**Оглавление**

Введение

Глава 1. Сущность предпринимательства и его виды

1.1 Понятие предпринимательства и его виды

1.2 Малый бизнес и его особенности развития в аграрной сфере

Глава 2. Проблемы малого бизнеса в аграрной сфере в период кризиса 2008 - 2010г.

2.1 Проблемы кредитования малого бизнеса

2.2 Проблемы реализации сельскохозяйственной продукции

2.3 Программы, меры правительства по поддержке малого бизнеса

2.3.1 Отраслевая целевая программа по поддержке малого бизнеса в аграрной сфере

2.3.2 Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

2.3.3 Помощь в кредитовании малому бизнесу

Заключение

Список литературы

**Введение**

Предпринимательство - одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. За последние десять лет в России появились миллионы предпринимателей и собственников. В связи с приватизацией за государством осталась лишь часть организаций и предприятий, а остальные перешли в частное владение. Основную часть российского предпринимательства составляет малый и средний бизнес.

В своей работе я буду рассматривать развитие малого бизнеса и его особенности в аграрной сфере. На сегодняшний день в России существует немало проблем, связанных с данной темой. Основные проблемы, о которых я буду подробно говорить, это кредитование малого бизнеса и реализация сельскохозяйственной продукции.

Актуальна сегодня тема мирового финансового кризиса, которые оставил свой след на всех сферах деятельности человека, включая и малые предприятия, и аграрную сферу. Хотя, как утверждают специалисты, он не сильно повлиял на них.

Государство Российской Федерации составляет различные программы по поддержке малого бизнеса, как в промышленности, так и в аграрном секторе. Здесь я буду разбирать «Отраслевую целевую программу», составленную Правительством РФ для поддержки крестьянских фермерских хозяйств и малых форм хозяйствования.

Целью моей работы является определение малого предприятия, как неотъемлемого звена экономики страны и как основной инструмент развития аграрного сектора России, а также проблем, препятствующих его развитию, и их решения.

# Глава 1. Сущность предпринимательства и его виды

## 

## 1.1 Понятие предпринимательства и его виды.

Среди многих факторов социально-экономического прогресса в большинстве стран мира, важную роль в современных условиях играет предпринимательство и субъекты, которые его осуществляют, - предприниматели. Выяснению сущности предпринимательства, основных черт предпринимателя мировая экономическая наука уделяет внимание на протяжении почти трех столетий. Тем не менее, понятие «предпринимательство» (как и все другие экономические категории) постоянно пополняется элементами нового содержания, которое предопределяет необходимость его системного изучения. Понятие «предпринимательство» впервые ввел в научное обращение английский ученый Ричард Кантильен. Он рассматривал его как особую экономическую функцию, важной чертой которой является риск.

Французский экономист Жан-Батист Сей утверждал, что предприниматель действует на собственный счет и риск с целью получения выгоды, владеет при этом знаниями и опытом, комбинирует факторы производства и т.п.

Известный английский экономист Адам Смит рассматривал предпринимателя как владельца, связывал предпринимательскую деятельность, прежде всего с собственной заинтересованностью предпринимателя (личным обогащением), в процессе реализации которой он оказывает содействие наиболее эффективному удовлетворению нужд общества. С этой целью предприниматель сам планирует и организовывает производство, распределяет полученные доходы. Другой английский экономист Давид Рикардо усматривал в предпринимателе обычного капиталиста. Аналогично оценивал роль предпринимателя Карл Маркс.

Качественно новую оценку предпринимательства дал в конце XIX в. английский экономист Алан Маршалл, выделив организацию производства, а со временем предпринимательскую способность к такой организации как отдельный фактор производства (вместе с работой, землей и капиталом).

Более полную характеристику предпринимательства приводят в своих работах американский экономист Йозеф Шумпетер, и английский - Фридрих Хаек. На мысль И. Шумпетера, содержание предпринимательства раскрывается в его функциях:

1)реформирование и коренная перестройка производства вследствие внедрения новых видов техники и технологий, создание новых товаров, освоение новых рынков, источников сырья;

2) использование научных разработок, маркетинга и др.

Выполнение функций предпринимательства зависит от хозяйственно-политической среды, которой определяет его возможности, виды, мотивацию.

Поэтому основные функции предпринимателя, за Й. Шумпетером, - это изготовление нового блага или старого нового качества; освоение нового рынка сбыта, источников сырья или полуфабрикатов; внедрение нового метода производства; соответствующая реорганизация производства. Предпринимателем, по его мнению, может быть не только капиталист, владелец, а и управляющий. Наибольшей мерой обособленности собственности от управления (а итак и от предпринимательства) оказывается в гигантских акционерных компаниях.

Ф. Хаек связывал предпринимательство, прежде всего с личной свободой, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами.

Предприниматель стремится оптимально использовать эти компоненты, учитывая, прежде всего ситуацию на рынке (перспективность относительно инвестирования, спроса и предложения определенной области экономики, уровень цен и др.), изыскать наилучшие средства для удовлетворения собственных и общественных нужд. По мнению американского экономиста П. Самуельсон (1915), предпринимательство связано с новаторством, а сам предприниматель является смелым человеком с оригинальным мышлением, которая добивается успешного внедрения новых идей.

Отмечается, что предпринимательство - это самостоятельная, инициативная, на собственный риск деятельность относительно производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг и занятия торговлей с целью получения прибыли. Основными принципами, за которыми осуществляется предпринимательство, такие:

1) свободный выбор деятельности на добровольных началах;

2) привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;

3) самостоятельное формирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей произведенной продукции, установление цен соответственно расходам производства с соблюдением действующего законодательства;

4) свободный наем работников;

5) привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, естественных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;

6) свободное распределение прибыли, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством;

7) самостоятельное осуществление предпринимателем (юридическим лицом) внешнеэкономической деятельности;

8) использование любым предпринимателем надлежащей ему доли валютной выручки на собственное усмотрение.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают следующие виды предпринимательства:

* производственное;
* коммерческо-торговое;
* финансово-кредитное;
* посредническое;
* страховое.

**1. Производственное предпринимательство**

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

В России производственное предпринимательство является наиболее рисковым занятием, так как структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственного предпринимательства. Существующий риск не реализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошлины являются тормозом в развитии производственного предпринимательства. Также развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начинающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода.

Между тем, именно производственное предпринимательство необходимо всем нам: в конечном счете, оно сможет обеспечить стабильный успех начинающему бизнесмену. Так что тяготеющий к перспективному, устойчивому делу должен обратить свой взор на производственное предпринимательство.

**2. Коммерческое (торговое) предпринимательство**

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведённые товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство, как основной второй вид российского предпринимательства.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства является непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Хотя основу коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные операции купли-продажи, в нем оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но в меньших масштабах.

Сфера официального коммерческого предпринимательства - магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, другие учреждения торговли. В связи с приватизацией государственных торговых предприятий значительно возросла материальная база личного и коммерческого предпринимательства. Возникли обширные возможности начать свое коммерческое дело, выкупив или построив магазин, организовав свою торговую точку.

**3. Финансово-кредитное предпринимательство**

Финансовое предпринимательство - это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

Финансово-кредитное предпринимательство относится к числу самых сложных, оно имеет глубокие исторические корни в ростовщичестве, известном со времен Древней Греции.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации). Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ.

**4. Посредническое предпринимательство**

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рисковой, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

**5. Страховое предпринимательство**

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рисковых видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что являются одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

Предпринимательство служит предметом изучения многих дисциплин. Отсюда и множественность его трактовок и определений. Сущность же предпринимательства, как экономической категории, обусловлена его природой и признаками как специфического вида хозяйственного поведения, способностью хозяйствующих субъектов реагировать на потенциальный источник выгоды.

Предпринимательство — это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

По своей экономической природе предпринимательство неразрывно связано с рыночным хозяйством и является его продуктом. Как свойство хозяйственной деятельности внешне оно проявляется в стремлении извлечь дополнительную выгоду в процессе обмена. Между тем, сам по себе обмен еще не является источником предпринимательства. Он становится таковым, когда превращается в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов.

Стремясь к повышению доходности ресурсов, предприниматель прибегает к наиболее рациональным способам их применения. Наиболее очевидной формой повышения эффективности располагаемых ресурсов является их перемещение на рынки, где их альтернативная ценность больше и они принесут больший доход. Перемещение ресурсов в целях их более эффективного применения — лишь общая формула более сложного по содержанию процесса повышения эффективности использования ресурсов. Другой, более сложной по содержанию формой повышения эффективности применения ресурсов является комбинирование факторов производства. Суть его состоит в поиске наиболее рационального варианта сочетания факторов путем замещения одного фактора другим. Варьируя факторами производства, предприниматель не просто обеспечивает переход к более эффективному применению ресурса, но и, проявляясь в новых технологиях, обеспечивает поступательный ход общественных производительных сил. В процессе индустриализации экономики комбинирование на основе "принципа замещения" становится определяющим фактором извлечения дохода, а "дух рационализма" пронизывает все содержание предпринимательства и отождествляется с ним.

В то же время было бы непростительным упущением сводить суть комбинирования только к вопросу эффективности использования ресурсов. Предприниматель комбинирует и в сфере более сложных параметров, обеспечивающих устойчивость самой предпринимательской структуры. Когда рыночный механизм по каким-либо причинам: дефицитность ресурсов, нестабильности поставок, трудности контроля по выполнению обязательств не обеспечивает должного уровня, предприниматель начинает комбинировать с элементами самого механизма. Он изымает отдельные элементы из рыночной сферы и включает их в структуру собственной организации, изменяя характер механизма перераспределения ресурсов. Поэтому содержание функции комбинирования шире "принципа замещения", а само оно может выступать фактором преобразования механизма распределения ресурсов.

## 

## 1.2 Малый бизнес и его особенности развития в аграрной сфере

Когда распался Великий Запрещающий Механизм, утверждающий, что все люди должны иметь одинаковые возможности и перспективы, многие стали понимать, что их благосостояние в их же руках. Именно тогда начался рассвет эры малого предпринимательства, который продолжается и по сей день. Малый бизнес сейчас – это явление, с которым мы сталкиваемся изо дня в день, и каждый человек, если сам не вовлечён в систему предпринимательства, то хотя бы осведомлён о ней.

Существует немало подходов к определению сущности понятия «малый бизнес», а общепринятая трактовка варьируется в зависимости от субъективного восприятия автора терминологической трактовки, государственной и отраслевой принадлежности малого предпринимателя и многих других факторов.

Если рассматривать расширенное понятие малого бизнеса, он представляет собой мобильную совокупность юридических и физических лиц - малых предпринимателей, не являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с ними второстепенную роль в экономике государства. В более узком смысле малый бизнес представляет собой коммерческое частное предприятие, отвечающее индивидуальным для каждого государства и отрасли критериям, прописанным в соответствующих регламентирующих документах государственной важности.

По данным мирового банка, в законотворческой практике различных государств принято более 50 критериев отнесения организации к малому бизнесу. Всё же, можно выделить наиболее часто встречающиеся критерии, к которым относятся следующие: численность персонала; размер уставного капитала предприятия; финансовые показатели предприятия; вид деятельности.

Прежде всего, стоит отметить, что основная причина, по которой предприниматели стремятся попасть в разряд малого бизнеса – это упрощённая схема налогообложения, то есть уплата единого налога.

Основной федеральный закон РФ, в котором прописаны рамочные критерии отнесения юридического или физического к сектору малого предпринимательства в Российской Федерации, был принят 24 июля 2007 года и называется Федеральный закон 209-ФЗ "О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". В соответствии с этим законом, в России основными критериями отнесения к малому бизнесу служат численность персонала предприятия и выручка. Так, фирма, на которой занято менее 15 человек, считается микропредприятием, от 16 до 100 человек – малым предприятием, а фирмы с персоналом более 100 человек переходят в разряд среднего бизнеса. Согласно определённым законом финансовым критериям, фирма с годовым оборотом менее 60 млн. рублей относится к микропредприятиям, от 60 до 400 млн. рублей – к малым, и более 400 млн. рублей – к средним предприятиям.

К субъектам малого предпринимательства законом отнесены внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям:

1. Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства.

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать определенные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого предпринимательства.

4. Вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов (остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов) за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают предельные значения, установленные в пунктах ФЗ № 209 от 24 июля 2007 года.

Что касается развития малого предпринимательства в аграрной сфере, то здесь наряду с вышеперечисленными законами, юридическое регулирование осуществляется на основе нормативных актов аграрного законодательства.

Среди этих актов необходимо отметить федеральный закон № 264 от 29.12.06 «О развитии сельского хозяйства», который определяет в целом аграрную политику современного российского государства и является головным интегрированным законодательным документом. На базе этого закона формируется вся система аграрного законодательства, в основе которой преобладают нормы о предпринимательстве.

Под системой понимают организацию экономической деятельности малых форм хозяйствования в аграрной сфере в кооперации с крупными комплексами холдингового типа и корпорациями на основе договоров, в том числе договоров контрактации, а также по самостоятельному, независимому ведению агробизнеса.

При планировании развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве необходимо брать за основу два основных показателя. Во-первых, увеличение производства сельскохозяйственной продукции – сырья и продовольствия в каждом субъекте Российской Федерации и, в конечном счете, обеспечение продовольственной безопасности современного российского государства. И, во-вторых, обеспечение доходности и повышение благосостояния сельских жителей, выражающиеся в достижении уровня средней заработной платы, существующего в промышленности.

Мировой опыт развития сельского хозяйства показывает, что наивысшие результаты по производительности труда возможно достичь лишь в крупных фирмах, где используются самые новейшие достижения в селекции сельскохозяйственных растений и животных. В таких организациях всегда самое современное оборудование и техника, а также инновационные технологии.

В принципе и российское аграрное производство сегодня ориентировано на формирование крупных холдинговых компаний во главе с организацией-инвестором.

Разница между российскими и зарубежными крупными компаниями в аграрной сфере заключается в том, что зарубежные агрофирмы работают в комплексе с большим количеством потребительских кооперативов, которые оказывают заготовительные, обслуживающие, перерабатывающие, сбытовые и иные другие услуги для головной коммерческой организации. В комплексе с ними трудятся и малые формы хозяйствования, занимающиеся производственно-хозяйственной деятельностью на основе диверсификации экономики основного узкоспециализированного аграрного производства крупной структуры агробизнеса, или на условиях договора контрактации продукции.

В России же агрохолдинги и другие крупные агроформирования практически на сто процентов выполняют сами все производственные, обслуживающие и другие функции, что является не всегда экономически эффективно и выгодно.

В связи с этим в сельском хозяйстве Российской Федерации имеется реальные возможности развития малых и средних форм предпринимательства совместно с крупными агрохолднигами. Как указывалось выше, малое и среднее предпринимательство в аграрной сфере в большей степени связывается с сельскохозяйственными кооперативами, как производственными, так и потребительскими; крестьянскими (фермерскими) хозяйствами; личными подсобными хозяйствами граждан. Но, на наш взгляд, в правовом положении этих субъектов сельскохозяйственной деятельности имеются определенные юридические вопросы, требующие законодательного урегулирования. Если крупные субъекты аграрного производства изначально являются коммерческими организациями и созданы для занятия предпринимательской деятельностью, то сельскохозяйственный потребительский кооператив, а тем более личное подсобное хозяйство – не коммерческие организации.

Так, сельскохозяйственные потребительские кооперативы в соответствие со ст.4 закона «О сельскохозяйственной кооперации» по своему юридическому статусу не должны быть ориентированы на систематическое получение прибыли. Их цель – оказание услуг главной своей организации и на условиях гражданско-правовых договоров другим организациям и предприятиям аграрной сферы.

Как пишет профессор Белых В.С. – предпринимательская и хозяйственная деятельность - это перекрещивающиеся понятия. Не всякая хозяйственная деятельность может считаться предпринимательской.

В соответствии с нормами федерального закона № 264 «О развитии сельского хозяйства» (статья 2) сельскохозяйственные потребительские кооперативы – перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие (в том числе кредитные), снабженческие, заготовительные, садоводческие, огороднические, животноводческие признаются сельскохозяйственными товаропроизводителями. Это дает им юридическое основание для занятия предпринимательской деятельностью, но извлечение прибыли не должно быть отражено в их Уставах.

Предпринимательская деятельность некоммерческих организаций может выполнять только вспомогательную функцию, т.е способствовать достижению уставных целей этих некоммерческих организаций.

Анализируя нормы закона «О сельскохозяйственной кооперации», мы обнаруживаем, что там нет ни одной нормы, регламентирующей именно предпринимательскую деятельность сельскохозяйственных потребительских кооперативов. То есть налицо нестыковки между законами «О сельскохозяйственной кооперации», «О малом и среднем предпринимательстве в Российской Федерации» и нормами Гражданского Кодекса РФ. Эту проблему необходимо решить на законодательном уровне, дабы исключить разночтения в указанных федеральных законах.

Крестьянское (фермерское) хозяйство в соответствии с нормами Гражданского Кодекса РФ (глава III) является разновидностью индивидуальной предпринимательской деятельности. В то же время, согласно федеральному закону от 11.06.03 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» КФХ как организация без образования юридического лица осуществляет совместную предпринимательскую деятельность всех членов хозяйства, а не индивидуальное предпринимательство его главы. Глава фермерского хозяйства не вправе вести самостоятельную предпринимательскую деятельность, осуществляемую от своего имени вне связи с интересами коллектива. Крестьянское (фермерское) хозяйство обязано вести Книгу учета доходов и расходов и хозяйственных операций как индивидуальный предприниматель. Это особенно важно в случаях получения льгот по кредитованию, при заключении договора лизинга и других финансовых взаимоотношений с государственными органами исполнительной власти.

Как и в случае с сельскохозяйственным потребительским кооперативом у крестьянского (фермерского) хозяйства в настоящее время проявились проблемные вопросы. С одной стороны, по Гражданскому Кодексу РФ фермерские хозяйства относятся к индивидуальным предпринимателям. С другой стороны, по законам «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О развитии сельского хозяйства» и «О малом и среднем предпринимательстве в Российской Федерации» к предпринимательской деятельности фермерского хозяйства применяются правила гражданского законодательства, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями и сельскохозяйственными товаропроизводителями. По закону, фермерское хозяйство может быть создано одним гражданином и (или) группой лиц, находящихся в родстве или свойстве. Очевидно, что надо определить правовой статус фермерского хозяйства, созданного одним человеком и группой лиц.

Это важно для того, чтобы в соответствие с постановлением Правительства Российской Федерации № 555 от 22 июля 2008 года «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» определить к какой категории относится конкретное фермерское хозяйство. Или это – микропредприятие, или малое предприятие или среднее предприятие.

За последние 2-3 года руководство аграрным сектором экономики страны и в субъектах Российской Федерации развитие отечественного сельского хозяйства связывает с активным вовлечением в сельскохозяйственную деятельность личных подсобных хозяйств граждан. Причины здесь понятны. Раз в ходе реформ и преобразований ликвидированы крупные хозяйства, и по этой причине произошел спад аграрного производства (по объему производства продовольствия страна отброшена на 40-50- лет назад), то на слуху должны быть хоть какие-нибудь сельскохозяйственные товаропроизводители. Хотя, объективности ради привлечения внимания к личным подсобным хозяйствам и, особенно, их экономическая поддержка, будет способствовать повышению благосостояния сельских жителей и это имеет серьезное социальное значение. Но вернемся к юридическому статусу личного подсобного хозяйства. В соответствии с федеральным законом от 07.07.03 ст. 2, личное подсобное хозяйство – форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. ЛПХ ведется гражданином или гражданами и совместно проживающими с ним членами семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке (придомовом или полевом). Согласно статье 3 закона «О личном подсобном хозяйстве», регистрация ЛПХ не требуется.

Сказанное выше означает, что личное подсобное хозяйство по закону не может быть субъектом предпринимательства, ибо оно не отвечает нормам Гражданского Кодекса РФ (п.1 ст.2), так как не регистрируется в качестве предпринимательской структуры. Действительно, бабушка Мария или дед Степан, прожив 80 лет в своем доме, полагали, что это их место жительства, среда обитания. Трудясь на своем придомовом участке, они обеспечивали себя и своих членов семьи овощами и другими продуктами питания. Но им и в голову не приходило, что они занимаются предпринимательской деятельностью и являются сельскохозяйственными товаропроизводителями.

В другом случае работники агрохолдинга или иной крупной сельскохозяйственной организации, отработав добросовестно на производстве, во вторую смену и в выходные дни еще должны работать на своем ЛПХ. Но ведь никому не придет идея предлагать работнику завода взять на дом станок, чтобы во вторую смену поточить детали. После трудового дня заводской работник отдыхает. И только сельский житель почему-то обязан работать на износ, чтобы в статистических отчетах числились сотни тысяч субъектов сельскохозяйственной деятельности, создавая иллюзию эффективно развивающегося отечественного сельского хозяйства. Но у личного подсобного хозяйства есть действительно важная задача – вовлечь в активную трудовую деятельность трудоспособных жителей сельских населенных пунктов. В связи с ликвидацией аграрного производства, многие трудоспособные граждане не могут иметь работу и у них остаются три пути: или уезжать из родных мест, или работать где-то вахтовым методом, или заниматься производством сельскохозяйственной продукции на базе своего личного подсобного хозяйства.

Таким образом, налицо существует правовая проблема приведения законодательства о ЛПХ в соответствие с фактическим положением. По-видимому, для дедушек и бабушек, владельцев ЛПХ, государство должно создать достойные условия для жизнедеятельности и обеспечить качество их жизни.

Для тех же ЛПХ, владельцы которых решили заняться сельскохозяйственной деятельностью, надо определить их статус как аграрных предпринимателей в соответствии с существующим Гражданским Кодексом РФ.

И наконец, надо более четко определить грани между ЛПХ и фермерским хозяйством, так как в обоих случаях эти хозяйствующие структуры используют в качестве своих членов родственников или свойственников. Эти хозяйства семейно-трудового типа. Не решив законодательно юридический статус личного подсобного хозяйства, по-видимому, не правомерно говорить о предпринимательской структуре ЛПХ.

И еще одна мысль. Чтобы не придумывать новый статус личного подсобного хозяйства, может вернуться к теме организации крестьянских (фермерских) хозяйств. Все мы помним, какие организационные и экономические условия начали создавать в нашей стране после выхода закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 22 ноября 1990 года. Была утверждена Целевая программа развития КФХ, создана ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов. Фермеров обучали внутри страны и за рубежом. К сожалению, в этой работе не все было гладко и не все задачи удалось довести до логического завершения. В результате в настоящее время фермерство в стране постепенно ухудшается и имеет устойчивую тенденцию к снижению численности КФХ. Между тем, крестьянские (фермерские) хозяйства являются самыми настоящими субъектами малого предпринимательства в сельском хозяйстве, и надо только серьезно подойти к реанимации фермерства в Российской Федерации на современном этапе экономического развития.

Если государство действительно кровно заинтересовано в обеспечении своей продовольственной безопасности и, в связи с этим, в развитии отечественного сельского хозяйства, то наряду с экономической поддержкой холдинговых компаний и других крупных субъектов аграрного производства, необходимо по-новому подойти и к развитию фермерства.

Предпринимательству как важнейшему фактору развития рыночной экономики альтернативы нет.

Но надо решить все имеющие правовые проблемы, чтобы создать полноценные условия и юридические гарантии для развития малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере и в целом в Российской Федерации.

# Глава 2. Проблемы малого бизнеса в аграрной сфере в период кризиса 2008 - 2010г.

## 

## 2.1 Проблемы кредитования малого бизнеса

Для развития малого бизнеса частным предпринимателям часто не хватает собственных денежных средств, поэтому они вынуждены обращаться за помощью в кредитные организации. В настоящее время кредиты для индивидуальных предпринимателей выдают множество банков, но получить денежную ссуду для предпринимателя является очень большой проблемой.

Как уверяют банкиры, они открыты для сотрудничества с малым бизнесом. Предприниматели же это отрицают, жалуясь, что кредит им получить в банке так сложно, что проще занять на «черном» рынке.

За последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15-17%. Более оптимистически настроенные финансисты говорят о 20-процентной насыщенности рынка. Что же мешает его развитию?

Главной **проблемой кредитования малого бизнеса** банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса. Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей **малого бизнеса** не являются владельцами ликвидного имущества.

Третий немаловажный фактор – **недоверие к малому бизнесу**, испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне – небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить кризис 1998 года. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень немного устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю.

С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для **малого бизнеса**, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8-10 лет тому назад, когда стоимость займов для малого и среднего бизнеса доходила до 200% годовых в рублях. Если крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 12%, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16%, но и это большая редкость. Как правило, "малые" предприниматели могут рассчитывать на кредит стоимостью 20-24% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей.

Очень **мало шансов получить кредит** у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию (или не ведущими ее вовсе), а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога. Правда, на условиях, которые трудно назвать привлекательными: суммы небольшие – до 50 тысяч долларов (микрокредиты), эффективная ставка довольна высокая (28-30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы (например, 10-15 млн рублей на пять лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита.

Но у малого бизнеса зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог. Да и сам малый бизнес слабо развит [4].

Кредиты после начала кризиса стали выдаваться на иных условиях – под больший процент, под лучший залог и по значительно ужесточенному выбору заемщиков.

Однако на кредитовании малого бизнеса кризис ликвидности сказался меньше всего. Банки отказываются от долгосрочных схем кредитования, сворачивают ипотечные программы, но не планируют лимитировать выдачу бизнес - кредитов. В условиях дефицита ресурсов сам процесс получения ссуды может несколько затянуться, но это не повод отказываться от кредитования.

Малый бизнес сегодня поставлен в чуть более жесткие условия. Незначительно возросли процентные ставки: средняя цифра по бизнес -кредитам составляет 15-19% годовых. Причем идеальные, в глазах банка, заемщики, могут претендовать на их снижение: клиентам с хорошей кредитной историей обычно предоставляется скидка (обычно не более 1%). Устойчивое финансовое положение, прозрачная бухгалтерия, наличие ликвидного залога существенно облегчают малому бизнесу получение кредита.

В самых лучших условиях очутились так называемые постоянные клиенты – организации и индивидуальные предприниматели, уже кредитовавшиеся в этом банке. Банки делают ставку на увеличение числа таких клиентов, и предлагают им более выгодные условия кредитов на бизнес – льготы по срокам погашения бизнес - кредита, меньшие требования к его обеспечению залогом, индивидуальное снижение процентной ставки[7].

Главной проблемой кредитования малого бизнеса в условиях сегодняшнего кризиса остаются короткие сроки бизнес - кредитов. Согласно статистике, более 80% кредитов малому бизнесу выдается на срок менее года. Для большинства организаций, особенно работающих в сфере торговли, неудобством это не является: через год, выплатив взятую ссуду, можно получить новый бизнес-кредит, и его условия, возможно, будут лучшими.

Для того чтобы оказать поддержку малому бизнесу Правительство России и органы местного самоуправления разработали определённые меры по поддержке малого и среднего бизнеса. Многие региональные власти предоставляют кредиты для индивидуальных предпринимателей по ставкам, которые намного ниже среднерыночных. Для того чтобы получить подобный кредит, индивидуальный предприниматель также должен выполнить ряд условий: например, малое предприятие должно работать в определенной сфере бизнеса или предприниматель должен относиться к определённой возрастной категории (молодёжное предпринимательство).

Также во многих регионах действуют программы поддержки малого бизнеса, благодаря которым начинающие предприниматели могут получить беспроцентный кредит или грант, который может быть использован для покупки помещения или оборудования, пополнения основных или оборотных фондов, патентования изобретений или выплаты зарплаты сотрудникам. Региональные власти также предлагают приватизировать или выкупить на льготных условиях помещения, которые предприниматели занимали в течение долгого времени.

В любом случае, для получения кредита для индивидуального предпринимателя владелец бизнеса должен тщательно разработать инвестиционный план, а также подготовить экономическое обоснование кредита, которое должно быть предоставлено в кредитную организацию [10].

**2.2 Проблемы реализации сельскохозяйственной продукции**

Высокий урожай зерна в 2008 и 2009 годах обернулся для многих его производителей большими проблемами - прежде всего, снижением цен. Из регионов приходят сообщения о том, что крестьяне не могут продать выращенный урожай по приемлемым ценам. Кроме того, возникли проблемы и у покупателей зерна, которые не могут получить кредиты.

За последнее время цены на зерно упали на 1,5-2 тыс. рублей за тонну. Так, цена продовольственной пшеницы оказалась ниже 5 тыс. рублей за тонну. Хотя справедливая цена должна быть не ниже 6 тыс. рублей за тонну, учитывая, что себестоимость тонны зерна составляет до 3,5 тыс. рублей. После снижения цены рынок на какое-то время замер, но потом появились хозяйства, которые решились продавать зерно по новой цене. Однако тут возникла новая проблема - у трейдеров не оказалось средств для покупки зерна.

Также далеко не у всех хозяйств имеются свои элеваторы. Пшеница в основном хранится на открытых токах, что отрицательно влияет на ее качество.

Кроме того, положение усугубляет финансовый кризис - мелкие зернопроизводители реализуют свой товар для погашения кредитов, работая иной раз себе в убыток, отметил он. В это же время крупные предприятия удерживают зерно на хранилищах и выжидают.

Проблемы с реализацией зерна привели к появлению в ряде регионов перекупщиков, которые, воспользовавшись ситуацией, предлагают скупить урожай за бесценок [11].

Обратную ситуацию мы можем наблюдать на мясном рынке. Рассмотрим пример Алтайского края на 2009 год. В общей структуре оборота розничной торговли в третьем квартале 2009 года в Алтайском крае увеличилась доля продаж мяса птицы по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Напрямую с ЗАО «Алтайский бройлер» работают крупные сети края, такие как «Мария-Ра», «Аникс», «Лента».

Крупные и средние мясоперерабатывающие предприятия имеют более 2 тыс. торговых точек, в том числе 110 собственных. ООО «БМПЗ» в Барнауле имеет 28 собственных фирменных магазинов, где реализует продукцию собственного производства. ОАО «Рубцовский мясокомбинат» активно участвует и реализует продукцию собственного производства на ярмарках и праздниках, организованных Мясоперерабатывающие предприятия Барнаула поставляют на рынок города более 60% колбасных изделий.

ООО «Альтаир-Агро», ООО «Барнаульский пищевик», ОАО «Овчинниковский мясокомбинат» поставляют продукцию в крупные торговые сети.

Кроме того, ООО «МК Идеал-Эко», ООО «Барнаульский пищевик», ООО «Пищекомбинат Солнечный», ЗАО «Алтайский бройлер», ОАО «Восход», ООО «Брюкке» поставляют мясную продукцию по регионам Сибири. ОАО «Рубцовский мясокомбинат» и другие продолжают поставку мяса в СибВО и краевые бюджетные организации.

Рост закупочных цен на сельскохозяйственное сырье как на мировом, так и на местном сырьевых рынках (мясное сырье) стал безусловным толчком для удорожания себестоимости производимых на территории края мясных продуктов, в структуре которой сырье занимает от 30 до 70% к конечной сумме.

В разрезе городов края в течение 2009 года наметилась тенденция стабилизации потребительских цен на говядину и свинину, а по колбасным изделиям в среднем они увеличились на 1,3-3,5% соответственно (Табл. 1) [8].

Таблица 1. Средние цены на продовольственные товары по городам края за сентябрь 2009 года в рублях.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Алтайский край | Барнаул | Бийск | Рубцовск |
| Говядина (кроме бескостного мяса) | 153,33 | 153,18 | 153,54 | 153,50 |
| Свинина (кроме бескостного мяса) | 174,32 | 173,53 | 175,16 | 175,76 |
| Куры | 99,12 | 98,62 | 101,33 | 97,62 |
| Колбаса полукопченая | 224,30 | 222,14 | 230,79 | 222,23 |
| Колбаса вареная, 1 сорта | 164,07 | 163,12 | 165,18 | 165,66 |

## 2.3 Программы, меры правительства по поддержке малого бизнеса

2.3.1 Отраслевая целевая программа по поддержке малого бизнеса в аграрной сфере

Отраслевая целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в АПК на 2009-2011 годы» (далее - Программа) должна стать инструментом реализации государственной стратегии устойчивого развития крестьянских (фермерских) хозяйств (далее – КФХ) и малых форм хозяйствования (далее – МФХ) в АПК России. Повышение производительности КФХ и МФХ, а также их устойчивое развитие позволит увеличить долю обрабатываемых земель сельскохозяйственного назначения, увеличить объемы сельскохозяйственного производства, повысить уровень жизни сельского населения, а также решить социально-экономические проблемы развития села, относящиеся к приоритетным целям развития АПК России, на достижение которых направлена деятельность Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

Программа разработана в развитие и дополнение «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2011 гг.», которая утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 года № 446.

**Цель программы - повышение производительности и устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования.**  
Достижение вышеуказанной цели позволит достичь следующих результатов:  
• увеличение объемов сельскохозяйственного производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах и других малых формах хозяйствования;

• повышение уровня жизни сельского населения;

• улучшение социального климата в сельской местности;

• рост занятости сельского населения и снижение скрытой безработицы.

Реализация Программы предусматривает увеличение доли и сбалансирование использования имеющихся в России земель сельскохозяйственного назначения, увеличение объемов производства КФХ и других МФХ, улучшение социального климата и повышение уровня жизни сельского населения, технологическое обновление ведения сельского хозяйства в целях повышения устойчивости и конкурентоспособности КФХ и МФХ, более полное использование предпринимательской творческой энергии сельских жителей за счет стимулирования создания КФХ.

При этом будет внесен существенный вклад в решение проблемы развития сельских территорий и рост занятости сельского населения и снижения скрытой безработицы. Научно-технический прогресс в отрасли будет осуществляться через ряд актуальных проектов по кадровому обеспечению отрасли и в сфере НИОКР.

Важнейшую роль в достижении ожидаемых результатов выполняет создание новых и совершенствование имеющихся механизмов финансово-кредитной поддержки КФХ и МФХ, создание условий для развития инфраструктуры сбыта, первичной переработки и хранения сельхозпродукции, а также стимулирование инноваций в деятельности КФХ и МФХ.

Согласно расчетам, при развитии отрасли по инерционному сценарию, то есть при текущем уровне поддержки государства КФХ и МФХ, 2008-2011 гг. в сложившихся социально-экономических условиях количество КФХ будет продолжать снижаться, а площади земель сельхозназначения в их пользовании останутся на прежнем уровне. Улучшение социального климата и внедрение инноваций в деятельность КФХ и МФХ может потребовать десятки лет.

Для дальнейшего и более эффективного использования имеющегося потенциала развития КФХ и МФХ необходима дополнительная государственная поддержка.

По итогам реализации данной программы социально-экономическая ситуация в секторе КФХ и других МФХ должна улучшиться.

Создание условий для развития инфраструктуры сбыта, первичной переработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции позволит решить проблему, связанную с тем, что значительная часть добавленной стоимости сельскохозяйственной продукции, произведенной КФХ и другими МФХ, достается посредническим структурам.

Кроме того, развитие инфраструктуры сбыта, первичной переработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции, произведенной КФХ и других МФХ, станет для них стимулом для наращивания объемов производства, снизит потери, связанные с её отсутствием.

Стимулирование инноваций должно создать основу для повышения производительности и устойчивости КФХ и других МФХ за счет использования передовых технологий ведения сельскохозяйственного производства, применения более высокопродуктивных пород животных и высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур.

Повышение привлекательности института КФХ станет стимулом для создания крестьянских (фермерских) хозяйств гражданами, желающими вести предпринимательскую деятельность.

Система программных мероприятий представлена направлениями, содержащими конкретные механизмы государственного регулирования и поддержки развития МФХ в сельской местности.

**Для создания условий для развития инфраструктуры сбыта, первичной переработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции программой предусмотрены некоторые меры.**

С целью ликвидации острого дефицита необходимых инфраструктурных объектов субсидируется 95% ставки рефинансирования на каждый проект (исходя из средней стоимости одного проекта 20 млн. руб.).

Речь идет о реализации 500 проектов в 81 регионе.

Ежегодные субсидии на один проект стоимостью 20 млн. руб. составят 2,47 млн. руб. в год. Таким образом, Программой предусмотрены субсидии в размере 3,705 млрд. руб., (2,47 млн. руб. х 500 проектов).

Таблица 2. Ежегодные субсидии в год на 500 проектов.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
| Объем финансирования, млрд. руб. | 1,235 | 1,235 | 1,235 |

По данным Минсельхоза России в настоящие годы около 15% продукции ЛПХ и КФХ реализуется на рынке. В рамках данного мероприятия целесообразно обеспечить реализацию как минимум 20% продукции КФХ и другими МФХ через сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Также необходимо обеспечить условия, привлекательные для вступления большего числа КФХ и других МФХ в кооперативы (20 %).

Увеличение обеспеченности КФХ и СПоК складской инфраструктурой будет характеризоваться следующими показателями:

- зернохранилищ – на 50 тыс. т. за 3 года (оценочно на 1,4 %);

- картофелехранилищ – на 21,5 тыс. т. за 3 года (оценочно на 41,65 %);

- овощехранилищ – на 6 тыс. т. за 3 года (оценочно на 21,1 %) [5].

2.3.2 Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия является пунктом VII, указанным в выше рассмотренной программе.

Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия осуществляется с целью повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для поддержания доходности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Основными задачами указанного направления является увеличение доли российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем рынке, сглаживание сезонных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, а также создание условий для увеличения экспорта сельскохозяйственной продукции и развития товаропроводящей инфраструктуры на внутреннем рынке.

За период реализации Программы долю отечественных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами предполагается довести к 2012 году до 70%.

Рынок зерна. Целью осуществления мероприятий по регулированию рынка зерна является стабилизация рынка зерна и повышение конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- сглаживание сезонных колебаний цен на зерно и продукты его переработки для производителей и потребителей зерна;

- увеличение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- стимулирование движения зерна из удаленных регионов Российской Федерации в регионы потребления.

Механизм реализации мероприятий Программы основывается на проведении государственных закупочных и товарных интервенций, а также на осуществлении залоговых операций.

Государственные закупочные и товарные интервенции проводятся в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» при снижении или росте цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию.

В основе залоговых операций лежит заключение опционных контрактов, дающих право поставки определенного количества зерна на уполномоченные (сертифицированные) элеваторы, отобранные на конкурсной основе.

В целях своевременного осуществления государственных закупочных, товарных интервенций и залоговых операций Министерством сельского хозяйства Российской Федерации осуществляется разработка прогнозного баланса спроса и предложения зерна по видам, а также мониторинг цен на зерновом рынке. На основе баланса и мониторинга цен принимаются решения об объемах проведения закупочных и товарных интервенций, а также залоговых операций на рынке зерна.

При проведении закупочных интервенций и залоговых операций предполагается участие только производителей зерна в части продажи (залога) зерна собственного производства.

При проведении товарных интервенций в качестве покупателей зерна предполагается участие физических и юридических лиц независимо от организационно-правовой формы.

Рынок мяса. Целью осуществления мероприятий по регулированию рынка мяса является повышение конкурентоспособности российской мясной продукции для обеспечения импортозамещения на внутреннем рынке.

Для достижения поставленной цели необходимо решение задач по повышению качества отечественной мясной продукции, а также по поддержанию уровня рентабельности реализации, обеспечивающего инвестиции для расширенного производства мясной продукции.

Механизм реализации мероприятий Программы предполагает разработку прогнозного баланса спроса и предложения мяса по видам (говядина, свинина, мясо птицы) в целях оптимального планирования структуры производства и потребления, а также возможное продление действия механизма тарифных квот на импорт мяса после 2009 года.

Объем тарифных квот на период после 2009 года, механизм их распределения и уровень ставок ввозных таможенных пошлин при ввозе сверх тарифных квот предполагается устанавливать по результатам консультаций с заинтересованными государствами-поставщиками и с учетом договоренностей, достигнутых в ходе переговоров по присоединению России к Всемирной торговой организации.

Предполагается также разработка стандартов на мясо, гармонизированных с международными стандартами Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций.

Рынок сахара. Целью осуществления мероприятий по регулированию рынка сахара является обеспечение дальнейшего роста производства сахара белого из сахарной свеклы до уровня максимального самообеспечения сахаром потребностей внутреннего рынка за счет сокращения зависимости от импортного сахара-сырца, а также создание условий для повышения эффективности функционирования свеклосахарного комплекса и поддержания доходности производителей сахара и свекловичного сырья.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- обеспечение роста доли сахара, произведенного из российской сахарной свеклы, на внутреннем рынке;

- создание условий для привлечения инвестиций в свеклосахарный сектор.

Механизм реализации мероприятий Программы предполагает разработку прогнозного баланса спроса и предложения сахара в целях оптимального планирования структуры производства и потребления, совершенствование мер таможенно-тарифного регулирования импорта сахара-сырца и сахара белого [6].

2.3.3 Помощь в кредитовании малому бизнесу

Для развития малого бизнеса правительство Российской Федерации вместе с органами местного самоуправления выделяет гранты малому бизнесу, которые могут быть получены в 2010 году.

Как правило, сумма гранта не превышает 300 000 рублей, а получить грант на развитие малого бизнеса в 2010 году может только предприниматель, который зарегистрировал свое предприятие не ранее, чем год назад. В отличие от кредита, грант не подлежит обязательному возврату, но очевидно, что в случае, если грант будет использован не по целевому назначению, предприниматель создаст себе негативную репутацию, да и на дальнейшую помощь со стороны государства он вряд ли сможет рассчитывать.

Как ни странно, но предприниматель должен заплатить подоходный налог с суммы, которую получит в виде гранта малому бизнесу в 2010 году. Хотя, в настоящее время в некоторых регионах рассматривается вопрос об отмене данного налога.

Денежные средства на гранты малому бизнесу в 2010 году выделяются как правительством Российской Федерации, так и местными органами. В разных регионах выделяются различные суммы на гранты малому бизнесу, несмотря на финансовый кризис, их общая сумма постоянно растёт. Например, в 2009 году сумма грантов, которая была выделена в Алтайском крае, составила 25 миллионов рублей [3].

Субсидии малому бизнесу – 2010. Правительство Российской Федерации продолжает осуществлять помощь малому бизнесу в соответствии с разработанной стратегией. Несмотря на финансовый кризис, субсидии малому бизнесу в 2010 году не сократились в объёме, а в некоторых регионах даже увеличились. Правительство Москвы планирует втрое увеличить количество малых и средних предпринимателей, которые получат субсидии на развитие бизнеса. По словам представителя мэрии Москвы, объем субсидий малому бизнесу составит более двух миллиардов рублей. Также ожидается, что целевая субсидия от федерального бюджета для малых предприятий составит 1 миллиард рублей.

Другие регионы Российской Федерации также предлагают предпринимателям различные виды дотаций для малого бизнеса. Например, в республике Адыгея в настоящее время в республике действует около 3000 малых предприятий, на субсидии малому бизнесу выделено около 300 миллионов рублей. В Смоленской области начинающие предприниматели могут рассчитывать не только на субсидии, но и на получения гранта для молодых предпринимателей.

Организация малых предприятий является одним из наиболее эффективных способов создания рабочих мест. Те предприниматели, которые будут готовы принять на работу безработных по направлению с биржи труда, получат субсидирование в размере 58,8 тысяч рублей.

Несмотря на увеличение субсидий малому бизнесу в 2010 году, количество людей, которые готовы открыть собственное дело в текущем году увеличилось незначительно. Несмотря на все меры, предпринимаемые правительством Российской Федерации и органами местного самоуправления, многие россияне не спешат открывать собственные малые предприятия. Виной тому в большей степени является инертность россиян, которые предпочитают работать на крупных государственных предприятиях, а не в частном секторе, где самому приходится принимать множество ответственных решений [9].

# Заключение

Исходя из цели данной работы, а именно: определение малого предприятия, как неотъемлемого звена экономики страны и как основной инструмент развития аграрного сектора России, а также проблем, препятствующих его развитию, и их решения, были поставлены задачи для достижения данной цели. Они были выполнены на протяжении всей работы. В первой главе были рассмотрены теоретические основы предпринимательства в целом, его сущность, понятие и виды, а также в процессе исследования пришли к выводу, что предпринимательство — это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

Также в ходе работы было рассмотрено понятие «малый бизнес», его юридическое регулирование и особенности развития в аграрной сфере.

Вторую главу я поделила на три составляющие части.

В первой части произведен анализ кредитования малого предпринимательства и сделан вывод, что получить кредит малому бизнесу не просто, так как существует ряд факторов, которые препятствуют этому, а именно: непрозрачность российского малого бизнеса; отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей **малого бизнеса** не являются владельцами ликвидного имущества; **недоверие к малому бизнесу**, испытываемое банками. Также по причине мирового финансового кризиса поднялись процентные ставки и сроки выплаты остались сжатыми - кредиты выдаются меньше, чем на один год,- что в условиях кризиса является проблематичным фактором для предпринимателя.

Во второй части, изучая проблемы реализации сельскохозяйственной продукции - зерна и мяса, - можно сделать вывод, что реализация зерновой продукции сегодня является большой проблемой для фермеров, так как уровень цен на зерно снизился, а предприниматели не готовы продавать зерно по низким ценам. А реализация мясной продукции, на условия которой мировой финансовый кризис не повлиял, растет с каждым годом.

## В третьей части рассматриваются программы и меры правительства по поддержке малого бизнеса. Основной такой мерой является отраслевая целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в АПК на 2009-2011 годы». Её цель ****-** повышение производительности и устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования и р**егулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Также правительство Российской Федерации для развития малого бизнеса дает помощь в кредитовании. Так, например, вместе с органами местного самоуправления правительство выделяет гранты малому бизнесу, которые могут быть получены в 2010 году.

# Список литературы

# Гражданский кодекс Российской Федерации

# Конституция Российской Федерации

# http://altapress.ru/story/42795

# http://business-credit-ru.narod.ru/kredit\_problems.php.htm

# http://fermer.ru/

# http://www.agronews.ru

1. http://www.bizguru.ru/node/423

# http://www.doc22.ru/information/analysis/848-2010-01-26-07-24-38

# http://www.kreditbusiness.ru/kreditovanie

1. http://www.kreditbusiness.ru/uslovie/289-kreditovanie-malogo-biznesa-v-uslovijakh-krizisa.html
2. http://www.krestianin.ru/articles/5602.php
3. **http://**www.prprenimatel.ru/predprinimateljstvo

# **http://www.sherpaconsulting.ru/vidi\_consulting/risk\_consulting/vidi\_predprinimatelstva.htm**