйственного и несельскохозяйственного профиля. Если у фермеров главными мотивами являются стремление к независимости, самостоятельности в хозяйственных делах, возможность реализации собственных планов, карьерные устремления (желание добиться успеха), то у предпринимателей несельскохозяйственного профиля на первое место выходят мотивы, обусловленные отсутствием работы и устойчивых источников дохода, стремление улучшить свое материальное благосостояние.

В целом можно сказать, что у фермеров преобладают притягивающие факторы, а у предпринимателей несельскохозяйственного профиля – выталкивающие. Иными словами, в период реформ сельские жители становятся предпринимателями несельскохозяйственного профиля поневоле, в то время как фермеры делают осознанный выбор в пользу самостоятельного хозяйствования.

На наш взгляд, это объясняется тем, что активное развитие в сельской местности фермерства и несельскохозяйственных видов бизнеса приходится на разные этапы экономических реформ и разные социально-политические ситуации в стране. Фермерское движение стало активно развиваться в 1994–1995 гг., когда коллективные хозяйства, хотя уже и были реорганизованы, но по инерции продолжали функционировать по старому, не принимая решительных шагов по изменению масштабов и специализации производства, сохраняя трудовые коллективы в прежнем составе. Предоставленной в этот период экономической свободой воспользовались те крестьяне и городские жители, которые если не профессионально, то морально были подготовлены к самостоятельному независимому труду. Новые формы хозяйствования дали им возможность реализовать свои планы, существенно улучшить материальное благосостояние, обеспечить уверенное будущее своим детям. Их привлекала независимость и самостоятельность хозяйственной деятельности.

К концу 1990-х годов разрушительные последствия реформ стали особенно ощутимы: резко возросли масштабы безработи-

цы и обеднения сельского населения, социальная сфера села, по существу, была полностью разрушена. В этот период без работы и средств существования остались значительные массы сельского населения, которые вынуждены были искать новые сферы приложения труда и источники дохода. Перестройка экономических отношений *вытолкнула* из привычных сфер занятости и вынудила заняться предпринимательской деятельностью часть сельской интеллигенции, занятой в непроеизводственных отраслях, а также тех сельскохозяйственных работников, которые не чувствовали в себе силы и не имели желания заниматься фермерством.

Таблица 3

Побудительные мотивы предпринимательской деятельности

| Мотив | Фермеры | Занятые несельскохозяйственным бизнесом | В среднем по всему массиву |
|-----------------------------------------------------|---------|-----------------------------------------|----------------------------|
| Безработица | 9,3 | 42,1 | 28,0 |
| Нужда | 11,6 | 35,1 | 25,0 |
| Стремление к независимости, самостоятельности | 48,8 | 22,8 | 34,0 |
| Стремление к материальному достатку, богатству | 23,3 | 31,6 | 28,0 |
| Желание добиться успеха | 27,9 | 17,5 | 22,0 |
| Появилась возможность заняться предпринимательством | 37,2 | 17,5 | 26,0 |
| Исторические корни (продолжение дела отцов) | 4,7 | 3,5 | 4,0 |
| Другое | 7,0 | 5,3 | 7,0 |

Обращает на себя внимание тот факт, что примерно 4% сельских жителей в качестве побудительного мотива к занятию бизнесом указывают на желание продолжить дело своих отцов (табл. 3). Как показывают исследования, проведенные западными учеными, значительную роль при формировании социальной базы предпринимательства играет предшествующий опыт занятия предпринимательством кого-либо из членов семьи. Процесс эволюционного развития сельского предпринимательства в Рос-

сии был прерван в 1917 г.: многие самостоятельные хозяева на селе были репрессированы, физически истреблены. Возрождение частного бизнеса началось лишь в 1980-е годы, после принятия законов о кооперативах и индивидуально-трудовой деятельности граждан.

При этом было отмечено, что мотивация предпринимательской деятельности менялась со временем. На начальных этапах экономических реформ доминировало отношение к бизнесу как к возможности самовыражения. Затем все чаще главным стимулом занятия бизнесом становилось стремление улучшить свое материальное положение, что также подтверждает наш вывод о вынужденном характере сельского предпринимательства на современном этапе его развития и о каналах рекрутирования предпринимателей в несельскохозяйственные виды деятельности.

Каналы и механизмы рекрутирования сельских предпринимателей. Опрос сельского населения 2000 г. показал, что основными каналами рекрутирования предпринимателей, занимающихся несельскохозяйственными видами деятельности на селе (торговое посредничество, частный извоз, бытовое обслуживание и др.), являются *безработица, нужда, вынужденная миграция, расширение масштабов неформальной экономики.*

Зарубежные исследования также подтверждают, что это явление вполне закономерное и объяснимое. В период устойчивого роста экономики инновации перестают быть острой проблемой, и потребность в людях с предпринимательскими наклонностями ограничена. К тому же улучшаются условия занятости, а следовательно, сокращается численность лиц, желающих сменить свои устойчивые позиции на существующих предприятиях на неустойчивое положение предпринимателя. В период же экономического спада ситуация принципиально меняется. Обострение ситуации на рынке труда выталкивает часть трудоактивного населения в сферу предпринимательства. Так, одной из причин массового ухода в предпринимательство, во многом объясняющей возникновение в западном мире его новой волны в 1970–1980-х годах, стала «теснота», возникшая в определенных сегментах рынка труда. Она подталкивала высококвалифицированных специалистов к созданию собственных технологических, информационных и консультативных фирм, а малоквалифицированных работников – к открытию своего небольшого дела в сфере торговли и бытового обслуживания. По данным английских исследо-

вателей, около четверти основателей новых малых фирм в это время были безработными¹. Исследование, проведенное в США, показало, что в период массовых увольнений количество вновь создаваемых фирм возрастало примерно на 12%². Подобная картина наблюдается и в реформируемой России.

Остановимся подробнее на основных источниках и предпосылках развития сельского предпринимательства в переходном российском обществе.

Вынужденная миграция. Распад СССР, сопровождающийся разрывом устоявшихся хозяйственных связей, обострением межнациональных отношений, резким ухудшением экономической ситуации в бывших союзных республиках, породил масштабные межрегиональные перемещения населения. Несомненно, вынужденные мигранты увеличили нагрузку на все системы жизнеобеспечения российских городов. Ограниченная социальная емкость городов России не справлялась с мощным миграционным потоком из ближнего зарубежья. Положение усугублялось тем, что часть регионов России, в недавнем прошлом привлекавших население, в начале 1990-х годов превратилась в зону его устойчивого оттока. Это, прежде всего, районы Севера, где снижение добычи нефти и газа на ряде крупных месторождений, заметное уменьшение объемов капитальных вложений в добывающие отрасли вызвали сокращение спроса на рабочую силу. Сыграли свою роль и неопределенность правового положения граждан, проживающих на северных территориях, а также резкое сокращение социальных гарантий и льгот, предоставляемых данным категориям населения³.

Примерно четверть мигрантов не могли найти работу по специальности в городах. Жилищный рынок городов также был недостаточно развит для удовлетворения возросшего спроса. Поэтому значительная доля мигрантов вынуждена была переезжать и трудоустраиваться в сельской местности. При этом многим из них пришлось изменить профиль своей профессиональной деятельности, заняться коммерцией, частным извозом, торговлей.

¹ Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997, с. 119–120.

² Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или Как завести собственное дело и добиться успеха // Предприниматель и предпринимательство: пер. с англ./ общ. ред. В.С. Загашвили. М.: Прогресс, 1993. Вып. 1., с. 29.

³ Соболева С.В. Новые линии на старой карте // Миграция. 1998. № 1, с. 25–27.

Расширение масштабов неформальной экономики. Одна из тенденций последнего времени – сужение рамок легальной занятости при расширении неформального сектора экономики. Для мигрантов, как показали результаты наших исследований, в отличие от других групп населения, характерна установка на постоянную работу в сфере формальной экономики. И только потерпев неудачу, они ищут себе применение в неформальном сегменте¹. Для других групп сельского населения, напротив, неформальный сектор экономики (личное подсобное хозяйство, наем на работу к фермерам и частным лицам без оформления трудовых отношений, нерегистрируемый бизнес и пр.) был наиболее приемлемым в качестве дополнительной сферы занятости альтернативного источника дохода.

Падение уровня жизни сельского населения. Одним из негативных социальных итогов проведенных преобразований на селе стало стремительное ухудшение материального благосостояния сельского населения. Зарботная плата работников сельского хозяйства остается одной из самых низких в стране и имеет тенденцию к понижению. За 1991–1998 гг. отношение среднемесячной начисленной заработной платы работников сельского хозяйства к среднероссийскому уровню сократилось с 84 до 45%, ее уровень составил 468 руб. на одного работника, в 2000 г. – 40 % и 891 руб. Реальная заработная плата сельскохозяйственных работников в 1998 г. составляла 24% от уровня 1991 г. При этом две трети работников отрасли имели заработную плату на уровне или ниже прожиточного минимума. Систематические невыплаты заработной платы (на начало 1999 г. общая сумма задолженности по заработной плате в отрасли составила более 9 млрд руб.) усугубляли и без того отчаянное положение сельских работников². Низкие доходы сельского населения, стремительное падение уровня жизни послужили для многих сельских жителей дополнительным стимулом занятия предпринимательской деятельностью.

Деградация социальной сферы села, в значительной степени обусловленная ее передачей с баланса сельскохозяйственных предприятий на баланс местных органов власти. Но последние

¹ Калугина З.И. Вынужденные мигранты в регионах Сибири // Миграция. 1998. №1, с. 28–31.

² Труд и занятость в России: Стат. сборник. / Госкомстат России. М., 1999, с. 314, 345.

не располагают в настоящее время достаточными финансовыми и материально-техническими ресурсами для содержания и развития объектов социально-бытовой инфраструктуры, да и сельскохозяйственные предприятия не в состоянии финансировать развитие социальной сферы в силу своей убыточности. В результате резко снизились темпы развития социальной инфраструктуры села. Масштабы жилищного строительства на селе сократились за годы реформ в 2,5 раза, образовательных школ и медицинских учреждений – примерно в 5 раз, детских дошкольных учреждений – в десятки раз. Освободившаяся экономическая ниша может быть освоена новыми хозяйствующими субъектами в лице предпринимателей.

Безработица. Реорганизация колхозов и совхозов, завершившаяся к началу 1994 г., сопровождалась обвальным сокращением сельскохозяйственного производства, что привело к резкому сокращению потребности в рабочей силе и росту безработицы. По данным государственной статистики, за период реформ численность занятых в сельском хозяйстве сократилась с 9,7 млн в 1990 г. до 8,4 млн чел. в 2000 г., или на 13%. Уровень общей безработицы в сельской местности составлял в 2001 г. 10,4%¹, а скрытой (по оценкам руководителей сельскохозяйственных предприятий) – не менее 25%. В условиях массовой безработицы и сокращения уровня Жизни сельское население вынуждено искать альтернативные сферы занятости и источники дохода.

Вот несколько типичных историй сельских предпринимателей.

История первая. Женщина 25 лет, образование неполное среднее, по окончании ПТУ получила профессию повара, но работу по специальности не нашла, в течение 4 лет работала сторожем в одной из местных организаций. Зарплату не платили, пришлось уволиться.

Заняться торговлей заставила нужда. Эта женщина – единственный кормилец в семье. Муж не работает, пьет, находится целиком на иждивении жены. Проживают они в районном центре в доме мужа совместно с родителями – пенсионерами и женой брата с ее малолетними детьми. Брат – в тюрьме. Вся родня не имеет средств к существованию

¹ Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2001, с. 141.

(кроме родителей-пенсионеров). Менять свою личную жизнь респондентка не собирается, так как нет своего жилья и она опасается, что муж выгонит ее на улицу.

Последний год работу сторожа совмещала с занятием предпринимательством, но это оказалось крайне тяжело. При увольнении выдали 3 тыс. руб. Оказала помощь мать-пенсионерка. На эти деньги купила старенький «Запорожец», на котором ездит в город за товарами. Торгово-посредническая деятельность, по мнению респондентки, – занятие выгодное, так как каждый день она имеет живые деньги. Часть денег вкладывается в товар, часть идет на бензин, остальные на еду. В бизнесе ей помогает мать, которая ездит вместе с дочерью на «барахолку» за товаром, подбирая ходовой ассортимент. Покупают товар не по оптовым ценам, а штучно. С каждой вещи имеют примерно по 10–20 руб. Есть лицензия на торговлю в селах данного сельского района. В деле помогает и жена брата: реализует товар, разносит заказанные товары по домам.

В селах района эта женщина-предприниматель пользуется большим уважением за внимание и хорошее обслуживание. В перспективе предполагает продолжить занятие предпринимательской деятельностью, если не «задавят» богатые конкуренты и налоги.

История вторая. Мужчина 23 лет, окончил среднюю школу и профессионально-техническое училище. Два года работал на стройке рабочим, потом два года – на частном предприятии пекарем. После ликвидации предприятия остался без работы, что и вынудило его заняться собственным бизнесом – торговлей. Вначале торговал промышленными товарами, а затем – сельхозпродукцией и продукцией промышленной переработки (масло, крупы и т.п.). Всю информацию, необходимую для организации собственного дела, получил от сестры, которая к тому времени уже занималась частным бизнесом. С финансами помогли родственники. Помещение взял в аренду, необходимое оборудование (весы, столы, холодильник и др.) досталось от сестры. В бизнесе помогают и другие родственники, в частности, мать работает продавцом в его магазине. Основными конкурентами респондент считает других сельских предпринимателей и горожан.

Молодой предприниматель отмечает, что для того чтобы добиться независимости, самостоятельности в хозяйственной деятельности, ему пришлось пожертвовать личным спокойствием. В современных условиях у предпринимателей часто возникают стрессовые ситуации из-за многочисленных проверок со стороны санитарной службы, налоговой и торговой инспекций, а также из-за конфликтов с соседями и конкурентами по бизнесу. Бизнесом молодой человек рассчитывает заниматься и в перспективе, но сменив сферу деятельности.

История третья. Молодая супружеская пара, имеющая двоих детей, вынуждена была мигрировать из Казахстана. В Новосибирске им не удалось найти работу по специальности (оба имеют высшее техническое образование). Приехали в село, купили дом в районном центре, занялись частным бизнесом (торговлей). Несмотря на высокую конкуренцию, дела шли успешно, что позволило супругам расширить свой бизнес. В этих начинаниях их поддержали родственники, а также местная администрация. Стартовый капитал составили собственные накопления, а также финансовая помощь родственников, что позволило через некоторое время приобрести два магазина. В своем распоряжении они имеют личный легковой и грузовой автотранспорт. На их предприятиях работают по найму на постоянной основе четыре человека, на отопительный сезон нанимается кочегар. Предпринимательской деятельностью занимаются уже восемь лет, дальнейшее расширение бизнеса сдерживается низким платежеспособным спросом населения, которое является основным потребителем товаров.

Предпринимательство позволило молодым супругам не только повысить материальный уровень своей семьи, но и реализовать свои способности, накопленный жизненный опыт и знания.

Таким образом, негативные последствия проводимых социально-экономических реформ, которые привели к резкому изменению социального статуса многих социальных групп, послужили своеобразным пусковым механизмом поиска альтернативных сфер занятости, новых источников доходов и каналов социальной мобильности. Освободившаяся ниша в социально-бытовом обслуживании создала реальные возможности развития несельскохозяйственных видов предпринимательской деятельности.

Социальные практики

Специализация предпринимательской деятельности. Согласно статистическим данным, в сельских районах несельскохозяйственный бизнес развивается более быстрыми темпами, чем сельскохозяйственный. Например, в сельских районах Новосибирской области в I квартале 2001 г. функционировали 4140 крестьянских хозяйств, в которых было занято 12893 чел., и 21505 предпринимателей, занимающихся несельскохозяйственными видами деятельности, такими как торговля, бытовое обслуживание, частный извоз, частная медицинская практика и др. Помимо этого, на территории области действовали 3604 малых предприятия, большинство из которых также специализировались на несельскохозяйственных видах деятельности. Подобная ситуация наблюдается и в других регионах.

Этот факт можно объяснить рядом обстоятельств. Во-первых, несельскохозяйственные виды деятельности, например торговля или бытовое обслуживание, не требуют значительного первоначального капитала для организации собственного дела, да и оборачиваемость капитала здесь выше. Во-вторых, деятельность в этих сферах меньше подвержена экономическим и природным рискам. В-третьих, она не требует обязательной профессиональной подготовки. В-четвертых, в этой сфере легче скрыть свои доходы, что в условиях тяжелого налогового пресса весьма существенно для частного бизнеса.

Что касается сельскохозяйственного бизнеса, то анализ показал, что 88% фермерских хозяйств специализируются на производстве зерна примерно четверть занимаются животноводством, 16% – овощеводством, примерно каждое десятое – пчеловодством, около 5% – производством молока.

Более трети предпринимателей за период своей практики меняли род деятельности. Им приходилось заниматься торговлей промышленными товарами (37%) или продуктами питания (49%), переработкой сельскохозяйственного сырья (17%), строительством (11%), частным извозом (6%), закупкой сельскохозяйственной продукции и другими видами деятельности. Основные *причины смены сферы деятельности* – поиск более выгодных видов бизнеса, переход в легальные сферы деятельности, несовершенство налоговой системы и другие мотивы. Каждый десятый сельский предприниматель в целях получения устойчивого дохода

параллельно занимался несколькими видами предпринимательской деятельности.

Основными источниками стартового капитала для 60% сельских предпринимателей послужили собственные накопления, для 40% – кредиты банков и других кредитных учреждений, каждому пятому помогли родственники или знакомые, 6% респондентов заняли деньги у частных лиц.

Способы приобретения материальных и технических ресурсов. Сформированный указанными способами стартовый капитал позволил каждому второму предпринимателю или фермеру приобрести материальные и технические ресурсы (оборудование, технику, транспортные средства, здания, помещения и др.), необходимые для организации собственного дела. Примерно каждый пятый сельский предприниматель арендовал или брал необходимую технику по лизингу, каждый десятый приобретал ее на паях с другими предпринимателями. Процедура реорганизации коллективных сельскохозяйственных предприятий предусматривала наделение крестьян имущественными и земельными паями, что обеспечило им определенную материальную базу для собственного бизнеса. И только пятая часть предпринимателей обошлась имеющимися средствами и ничего не приобретала для своего дела.

Проблемы организации и функционирования предпринимательских структур. Если разделить такие проблемы по уровню их возникновения и решения на глобальные, локальные и индивидуальные (групповые), то получим следующую картину. Наиболее существенными и часто повторяющимися в ответах респондентов (по всему массиву предпринимателей) являются проблемы государственного уровня, такие как несовершенство налогового законодательства, диспаритет цен, неустойчивость государственной политики и др. (суммарный процент 164%). Второе место занимают проблемы, возникающие на местном, локальном уровне. Они проявляются, прежде всего, в противодействии местных властей и бюрократии развитию предпринимательства, ущемлении прав фермеров на получение земельных участков надлежащего качества, расположенных недалеко от села и коммуникаций, установлении высокой арендной платы за производственные и торговые помещения (суммарный процент 67%). И наконец, проблемы, обусловленные взаимодействиями между социальными группами: продав-

цами и потребителями товаров и услуг, работодателями и наемными работниками, хозяйственными партнерами и конкурентами по бизнесу (суммарный процент 19%). Каждый пятый предприниматель указал на низкий платежеспособный спрос населения, который зависит как от политики государства в области доходов, так и от усилий самих граждан (табл. 4).

Таблица 4

**Проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели,
% к числу опрошенных**

| Проблема | Фермеры | | Другие предприниматели | |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| | сейчас | при организации своего дела | сейчас | при организации своего дела |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Дороговизна топливных и энергетических ресурсов | 58,1 | 34,9 | 24,6 | 15,8 |
| Отсутствие и дороговизна техники, оборудования | 58,1 | 37,2 | 12,3 | 17,5 |
| Отсутствие кредитных ресурсов и их дороговизна, сложность оформления кредитов | 39,5 | 41,9 | 17,5 | 26,3 |
| Высокие, неудобные налоги | 30,2 | 37,2 | 26,3 | 31,6 |
| Несовершенство законодательства, неустойчивость государственной политики | 25,6 | 34,9 | 3,5 | 21,1 |
| Диспаритет цен | 20,9 | 2,3 | – | – |
| Низкое качество, удаленность выделяемой земли | 18,6 | 27,9 | – | – |
| Низкий платежеспособный спрос потребителей | 18,6 | 11,6 | 56,1 | 31,6 |
| Противодействие местных властей, бюрократии | 16,3 | 34,9 | 33,3 | 24,6 |
| Незащищенность прав собственника | 16,3 | 16,3 | 5,3 | 21,1 |
| Отсутствие производственных помещений, высокая арендная плата | 11,6 | 20,9 | 10,5 | 10,5 |
| Отсутствие налаженных каналов реализации продукции | 9,3 | 16,3 | 12,3 | 7,0 |

Окончание табл. 4

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------------------------|-----|------|------|------|
| Недобросовестность партнеров | 9,3 | 2,3 | 38,6 | 3,5 |
| Низкая квалификация и исполнительность работников | 9,3 | 7,0 | 22,8 | 5,3 |
| Неприятное отношение населения | 4,7 | 16,3 | 7,0 | 5,3 |
| Рэкет | | – | 1,8 | 7,0 |
| Проблем не было | – | 4,7 | 5,3 | 19,3 |

При этом половина предпринимателей ничего не делают для решения текущих проблем, а только работают и «выкручиваются». Каждый десятый предприниматель обращается в различные инстанции. Другие пытаются лавировать, угождать, оказывать различного рода услуги, не идти на открытый конфликт с начальством. Наконец, третьи что-то предпринимают сами. Вот типичные ответы респондентов: «Кричим ругаемся, пьем валерьянку», «Приспосабливаемся, экономим, где можем», «Стараемся выполнять желания клиентов», «Изучаем спрос» «Разнообразим ассортимент», «Консультируемся», «Пытаемся заработать деньги другими путями, чтобы увеличить оборотный капитал», «Занимаемся маркетингом», «Обучаем рабочий персонал». Многим из них приходилось жертвовать свободным временем, работать без выходных. Небольшая часть сельских предпринимателей пытаются решать проблемы сообща, кооперируясь с другими предпринимателями.

Из бесед с предпринимателями выявилось, что нередко случаи, когда они вынужденно или по доброй воле прибегают к неправовым действиям: нарушают действующие правовые нормы, уклоняются от уплаты налогов, обманывают покупателей и партнеров по бизнесу, дают взятки чиновникам. Вот какую историю поведал нам один респондент, отвечая на вопрос о том, с какими проблемами он столкнулся при организации своей деятельности?

«У меня была одна проблема, когда я покупал машину себе, не эту, а ту четверку. Я пригнал ее с Урала, такой радостный, довольный, а у меня лицензия еще не закончилась, я еще считался частным предпринимателем. Я купил машину, прихожу в ГАИ, мне говорят: "Парень, 25% от стоимости машины будь добр, заплати". Я говорю: "Вы что, ребята,

сдурели что ли?" Они говорят: "Ты предприниматель". "Какой, – я говорю, – предприниматель?" Я тут за голову схватился. Тут в пору стреляться. Я денег на машину занял, а мне еще 25% платить. В 4 миллиона мне ее оценили по тем ценам, и мне еще миллион надо заплатить. У меня таких денег не было. Мне посоветовали, так и так. Объяснили, что в администрации работает такой человек, он может тебе помочь. Я пришел, не знаю, как к нему подойти, никогда в жизни не сталкивался с этим делом. Я говорю: "Так и так, вот надо бы это что-то..." Он говорит: "Ладно, мы тебе поможем". "Что, – говорю, – я должен?" "Как, ты не знаешь, что должен?" "Нет, – говорю, – не знаю. Может, коньяка купить бутылки две-три?" Он говорит: "Деньги давай". Прямым текстом. У меня глаза на лоб, вот так раз... Я говорю: "А сколько надо денег?" Он говорит: "А сколько у тебя есть?" Я говорю: "Не знаю, сколько у меня есть". Ну, 300 (тыс. руб.) у меня было, 200 я ему отдал. Я вышел ошарашенный, что чиновники наши творят?!».

Здесь налицо неправовые действия как со стороны предпринимателя, так и со стороны официальных органов власти: представитель местной администрации открыто вымогал взятку, а предприниматель эту взятку дал.

Из бесед с респондентами выяснилось, что для сельских предпринимателей неправовые практики не редкость. Часто они работают без лицензии, не регистрируя свою предпринимательскую деятельность, что также является нарушением существующего законодательства.

Специальные исследования показывают, что большинство россиян так или иначе (в виде субъектов или объектов) вовлечены в неправовые социальные взаимодействия, составляющие устойчивую, постоянно воспроизводящуюся часть современной системы социальных взаимодействий, достаточно прочно интегрированную в формирующуюся систему общественных отношений¹.

¹ Шабанова М.А. Социология свободы: Трансформирующееся общество. М.: МОНФ, 2000, с. 234, 24.

Выводы

Можно выделить два этапа становления сельского предпринимательства в современной России. Первый относится к началу 1990-х годов и связан с созданием рамочных правовых и экономических условий для развития частного сектора аграрной экономики. Однако в этот период лишь незначительная доля селян воспользовалась предоставленными им возможностями. Многократно обманутое государством российское крестьянство не откликнулось на попытки активизировать частную инициативу сверху ожидавшимся своим массовым исходом из «коллективного агроулага». Выбранная крестьянами стратегия оказалась вполне оправданной и прозорливой. На практике государство не смогло гарантировать права частной собственности, не проводило внятной и последовательной политики в отношении частного сектора экономики и не смогло обеспечить соблюдение контрактных соглашений всеми участниками рынка.

Второй этап развития сельского предпринимательства в России (конец 1990-х годов) можно назвать вынужденной инициативой снизу. Он обусловлен разрушительными последствиями проводимых реформ и причудливыми формами складывающихся экономических отношений (бартерные формы взаиморасчетов, неплатежи и т.п.). В условиях массовой безработицы сельское население вынуждено полагаться только на собственные силы и проявлять частную инициативу, занимаясь ведением личных подсобных хозяйств, народными промыслами, торгово-посреднической деятельностью и другими формами легальной и нелегальной предпринимательской деятельности.

Коллективные хозяйства как субъекты предпринимательской деятельности, несмотря на сходство внешних условий, демонстрируют принципиально различные модели экономических стратегий и способов адаптации к новой социально-экономической реальности. В целом же поставленные в жесткие, не всегда оправданные экономические условия, они не смогли удержать свои лидирующие позиции в производстве сельскохозяйственной продукции, уступив личным подсобным хозяйствам населения. Последние стали ведущим неформальным сектором сельского предпринимательства, в котором на сегодняшний день производится более половины сельскохозяйственной продукции.

Фермерский сектор аграрной экономики находится на стадии своего становления. Его развитие проходит медленно и трудно, многие крестьяне вынуждены отказываться от земли. Начиная с 1997 г. в России наблюдается абсолютное сокращение числа фермерских хозяйств при незначительном увеличении земельных площадей и удельного веса этой категории хозяйств в производстве продукции.

Сфера социально-бытовых услуг осваивается сельскими предпринимателями достаточно интенсивно, в том числе на неформальной основе. Социальная база развития несельскохозяйственных видов предпринимательской деятельности формируется в основном за счет безработных и обедневших слоев сельского населения, а также вынужденных мигрантов.

В условиях транзаций и кризисного состояния экономики преобладающей становится вынужденная мотивация предпринимательской деятельности. Значительное число сельских предпринимателей вовлекается в систему неправовых социальных взаимодействий, а неправовые практики становятся одной из распространенных форм реактивно-адаптационного поведения предпринимателей.