

УДК 338.242.4:330.131.7]:334.722

UDC 338.242.4:330.131.7]:334.722

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК

FEATURES OF DEVELOPMENT AND REGULATION OF SUBJECTS OF SMALL FARMS IN AGRICULTURE

Тубалец Анна Александровна
ассистент
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Tubalets Anna Aleksandrovna
assistant
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Лисовская Раксана Николаевна
ассистент
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Lisovskaya Raksana Nirolaevna
assistant
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Толмачев Алексей Васильевич
д.э.н., профессор
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Tolmachev Alexey Vasilyevich
Dr. Sci. Econ., professor
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье систематизируются особенности развития и регулирования малых форм хозяйствования (МФХ), анализируются их конкурентные позиции, предлагается методика определения емкости их рыночного сегмента, приводится модель многопрофильного потребительского кооператива МФХ

The article systematizes the singularity development and management of small farms (SFB), analyzes their competitive position, the technique of definition of the capacity of their market segment, is a model of a consumer cooperative multi SFB.

Ключевые слова: МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ОСОБЕННОСТИ ЕМКОСТЬ, РАЗВИТИЕ, КООПЕРАЦИЯ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Keywords: SMALL FARMS, PICULIARITIES, CAPACITY, DEVELOPMENT, COOPERATION, REGULATING

В современной рыночной экономике малые формы хозяйствования занимают важное место, поставляя значительную часть продовольственной продукции, создают источники дохода и очень востребованные рабочие места в самом избыточном трудовыми ресурсами секторе экономики – агропромышленном комплексе. Практика показывает, что малые формы хозяйствования отличаются своей высокой способностью к адаптации в условиях динамично меняющейся внутренней и внешней средам, быстро настраиваются под волатильную рыночную ситуацию, предоставляют воз-

возможности оперативно реализовать различные бизнес-планы, идеи, новации, привлекают к этому значительную часть населения сельской местности. Проблемы развития и регулирования малых форм хозяйствования стали по особому актуальными в условиях постоянно осуществляемых экономических трансформаций, в связи со стремлением правительства повысить роль социальных ориентиров, на основе создания благоприятного климата малому бизнесу на селе.

В последние годы наиболее заметные исследования методологических и методических аспектов регулирования развития малых форм хозяйствования проводились Аржанцевым Д.А., Иваницким Д.К., Исаевой Е.В., Каппушевой Т.Л., Миловановым Д.А., Палаткиным И.В., Поповой И.В., Черновым А.А., Чернышовой Ю.Г., Сальниковым В.В., Толмачевым А.В. [1-3].

Целью нашего исследования явились уточнения методологии и практики развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования в современном агропромышленном комплексе. Для достижения цели были поставлены и решены задачи по выявлению и систематизации особенностей развития и регулирования малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики; анализу конкурентных позиций, проблем, особенностей и возможностей развития субъектов малых форм хозяйствования в условиях вступления российской экономики в ВТО; разработке методики определения емкости рынка по продукции, произведенной малыми формами хозяйствования; созданию транспарентной маркетинговой модели функционирования и регулирования многопрофильного потребительского кооператива малых форм хозяйствования в АПК.

Приращение научного знания, по нашему мнению, можно отметить по следующим положениям проведенного исследования:

- раскрыты и систематизированы особенности (*peculiarities*) развития и регулирования малых форм хозяйствования, обусловленные низкой

защищенностью в экономическом пространстве ВТО, большим многообразием организационно-правовых форм, направлениями и малыми размерами хозяйствования (численность работающих, величина активов, объем производства, годовой доход), избыточностью, снижением качества местных трудовых ресурсов, совмещением в одном лице статуса собственника и менеджера, низкой легитимностью, малой величиной собственного капитала, низким уровнем энерговооруженности и энергообеспеченности, нехваткой финансовых средств из-за завышенных процентных ставок, высокой вероятностью банкротства, отсутствием рыночной власти, зависимостью от местных условий ведения производства, территориальными ограничениями емкости рынков сбыта, волатильностью региональных рыночных цен, возможностями потребительского кооперирования, высокой чувствительностью к инструментам инвестиционного регулирования и т.д.;

- выявлены краткосрочные и долгосрочные конкурентные возможности малых форм хозяйствования с использованием инструментария стратегического *SWOT* – анализа внутренних и внешних факторов, что позволило выявить сильные стороны, преимущества, проблемы, угрозы, слабости, резервы роста МФХ на локальных рынках при функционировании в экономическом пространстве ВТО;

- уточнена методика определения емкости рынка продукции субъектов малых форм хозяйствования, позволяющая более точно планировать объемы производства, в которой потребительские возможности местного и регионального рынков по продукции МФХ, в отличие от существующих подходов, определяются с учетом различий в потреблении продовольственных товаров на уровне отдельных социальных, половозрастных групп населения и других потребителей;

- смоделирована система организации построения вертикально-интегрированной потребительской кооперации малых форм хозяйствования;

ния с возможностями регулирования их развития, отличающаяся от существующих схем многоуровневым построением многофункционального кооперирования и созданием гарантийных фондов, формируемых за счет бюджетов субъектов МФХ, сельских муниципалитетов, регионов и средств федерации с возможностями их мультипликативного роста.

Сегодня следует отметить, что субъекты малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе представляют собой важный сектор экономики. За последние три года в Краснодарском крае средний и крупный аграрный бизнес производит до 60% всей валовой продукции сельского хозяйства, малые формы хозяйствования – более 40% (по другим данным до 54%), в том числе всеми хозяйствами населения – порядка 28%, крестьянско-фермерскими хозяйствами и малым частным предпринимательством – 12%. Здесь производится 87% картофеля, 82% овощей, более 45% мяса, 55% молока. Необходимо отметить, что в настоящее время статистическая отчетность по субъектам малых форм хозяйствования складывается довольно приблизительно и заниженная, что еще более подтверждает значимость этой сферы и актуальность нашего исследования. Динамика численности субъектов различных форм хозяйствования показана в таблице 1.

Приведенные данные показывают разнонаправленную динамику численного изменения по субъектам различных форм хозяйствования. Наиболее важным в динамике является рост числа с.-х. потребительских кооперативов и их членов, представленных субъектами МФХ, соответственно на 23,3% и 62,5%. Это позволяет утверждать, что у участников кооперации возрастает рыночная власть, лучше лоббируются их интересы.

Стратегию развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования следует строить с учетом местных особенностей и проблем их роста. Особенности функционирования, развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования могут оказывать как положительное (стимулирующее), так и отрицательное (сдерживающее) влияние. Проведен-

ные нами исследования позволили выявить, что характерные особенности малых форм хозяйствования при взаимодействии с внешней средой, проявляются в следующем:

Таблица 1 – Численность субъектов малых форм хозяйствования с.х. Краснодарского края, ед. (на 1 января)

Субъекты малых форм хозяйствования	2007	2010	2011	2012	2012 в % к 2007
С.-х. потребительские кооперативы	142	187	172	175	123,3
Число членов кооперативов	2635	4270	4281	4281	162,5
Малые с.-х. организации	2650	2711	2616	2562	96,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства	17100	17560	16106	16163	94,5
в т.ч. юридические лица	8293	8604	7259	6694	80,7
- индивидуальные предприниматели	8807	8956	8847	9469	107,5
Средний размер земельного участка КФХ	48	49,3	49,7	50,1	104,4
Индивидуальные предприниматели	4109	4137	4170	4303	104,7
Личные подсобные хозяйства населения с с.-х. производством	829100	889700	888900	888100	107,1
Средний размер семейных земельных участков	14	15,1	15,3	15,6	111,4

– повышенная автономность, возможность саморазвития, самостоятельность, ответственность и самозащита, от факторов внешней среды основанная на частно-семейной собственности;

– повышение численности участников малых форм производства в сельской местности снижает социальную напряженность;

– краткосрочная возможность создания рабочих мест позволяет оперативно повышать уровень занятости, снижать избыточность трудовых ресурсов, предотвращает вымывание квалифицированных кадров;

– смягчаются проблемы демографии, развития сельских территорий, целостности государства, особенно в малонаселенной местности, приграничных районах;

– работают в условиях совершенной конкуренции, при отсутствии рыночной власти, равных условий с другими участниками бизнеса, реализуют свою продукцию на мелкооптовом или розничном рынках;

– малые размеры хозяйствования по численности работающих, величине активов, объемам производства, доходам и большое многообразие организационно-правовых форм хозяйствования;

– имеют относительно низкую стоимость создания рабочих мест, обусловленную низкими расходами на затраты труда, основные и оборотные средства, преодоление трудностей начала хозяйствования;

– институциональная ограниченность возможностей создания и ведения некоторых видов деятельности, доступа к финансовым, материальным и информационным ресурсам, неразвитость консалтингового и образовательного обеспечения препятствует росту технологического уровня и числа переделов с.-х. сырья;

– высокая доступность необоснованного вмешательства, контроля и влияния со стороны местной бюрократии и теневых структур с последствиями существенного роста стоимости продукции;

– высокая чувствительность к инструментам государственного регулирования;

– низкий уровень легитимности, доверия к властным решениям создает трудности на пути принятия модельных управленческих решений по поддержке и регулированию;

– низкий уровень развития инфраструктуры и объемов финансовой поддержки препятствует повышению конкурентоспособности и эффективности хозяйствования;

- специфика формирования факторов производства приводит к частому нарушению норм трудового законодательства;
- зависимость от местных условий ведения производства, емкости и конъюнктуры такого рынка;
- малая величина собственного капитала, нехватка финансовых средств по причине высокой стоимости кредитования создают высокую вероятность банкротства;
- низкий уровень взаимодействия субъектов малых форм хозяйствования с другими участниками рынка сельскохозяйственного сырья, значительная ограниченность числа каналов реализации продукции, высокая волатильностью рыночных цен, диктуют растущую необходимость в потребительском кооперировании;
- преобладание неформального характера системы управления, высокая взаимозаменяемость функций исполнения, совмещение в одном лице статуса собственника и менеджера;

В процессе исследования нами был проведен стратегический SWOT - анализ внутренних и внешних факторов, формирующих конкурентные возможности субъектов малых форм хозяйствования, что позволило выявить сильные стороны, преимущества, проблемы, угрозы, слабости, способности их роста на локальных рынках в условиях функционирования в экономическом пространстве ВТО.

К внутренним факторам, формирующим сильные стороны (strengths) субъектов МФХ Краснодарского края относятся географическое положение региона, близость к основным рынкам сбыта, хорошо развитая сеть автомобильных и ж.-д. дорог, морского и речного хозяйства, гибкие масштабы производства, избыточность сельских трудовых ресурсов, уровень их квалификации, относительно низкая стоимость рабочей силы, местных ресурсов, накладных расходов, большие возможности роста материальной заинтересованности, на фоне существующих низких доходов и заработной

платы, рост регулирующего протекционизма со стороны федерального и местного правления, способность кооперироваться, трансформироваться в другие формы хозяйствования, использовать малые ниши рыночного сегмента, современные ноу-хау и инновационный потенциал, налоговые преференции.

К современным внутренним слабостям (weakness) малых форм хозяйствования следует отнести низкую доступность к банковскому кредитованию, слабую систему сбыта произведенной продукции, материально-технического снабжения, производственного сервиса, слабые мощности хранения, переработки, паковки готовой продукции, высокий уровень затрат труда, низкий уровень энергообеспеченности и энерговооруженности, низкая доступность к рыночной информации по местным рынкам и рынкам других регионов, консультационным услугам по вопросам экономики, права, передовых технологий, повышения квалификационного уровня, проблемы замены рабочей силы в периоды отсутствия, болезни, отпуска участников хозяйствования, отсутствие наличия мест реализации, низкий уровень лоббирования своих интересов.

К внешним факторам, способным формировать новые резервы, возможности (opportunities) субъектов малых форм хозяйствования следует отнести меры по совершенствованию государственной поддержки кредитования, снижения процентных ставок, инвестиционному регулированию, созданию рабочих мест, мощностей хранения, переработки, логистики, строительству кооперативных рынков, сервисного обслуживания, инвестиционному обновлению основных фондов, повышению мотивации, обеспечению инфраструктурного развития сельских территорий.

Следует также выделить внешние факторы, которые формируют основные угрозы (threats) региональным субъектам малых форм хозяйствования: высокое давление импортной продукции на местные и региональные рынки, ценовые рыночные флуктуации, растущая конкурентоспособ-

ность продукции других регионов и стран, трудности кредитования, материально-технической базы субъектов малых форм хозяйствования, приобретения семян, высокопродуктивных животных, техники, оборудования, средств защиты растений, удобрений, протекционистская и демпинговая экспортная политика ряда стран, высокие банковские ставки ухудшают финансовое состояние, ведут к банкротству, снижение квалификации участников трудовых коллективов ведет к низкой производительности и конкурентоспособности продукции.

Совершенствование методологии системы организации сбыта продукции субъектов малых форм диктуется необходимостью учета постоянно меняющихся условий хозяйствования в национальной экономике, членством в ВТО. Субъекты малых форм хозяйствования с учетом возможностей производства и сбыта многими экспертами науки и практики сегодня делятся на потребительские и товарные хозяйства. Условное деление обычно проводится на уровне личных подсобных хозяйств, одна часть которых производит продукцию лишь для собственного потребления, другая – для собственного и целей бизнеса. Проблема сбыта готовой продукции потребительского назначения для товарной группы хозяйств является определяющей и потому представляет большой интерес. Сегодня главное не произвести, а реализовать произведенное. Очень важно знать, какой объем продукции МФХ предпочтут купить потребители. Поэтому прежде чем что-то производить нужно быть уверенным, что произведенное будет реализовано. При этом необходимо учитывать, что субъекты малых форм хозяйствования, чаще всего реализуют свою продукцию на рынке покупателя в условиях совершенной конкуренции (*perfect competition*), не обладают никакой рыночной властью, работая на мелкооптовом или розничном рынках.

В связи с этим весьма актуальным является определение емкости рынка (*market capacity*), под которым мы понимаем способность рынка

освоить (поглотить, приобрести), за определенный срок, с учетом конъюнктуры, максимально возможное количество продукции. Емкость рынка часто называют также потребительским потенциалом рынка, но при этом необходимо выделять отдельно производственный потенциал рынка. В отличие от потребительского, производственный потенциал определяется как максимальная (предельная) возможность товарного предложения, которое количественно может быть больше или меньше емкости рынка. К сожалению, многие современные исследователи потребительского рынка (В. Войленко, В. Гончаров, Т. Гомелько, А.Дурович, А. Ковалев, И. Кретов, и другие) определяют емкость рынка по величине производственного, а не потребительского потенциала, приравнивают ее к балансовому объему реализации, не учитывают различия в потреблении продовольственных товаров на уровне отдельных социальных, половозрастных групп населения и других потребителей. В условиях рынка производство должно идти за емкостью рынка, быть его функцией, а не наоборот.

На этом пути МФХ следует правильно определять собственный рыночный сегмент на местном и региональном рынках, рассчитывать его как отношение товарооборота малого хозяйства к общему объему продаж данной продукции на рынке. В основе формулы определения формулы емкости рынка продукции малых форм хозяйствования (*market capacity, C_m*) лежит зависимость (*f*) объема потребления от числа потребителей продукции субъектов МФХ (*n*) времени (*t*) и уровня потребления (*r*): $C_m = f(n, t, r)$. Емкость рынка продуктов питания формируется покупательским спросом, который лучше всего описывается кривой Торнквиста 1-го типа: $y = ax/v + x$. По возможности следует дифференцировать группы потребителей, по уровню потребления реализуемой продукции, социальному, половозрастному признакам, а также использованию продуктов питания для кормления домашних и производственных животных. Следует отметить, что последняя статья до сих пор в исследованиях никем не учитывается, хотя

этот потребительский канал сегодня весьма значителен и имеет относительно высокую скорость роста. Эти данные лучше получать с помощью панельных исследований. Определять емкость рынка, для целей планирования объемов производства субъектами МФХ, в натуральном (или стоимостном) выражении, следует по формуле:

$$C_m = \sum_{i=1}^n N_i C_i - O_f - S, \quad (1)$$

где i – группы потребителей;

n – численность i -х групп потребителей, ед.

N_i – численность конечных потребителей i – й возрастной, половой, социальной группы домашних и других животных, ед.

C_i – потребление на душу, животное в i – й группе потребителей (*consumptions*), ед.

O_f – объемы потребления продуктов собственного производства (*ownfood*), ед.

S – домашние запасы прошлых рыночных циклов (*stores*), ед.

Необходимость деления потребителей по уровню достатка, доходов (социальному положению), половому, возрастному признакам населения, учета в расчетах растущего уровня потребления домашними и производственными животными связана с существенной дифференциацией и зависимостью величины спроса от этих факторов. Эти особенности можно учитывать инструментами панельных обследований или же данными органов государственной статистики бюджетирования домашних хозяйств населения.

Таким образом, предложенная методика расчета решает ключевой вопрос бизнеса субъектов малых форм хозяйствования – позволяет моделировать объемы продовольственной продукции, которые рынок способен поглотить, рассчитать количество товара, которое найдет покупателя.

Сегодня субъекты малых форм хозяйствования, в отличие от крупных и даже средних предприятий, имеют значительно меньший доступ к финансовым и материальным ресурсам из-за низкого кредитного обеспе-

чения. В результате система услуг, заготовки, хранения, переработки и реализации с.-х. продукции по-прежнему остается не развитой. Проблемы доступа к ресурсам, создания системы реализации продукции малых форм хозяйствования в АПК, можно решить путём их объединения в вертикально-интегрированную потребительскую кооперацию с участием государства по опыту развитых стран (рисунок 1).

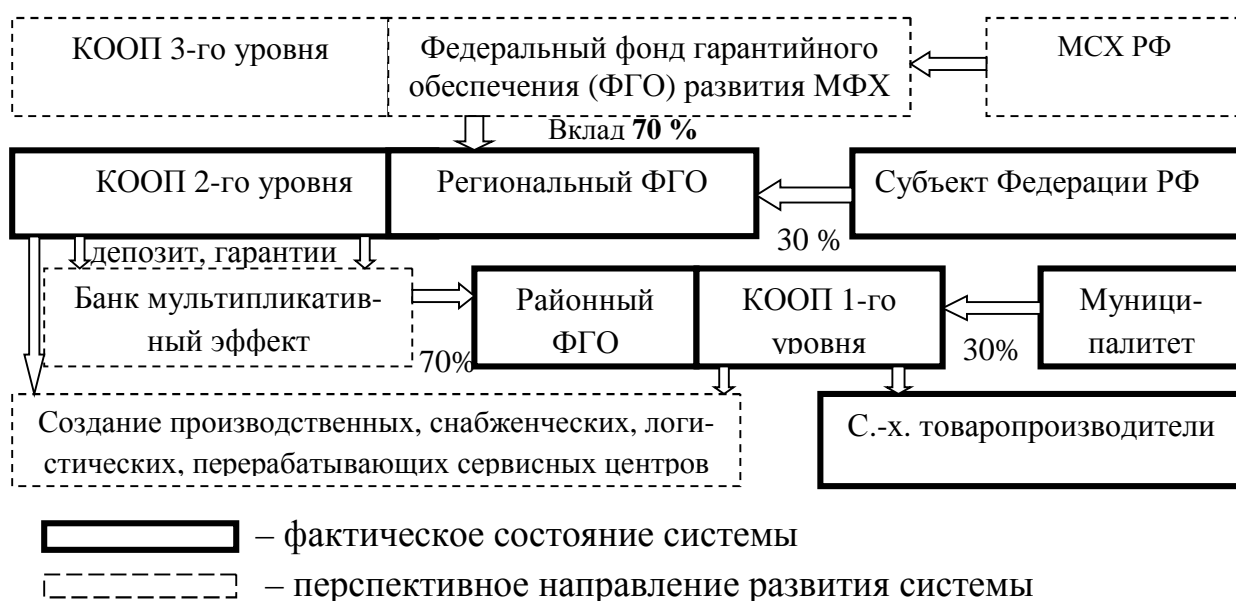


Рисунок 1 – Модельное построение вертикально-интегрированной системы организации развития и регулирования МФХ в сельском хозяйстве на основе потребительского кооперирования

С.-х. товаропроизводители становятся участниками районных кооперативов первого уровня. Объединившись, кооперативы первого уровня могут создать второй уровень и т.д. Основой системы является сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация, опирающаяся, на первых этапах на активное государственное гарантирование. В настоящее время в Краснодарском крае создан и работает 171 кооператив, из которых 58 кредитных, 19 перерабатывающих, 94 снабженческо-сбытовых, обслуживающих и прочих. Общее количество членов превышает 4500 сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для поддержки системы с.-х. потребительского кооперирования правительством края образован региональный гарантийный фонд, в который направлено из бюджета 199 млн. руб., в 2012 году он был увеличен ещё на 122 млн. руб. Операторами гарантийного фонда являются краевые кооперативы второго уровня «Гарант Кубани» и «Деловой партнёр». На начало 2013 года в состав КСКПК «Гарант Кубани» входило 20 кредитных кооперативов первого уровня (районных), в состав КСПСК «Деловой партнёр» - 21 кооператив первого уровня снабженческо-сбытового направления

Средства гарантийного фонда размещены в двух банках: 55% - в Краснодарском региональном филиале ОАО «Россельхозбанк», 45% - в ОАО «Юг-Инвестбанк». Благодаря заключённому между кооперативами второго уровня и ОАО «Россельхозбанк» соглашению о введении мультипликатора, равного двум, общий размер поручительств гарантийного фонда на данный момент составляет 270 млн. руб. Мультипликатор банковского финансового механизма позволяет предоставлять на рубль гарантий два рубля кредитных средств.

Принцип работы краевых кооперативов по предоставлению поручительств заключается в следующем. Денежные средства из бюджета края предоставляются кооперативам второго уровня. Кооперативы второго уровня предоставляют гарантии своим членам – районным кооперативам. Районные кооперативы под гарантии фонда получают кредиты в банке и направляют их на займы своим членам – с.-х. товаропроизводителям.

Механизм гарантийного фонда работает следующим образом. Денежные средства гарантийного фонда размещаются на депозитных счетах банков и выступают в качестве обеспечения при оформлении кредитов районными кооперативами. Районный кооператив подаёт заявку на предоставление поручительства по кредиту в краевой кооператив, а также заявку на оформление кредита в банк. Краевой кооператив предоставляет банку в

залог денежные средства гарантийного фонда и поручительство. После этого банк предоставляет кредит районному кооперативу. Дополнительный залог в данном случае не требуется. Из полученных средств районный кооператив предоставляет займы своим членам.

Практическая значимость результатов исследования проведенного исследования состоит в следующем. Авторская дефиниция категории малых форм хозяйствования может использоваться в новых методических подходах при дальнейшей исследовательской детализации сущности современных экономических взаимоотношений и процессов, происходящих в сегменте сельского малого бизнеса. Рекомендации по приоритетности развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве Краснодарского края будут способствовать повышению доходности производственной деятельности физических лиц, индивидуальных предпринимателей, ЛПХ, К(Ф)Х, созданию условий для их кооперирования. Рекомендации, сформулированные по результатам исследования следует использовать в процессах принятия управленческих решений по совершенствованию методов и форм решения проблем развития и регулирования малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве. Основные положения, выводы, предложения нашей работы целесообразно использовать в целях совершенствования содержания учебно-методических комплексов преподавания дисциплин «Менеджмент», «Кооперация малых предприятий», «Разработка производственных управленческих решений», «Предпринимательские риски», «Менеджмент малых предприятий» при подготовке специалистов, бакалавров, магистров экономики.

Литература

1. Толмачев А.В. Проблемы функционирования малого и среднего регионального бизнеса АПК / А.В., А.А. Тубалец // Вестник университета (Государственный университет управления). - №19. – М: ГУУ. – 2011. – С. 223-226.

2. Толмачев А.В. Региональные аспекты развития малого молочного бизнеса / А.В. Толмачев, А.А. Тубалец // Вестник Института Дружбы Народов Кавказа (ИДНК). - № 4(20). – Ставрополь: ИДНК, - 2011. – С. 144 – 149.

3. Толмачев А.В. Маркетинг малого бизнеса региона / А.В. Толмачев, Р.Н. Лисовская, С.А. Калитко, // Монография. – Краснодар: КубГАУ, 2009. – 128 с.