

### **СЕЛЬСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В МЕСТНОМ СООБЩЕСТВЕ<sup>1</sup>**

**Фадеева Ольга Петровна**

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН

E-mail: [fadeeva@ieie.nsc.ru](mailto:fadeeva@ieie.nsc.ru)

Необходимым условием успешного осуществления рыночных реформ является формирование экономически значимого слоя частных предпринимателей. Неслучайно, что одним из декларируемых приоритетов аграрной реформы в постсоветской России было развитие фермерского движения и других форм частного предпринимательства в селе. Можно сказать, что за прошедшее десятилетие создана многоукладная сельская экономика. Наряду с крупными коллективными предприятиями свое место в экономическом пространстве заняли фермерские хозяйства, другие представители мелкого и среднего бизнеса, семейные хозяйства. Вместе с тем данные национальной статистики не в полной мере отражают реальную экономическую мощь возрождающегося частного сектора. Более того, по нашему мнению, роль сельского предпринимательства в социальной жизни села и специфика выполняемых им функций пока недостаточно исследована.

Нельзя сказать, что эта тематика не привлекала внимания властей, ученых и общественности. Но, по большому счету, интерес к становлению фермерства и других форм сельского предпринимательства носил конъюнктурно-политический характер. Этим отчасти объясняются наиболее распространенные сюжеты работ, опубликованных по этой теме: характеристики предпринимательской группы, мотивы и причины прихода людей в бизнес, институциональные условия встраивания предпринимателей в рыночную среду, экономические показатели их работы [Боконтаева 1998; Великий и др. 1998; Казакбаев 2000; Козлов 2001; Кудряшов 2001].

Однако зачастую без внимания остаются вопросы укорененности новых хозяйствующих субъектов на селе, оценка их места в социальном ландшафте и проблемы встраивания отношений предпринимателей с местным населением, властными органами, крупными коллективными хозяйствами, другими деловыми партнерами и конкурентами. Важно исследовать: в какой мере село со сложившимися общинно-колхозными традициями и стереотипами, относительно бедным населением и менее подготовленной, чем в городе, рыночной инфраструктурой благоприятствовало появлению новых эффективных собственников; какие ограничения эта инфраструктура накладывала на их развитие – и в какой мере, в итоге, она повлияла на специфику современного сельского предпринимательства. Все эти вопросы еще не получили достаточного освещения в научной литературе. В этой статье мы попытались восполнить некоторые из отмеченных выше пробелов.

Эмпирической базой исследования послужили данные социологического опроса сельских предпринимателей Новосибирской области, проведенного сотрудниками отдела социальных проблем Института экономики и ОПП СО РАН в 2000–2001 гг. Всего было опрошено 100 сельских предпринимателей, в том числе 43 фермера и 57 предпринимателей

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 02-03-18204, рук. д.с.н. З.И. Калугина).

несельскохозяйственного профиля<sup>2</sup>. Кроме того, было опрошено 300 жителей одного из районов для оценки социального фона сельского бизнеса и выявления причин, порождающих, с одной стороны, сотрудничество, а с другой стороны, – конфликты между предпринимателями и другими группами местных сообществ.

### **Особенности становления и развития бизнеса сельских предпринимателей**

В литературе принято выделять несколько этапов развития предпринимательского движения. Мощный толчок сельскому предпринимательству еще в период СССР был дан серией экспериментов по созданию подрядных и арендных коллективов в сельском хозяйстве, принятием Законов о кооперативах и индивидуальной трудовой деятельности.

На первом этапе (1989–1993 гг.), по оценкам самих предпринимателей, наблюдались самые благоприятные условия для становления и развития бизнеса. Первые кооперативы работали еще в советский период, в условиях планово регулируемой экономики, и часто становились единственным легитимным каналом для осуществления трансакций по рыночным ценам, недоступных основной массе производителей. Некоторые фермеры и владельцы частных фирм из числа наших респондентов прошли школу первых кооперативов и арендных коллективов, и в начале рыночных реформ, накопив стартовый капитал и освоив практические навыки самостоятельной работы, продолжили свой бизнес в новых организационно-правовых формах.

В последующие годы предпринимательство стало постепенно утрачивать ореол «выгодного» дела, уменьшилась его финансовая и административная поддержка. Все чаще частный сектор стал использоваться властями в качестве «дойной коровы». Респонденты отмечают нарастание административного «пресса» из года в год, связанное, в том числе, с тем, что местные органы власти постепенно осознали расширение своих полномочий и возможность их применения для прямого или косвенного воздействия на «частников».

Становлению фермерских хозяйств в начале 1990-х годов несомненно способствовали значительные налоговые льготы и целевые государственные кредиты. В дальнейшем ослабление и практически полное прекращение государственной поддержки кардинально изменили ситуацию. С одной стороны, произошел отсев случайных людей, привлеченных ранее возможностью быстрого обогащения, а с другой – сократилось количество желающих стать фермерами. В результате в середине 90-х годов в фермерском движении наметился явный спад. Часть фермеров предпочла «уйти в тень» и, сохранив объемы производства, перерегистрироваться в «личные подсобные хозяйства» и перестать платить налоги. В Новосибирской области за 1994–2002 гг. количество крестьянско-фермерских хозяйств сократилось почти в 1,5 раза – с 6 300 до 4 223 единиц, но в то же время почти вдвое увеличился средний размер земельного надела, приходящегося на 1 хозяйство, – с 50 до 98 гектар [Основные показатели развития крестьянских хозяйств Новосибирской области, 2002: 10–12].

Можно выделить две группы людей, возглавивших фермерское движение в начале 1990-х годов. Первую составили рядовые механизаторы, подхватившие «вирус» свободного труда на земле в арендных семейных и хозрасчетных коллективах на переломе 1980-90-х годов ушедшего столетия или же пожелавшие проверить свои силы в открывшихся новых экономических условиях. Костяк второй группы – это руководители высшего и среднего звена, специалисты коллективных хозяйств, которые сумели воспользоваться своими полномочиями и знаниями для успешного «фермерского старта». В эту группу вошли и те бывшие руководители и специалисты, которые в знак протеста или в результате возникшего

---

<sup>2</sup> Первые результаты данного исследования были опубликованы в журнале «Регион: экономика и социология». 2001. № 3 [Калугина 2001].

конфликта с ближайшим начальством или трудовым коллективом ушли из коллективного хозяйства и начали свое дело.

Фермерские хозяйства, образованные в середине и конце 90-х годов, лишенные многих льгот и возможностей фермеров-первопроходцев, были в большинстве своем обречены на борьбу за выживание, так как опоздали с получением льготных кредитов, техники и оборудования в качестве имущественных паев. Создание этих хозяйств – скорее, не обдуманый шаг, а сигнал безысходности от тех, кто долгое время оттягивал принятие подобного решения и ушел в фермеры лишь тогда, когда распад и банкротство коллективного хозяйства стали очевидными.

В отличие от фермеров, другие предприниматели, действующие на сельских просторах, специализированной поддержки государства, обеспечивающей в том числе доступ к банковским ресурсам, не получили. Так, только 10% предпринимателей этой группы смогли воспользоваться кредитами банков (среди фермеров таких оказалось 79%), поэтому большую часть инвестиций им пришлось осуществлять из собственных накоплений (72%) и путем заимствования у родственников и друзей (30%).

«Непрофильные» предприниматели весьма разнородны и заняты в основном в торговле и услугах населению (организация питания, бытовое обслуживание, строительные работы, транспортные услуги, закупки сельхозпродукции и др.). В большинстве случаев этот бизнес тяготеет к районным центрам и крупным селам – поближе к платежеспособному населению, в то время как фермерские хозяйства приближены к земельным угодьям и располагаются, как правило, далеко за пределами крупных поселений.

В отличие от фермеров, которые делали свой выбор в пользу самостоятельного хозяйствования добровольно и осознанно, в несельскохозяйственный частный бизнес люди во многом шли вынужденно в связи с отсутствием иных возможностей заработка. Так, 75% наших респондентов из числа предпринимателей несельскохозяйственного профиля назвали в качестве основной причины, побудившей их к организации бизнеса, безработицу и нужду, в то же время доля фермеров, давших такой ответ, составила всего 20%. В эту группу «бизнесменов поневоле» попали представители самых разных профессий и специальностей: бывшие работники промышленных предприятий, строительных, торговых, образовательных и иных организаций и учреждений.

Мелкая торговля стала массовым прибежищем женщин, потерявших работу и нашедших для себя возможность заняться «челночным» бизнесом районного масштаба, что не потребовало от них приобретения новой квалификации. Такой бизнес весьма прост и, по сути, основан на чрезмерной самоэксплуатации. От торговца требуется выполнить нехитрые действия: закупить товар повседневного спроса по низкой цене на оптовых рынках областного центра, привезти его в райцентр или в село и реализовать с лотка на улице или под крышей местного рынка.

Наряду с лоточной торговлей в сельской местности сложилась сеть частных магазинов, владельцами которых стали самые успешные сельские предприниматели, которые либо сразу ориентировали свой бизнес на стационарную торговлю, либо со временем открыли торговые дома и палатки для реализации собственной продукции (переработанные мясопродукты, молоко, хлебобулочные изделия и пр.).

Другой путь прихода в предпринимательство несельскохозяйственного профиля был связан с организацией своего дела на «руинах» обанкротившихся или приватизированных Домов быта, парикмахерских и прочих предприятий сферы услуг. В этом случае уволенный сотрудник этих подразделений арендовал или выкупал свое рабочее место – помещение, оборудование – и продолжал заниматься тем же самым, но уже на частной основе. Иногда изменение его статуса проходило почти незаметно для глаз клиентов, привыкших из года в

год ходить подстригаться в парикмахерской «на углу», в соседнем доме – чинить обувь, ремонтировать электроприборы.

В ряде случаев образование «предпринимателя без юридического лица» осуществлялось по приказу начальства в недрах отдельного предприятия. Для оптимизации налоговых платежей или по другим соображениям заведующего ведомственным магазином, пекарней, столовой, пельменным цехом руководители обязывали купить патент и зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, иногда даже выделяя из кассы предприятия деньги для оформления надлежащих документов. В результате вновь испеченный предприниматель со своими подчиненными продолжал делать то, что еще недавно составляло одну из сфер действующего производственного цикла большого предприятия, по-прежнему по многим вопросам подчиняясь своему формально бывшему руководству. Этот путь можно назвать «инсайдерским».

Поскольку группы фермеров и предпринимателей несельскохозяйственного профиля формировались под влиянием различных мотивов и из разных социальных слоев, то в начальный период развития их бизнеса перед ними вставали разные по характеру и степени остроты проблемы.

Несмотря на особую государственную поддержку, оказываемую фермерскому движению в начале 90-х годов, выделяемых средств и созданных возможностей, по оценкам наших респондентов, все же не хватило для того, чтобы фермерские хозяйства смогли обзавестись достаточным парком машин и техники (38% жалоб), создать собственную производственную инфраструктуру (21%), не сталкиваться с противодействием местной бюрократии (35%) и почувствовать в полной мере налоговые послабления для только что организованных хозяйств (37%). По мере развития фермерских хозяйств острота их проблем стала определяться ростом цен на сельскохозяйственную технику и топливно-энергетические ресурсы (60% ответов), который не компенсировался увеличением закупочных цен на зерно и другую сельхозпродукцию. Это заведомо обрекало фермерский бизнес на низкую рентабельность и требовало от его владельцев наработки особых способов разрешения проблем, связанных, в том числе, с занижением реальных объемов производства и уходом от уплаты всех налогов, сокрытием реального количества занятых и т.п. На этом фоне на второй план для фермеров отошли проблемы налогового пресса (30% ответов) и административного давления (16%).

Проблемы торговцев и других бизнесменов, обслуживающих сельское население, изначально были вызваны низким платежеспособным спросом, и их острота только усиливалась со временем. Так, если на этапе становления низкий платежеспособный спрос затруднял работу 31% предпринимателей, то на момент опроса этот фактор тормозил развитие бизнеса уже у 56% опрошенных. К тому же эта группа предпринимателей все больше стала ощущать на себе противодействие и даже прямое вмешательство властей в свои дела. Если в начале развития бизнеса с этим явлением сталкивались 25% респондентов, то на момент опроса эта проблема актуализировалась уже для 33% опрошенных. Примечательно, что проблема недоступности кредитов у этой группы изначально не ощущалась так остро, как у фермеров (26% и 42% соответственно), а со временем заметно ослабла (18%). Это объясняется небольшим стартовым капиталом, требуемым для начала торгово-закупочной и обслуживающей деятельности, а также сложившейся у многих сельских предпринимателей привычкой обходиться без заемных средств. Последнее обстоятельство ограничивало возможности развития бизнеса и заставляло предпринимателей, в ущерб личному благосостоянию, направлять большую часть доходов на пополнение оборотных средств.

Успешность малого и среднего бизнеса определяется не только выбранной сферой деятельности, удачным размещением производства или торговой точки, своевременным получением кредита, трудолюбием и предпринимательским талантом хозяина и его

помощников. Важное значение имеют и другие факторы, которые лишь в малой степени поддаются управлению и прогнозированию. Погодные условия, степень расположения местных властей и другие причины могут решающим образом повлиять на успех либо неудачу каждого отдельно взятого сельского предпринимателя. Тем не менее, 5% фермеров и 10% предпринимателей несельскохозяйственного профиля оценили свою деятельность как вполне успешную, соответственно 58% и 44% – дали ей среднюю оценку. Наименее устойчивым выглядит положение несельскохозяйственных предпринимателей: треть из них оценивают успешность своего бизнеса крайне низко, так как он позволяет им всего лишь существовать на грани выживания (доля «неудачных», по самооценкам, фермеров оказалась 19%).

Успешность бизнеса во многом базируется на развитии по принципу вертикальной интеграции, когда осваиваются дополнительные сферы, связанные с первоначальной специализацией. Например, глава фермерского хозяйства, утвердившись в качестве производителя сельхозпродукции, переключается на развитие собственной переработки – открывает мельницу, молочный или колбасный цех, пекарню, столовую или кафе, – а также создает собственную торговую сеть, где попутно с реализацией своей продукции занимается продажей товаров, закупаемых на стороне. Расчет делается на снижении себестоимости товарной продукции за счет использования собственного сырья и переработки. Создаваемые в таком хозяйстве разнообразная производственная база и инфраструктура (оборудование для переработки, собственный автотранспорт и хранилища) в разные периоды времени могут использоваться с разной интенсивностью (в зависимости от спроса, запасов сырья, выгоды производства и предложения данных услуг). Потери от временного недоиспользования мощностей одного вида покрываются за счет других производств, и в любом случае наличие диверсифицированной материальной базы развязывает предпринимателю руки и предоставляет возможность быстрой перестройки на выпуск востребованной на данный момент продукции.

### **Предприниматели и «сильные мира сего»**

В сельской местности, по сравнению с городом, фактор власти играет более значимую роль. От позиции руководства района, крупного сельскохозяйственного или другого предприятия часто зависит то, будет ли на вверенной им территории развиваться частная торговля и появятся ли там другие формы частного бизнеса, закрепятся ли фермерские хозяйства и наладят ли свою работу малые перерабатывающие предприятия.

Нередко главы сельских администраций разного ранга в альянсе с местными крупными работодателями становятся главными «полисимейкерами» в сфере предпринимательского движения. Их указания и предпочтения зачастую оказывают решающее влияние на развитие мелкого и среднего бизнеса.

Из интервью с владельцем сети магазинов: *«Районное руководство не отпускает от себя производство, не пускает туда деловых людей, способных его развить, «стрижет купоны» с полурботающих предприятий (кирпичный завод, деревообрабатывающий комбинат), где постоянно задерживаются выплаты зарплат работникам, денежные выплаты подменены натурой по завышенным ценам, так что рабочие увязают в долгах к собственному предприятию».*

Предприниматель вынужден чутко прислушиваться к мнению властей о предпочтительной схеме налогообложения – и, жертвуя своими экономическими интересами, выбирать для себя ту модель, которая согласуется с установками районного руководства: *«Единый (вмененный) налог – это удобно, однако мы работаем по другой схеме. Платим все налоги, так как не хотим портить отношения с главой районной налоговой инспекции, который не одобряет вмененный налог с торговых площадей».*

Предпринимателей также не устраивает то, что чиновники при решении вопроса о целесообразности открытия нового киоска или магазина используют аргументы вроде «вполне достаточно имеющихся торговых точек». У одного из наших респондентов, решившего создать свою сеть хлебных киосков, другое мнение: *«Рынок не насыщен. Торговцы должны конкурировать друг с другом – и не дело властей решать, стоит или не стоит допускать эту конкуренцию. Если у кого есть желание, надо без проволочек дать ему возможность открывать свой магазин, киоск».*

Негативные моменты во взаимодействии с представителями властей нередко возникают у предпринимателей на стадии заключения или перезаключения арендных договоров на торговое или производственное помещение. На ненадежность чиновников районной администрации в качестве деловых партнеров указали нам частные торговцы, которые были вынуждены перебраться из обустроенного ими помещения одного магазина в долго простаивающий другой магазин. Руководитель «районной торговли» своим волевым решением обязал переписать арендные договоры с предпринимателями (даже не дожидаясь истечения срока действия старых договоров), при этом были увеличены ставки аренды, а в качестве главного и знакомого аргумента обиженным торговцам-арендаторам было сказано: «Не нравится – уходите, находите себе другое помещение».

Стоит отметить, что проблемы арендаторов весьма болезненны – и нередко становятся причиной скудости социальной инфраструктуры малых городов и поселков. Из интервью с одним из самых успешных предпринимателей нашей выборки: *«Хотел организовать кафе в райцентре, так как точек общепита здесь явно не хватает, хотя потребность в этом есть. Но встала проблема с помещением: выкупить что-то трудно (нет для этого денег, да и не продадут его чужим), свое строить тоже пока не получается, а долгосрочная аренда помещения – это очень неблагоприятная вещь. Арендатор будет постоянно повышать арендную плату, особенно, если увидит, что дело пошло, а мне вкладываться в модернизацию этого здания будет не резон».*

Другая группа проблем обусловлена чрезмерной свободой действий контролирующих органов, которые в силу возможностей многозначного толкования существующих норм и правил способны находить нарушения у всех без исключения предпринимателей. Это порождает систему мелких и крупных услуг, которые вынуждены предоставлять предприниматели представителям разных властей в обмен на их лояльность и особую расположенность. Система этих услуг включает бесплатную стрижку у частного парикмахера, «спонсорский обед» в частном кафе, льготы при покупке товаров в частном магазине. Из интервью с владельцем придорожной закусочной: *«Проверяющие службы, в том числе милицейские работники, требуют, чтобы я их обслуживал бесплатно. Дорожный фонд заставляет делать 200-метровую полосу для выезда машин от моей закусочной, но это строительство дороги очень дорого стоит... Очень раздражает нахальство людей, облеченных властью, которые считают, что «частник» им обязан и должен обслуживать их бесплатно. Если же «частник» воспротивится, то ему сразу продемонстрируют его незащищенность – в лучшем случае выпишут штраф, и попробуй только не оплати. Суд всегда на стороне власть имущих».*

Предприниматели жалуются на чрезмерное количество различных проверок. По оценкам мелких торговцев, в среднем до двух раз в неделю к ним приходит тот или иной проверяющий. В ряде случаев торгующих на улице не устраивает назначенный им высокий налог за торговое место: *«Берут как за ларек, а у меня просто место на улице».*

Можно говорить о смене тактики предпринимателей во взаимодействии с местной властью. Если в начале своего пути активно «боролись за правду» и искали компромисс путем непосредственного обращения к властям около трети наших респондентов, то на момент опроса решать вопросы в различных органах власти отваживаются чуть более 10% опрошенных. Предприниматели научились решать свои проблемы по-другому: освоили

маркетинг, наработали способы легального ухода от налогов и пр. В то же время с момента зарождения сельского предпринимательства среди наших респондентов увеличилось число тех, кто фактически расписался в собственном бессилии. В момент становления бизнеса считали, что «от меня ничего не зависит» 5% опрошенных, а на сегодняшний день такую позицию разделяют уже 19%.

Все чаще в предпринимательской среде раздаются голоса за ведение честного бизнеса<sup>3</sup>, условия для которого нужно создавать, прежде всего, силами государственных структур: *«Хотелось бы иметь такую систему налогообложения, чтобы стало возможно вести честный бизнес. Это позволит преодолеть в себе постоянное чувство вины, подобно нераскрытому преступнику, перед чиновничеством всех рангов».*

Проблемы легализации бизнеса очень актуальны для крестьянско-фермерских хозяйств. Дело в том, что в подавляющей массе фермерские хозяйства заняты производством зерновых. Выращиванием скота фермеры заняты, как правило, только в пределах своей семейной усадьбы – и потому данные об этом производстве фермерского сектора слабо учитываются и почти не облагаются налогом. Однако если посчитать, сколько реально фермерская семья держит скота, откармливает свиней, то окажется, что фермерский сектор вносит также значительный вклад в общий объем сельхозпроизводства и по линии животноводства<sup>4</sup>. Этому в немалой степени способствует собственная кормовая база, которая создается в фермерском хозяйстве.

Сами фермеры признают, что статистика улавливает лишь малую часть производимой ими продукции. Например, по некоторым оценкам, в среднем примерно в 3 раза ею занижается уровень сбора зерновых культур. Фермеры не торопятся заявлять в своей отчетности объем произведенной говядины или свинины, надоенного молока. Действенный рычаг легализации и увеличения объемов животноводческой продукции, по их мнению, мог бы быть связан с введением механизма выплат государственных дотаций на развитие животноводства и формированием системы госзаказа на сельхозпродукцию.

Полутеневое существование большинства фермерских хозяйств вызывает нарекание не только со стороны налоговой инспекции и других государственных органов власти, но и со стороны конкурирующих с ними крупных предприятий, которым недоступны подобные уловки. По словам директора крупного зернопроизводящего и перерабатывающего хозяйства, именно фермеры повинны в существовании теневого рынка зерна, так как, занижая урожайность своих полей в 2–3 раза, они выбрасывает на рынок дешевые, необлагаемые налогом, партии пшеницы, овса и другой продукции. Также фермер экономит на оплате наемной рабочей силы. Чтобы обрабатывать 500–600 га земли, требуется не менее 10 работников, которые, как правило, в фермерских отчетах не проходят, на них не выплачиваются никакие налоги и взносы. Труд работников оплачивается «в черную», а в подаваемых документах в качестве работников числятся только сам фермер и его жена.

Местное фермерское сообщество давно выступает за введение единого сельхозналога (в расчете на площадь обрабатываемых земель). Это связано с двумя обстоятельствами.

---

<sup>3</sup> Созвучная тема создания условий для легализации частного бизнеса была затронута В.В. Радаевым в серии статей [Радаев 2001; Радаев 2002].

<sup>4</sup> Так, согласно официальной статистике, в 2001 г. удельный вес фермерских хозяйств Новосибирской области в общем объеме производства мяса скота и птицы составил всего лишь 1,3% [Основные показатели... 2002: 8]. Однако выборочное обследование 364 фермерских хозяйств области показало, что данные о наличии сельхозживотных на фермерском подворье, попадающие в отчет, занижены по количеству крупного рогатого скота примерно в 3 раза, а по количеству свиней – в 7 раз.

Во-первых, это значительно облегчит для фермеров процесс составления отчетов в налоговую инспекцию. Сейчас эта процедура весьма трудоемка и запутанна, так как, с одной стороны, от крестьянско-фермерского хозяйства требуют отчета по той же балансовой форме, что и от крупного сельхозпредприятия, а с другой стороны – идет непрерывный процесс изменения в налоговом законодательстве, так что предприниматели просто не успевают за всеми налоговыми нововведениями и по незнанию допускают ошибки. За что тут же наказываются штрафом. В итоге фермер, независимо от степени доходности своего предприятия, вынужден обращаться к услугам профессионального бухгалтера, что увеличивает его затраты и способствует усилению интереса утаивать часть доходов от налогообложения.

Во-вторых, желание части владельцев фермерских хозяйств «подчиняться» единому налогу связано с их стремлением к легализации своего бизнеса. Фермеры ратуют за построение системы прозрачных отношений с государством и готовы поделиться с ним частью скрываемых сейчас доходов в обмен на снятие с них всяческих подозрений в нечестности. Сейчас фермеры жалуются на то, что упреки налоговиков в их адрес раздаются всякий раз, когда ими покупается новый автомобиль, недвижимость, производственная техника.

Так, фермеры одного из самых сильных в экономическом плане сельских районов Новосибирской области выразили готовность в качестве сельхозналога отдавать по 70 кг зерна III класса с каждого гектара обрабатываемых площадей или же выплачивать соответствующий денежный эквивалент. По их расчетам, это увеличит налоговые поступления в районный бюджет от фермерского сектора более чем в 5 раз. Глава районной администрации очень заинтересован в претворении фермерской инициативы, однако этому мешает, с одной стороны, непринятие соответствующего решения на областном уровне, а с другой стороны, ограниченный формат сельхозналога, который прописан в соответствующем Законе РФ. В частности «единый» сельхозналог не освобождает налогоплательщиков от уплаты единого социального и подоходных налогов, налогов в Дорожный фонд и налога на продажи.

### **Фермер и коллективное предприятие: сотрудничество или конфликт?**

Недостаточное техническое оснащение фермерских хозяйств нередко толкает их владельцев на сотрудничество (протекающее как в формальных, так и в неформальных рамках) с крупными коллективными предприятиями (бывшими колхозами и совхозами).

В основе этой кооперации лежит, с одной стороны, слабая техническая вооруженность мелких ферм и возникающее из-за этого желание обойти этот недостаток с помощью инфраструктуры коллективного хозяйства. С другой стороны, имеющиеся в распоряжении частных предпринимателей комбайны, тракторы и другое оборудование не всегда используются интенсивно и могут быть переданы во временную аренду нуждающимся в технике коллективным или семейным хозяйствам. Например, в период уборки фермеры, дожидаясь срока вызревания своего урожая, могут временно выйти на работу на поле своего соседа – коллективного хозяйства. Наиболее крупные фермерские хозяйства, обрабатывающие 1–2 тыс. га земли, уже сейчас имеют тот же набор и количество комбайнов, что и коллективное хозяйство с большими в 2–4 раза посевными площадями.

Один из опрошенных нами фермеров отдавал свою технику в аренду сельхозпредприятию и выполнял по его заказу целый ряд работ (производил вспашку земли под посадку картофеля для работников предприятия, занимался вывозом собранного льна). Взамен ему позволялось хранить зерно на колхозном зернохранилище, там же фермер и подрабатывал на семена собранный урожай. Несколько раз фермер и коллективное хозяйство вступали в отношения обмена – семена овса обменивались на семена пшеницы, продовольственная пшеница заменялась фуражным зерном.

Фермеров вынуждает прибегать к услугам сельхозпредприятия отсутствие оборудования для сушки и подработки зерна, складских помещений, емкостей для хранения топлива, собственных мастерских и другой технической инфраструктуры.

Там, где дела в крупном хозяйстве идут на спад и дело движется к банкротству, взаимовыгодное сотрудничество между коллективным и фермерским хозяйствами не получается. Руководители сельхозпредприятия, опасаясь за сохранность имущества, перестают пускать фермеров в мастерские, на зерноток, хранилище, заправку и намеренно идут на конфликт. Причина этих конфликтов в том, что руководитель уже не может доверять своим неоплачиваемым работникам, подозревая их в готовности распродать по дешевке оставшиеся запчасти, солярку, корма заинтересованным фермерам [Фадеева 2003: 232].

Так, в одном из сел, где работают порядка 30 крестьянско-фермерских хозяйств, руководитель обанкротившегося коллективного хозяйства запретил всем фермерам пользоваться местной автозаправочной станцией для хранения своих запасов солярки и бензина. До недавнего времени это было разрешено, поскольку АЗС находится в неделимом имущественном фонде коллективного хозяйства – и в определенной степени принадлежит всем его бывшим и нынешним работникам. В результате фермеры были вынуждены перетащить баки с ГСМ к себе во дворы, что прямо нарушает правила хранения взрывоопасных материалов и грозит штрафом от санитарно-эпидемиологической службы и инспекции по защите окружающей среды.

- Вопрос пользования технической инфраструктурой сельхозпредприятия и ее правонаследование весьма обострился в последнее время. Фермеры чрезвычайно обеспокоены тем, что скоро начнутся массовые банкротства сельхозпредприятий – и все ликвидные активы (в виде техники, оборудования, помещений и инженерных сооружений) будут описаны за долги или проданы новыми владельцами (по преимуществу «городскими инвесторами»). Именно по такому сценарию развиваются сейчас события в некоторых хозяйствах, куда пришел новый собственник. Подобный развал сложившейся инфраструктуры непременно нанесет удар и по фермерским хозяйствам. Чтобы избежать подобной участи, фермеры хотели бы получить мастерские, склады и прочие сооружения в совместное пользование за небольшие деньги с тем, чтобы в дальнейшем также оказывать услуги местным жителями, ведущим подсобные хозяйства, и всем тем, кто является номинальным собственником этого имущества.

В коллективных хозяйствах, где предпринимаются реальные шаги по нормализации производства и повышению его эффективности, руководители создают собственные системы мотивации качественного труда, препятствующие также и растаскиванию имущества предприятия. Так, в одном из хозяйств Новосибирской области была сформирована система комплексной внутрисельской кооперации, включающая в том числе внутривладельческий хозрасчет и право каждого подразделения с помощью чековых книжек оказывать услуги и вести расчеты с любым клиентом. В этой системе не были забыты и местные фермеры. Председатель, сам несколько лет проработавший фермером, постарался закрыть «щели», через которые могли бы просачиваться ресурсы сельхозпредприятия в закрома фермерских хозяйств. Для этого фермеры были включены в систему чековых расчетов – и наделялись правом пользоваться всеми службами акционерного общества по фиксированным тарифам. Таким образом, их положение легализовалось – и была найдена модель согласования интересов производителей, представляющих разные уклады сельской экономики.

### **Капитализм с человеческим лицом**

Виды взаимодействия сельских предпринимателей с местным населением весьма многообразны. Обратимся сначала к анализу роли предпринимателей в сфере занятости.

С этой точки зрения предпринимательство выполняет двоякую функцию: с одной стороны, оно является сферой приложения труда самих предпринимателей, а с другой – предприниматели могут выступать в качестве работодателей. Данные официальной статистики свидетельствуют о том, что в настоящее время на долю индивидуального предпринимательства приходится небольшой сегмент рынка труда. В 2000 г. в России в целом доля занятых предпринимательской деятельностью (без образования юридического лица) составляла 6,3% экономически активного населения [Труд и занятость в России 2001: 255]. В этот же период в сельской местности Новосибирской области доля занятых предпринимательством не превышала 2% [Рынок труда Новосибирской обл. 2001: 16].

Результаты нашего исследования показывают, что не все сельские предприниматели привлекают наемный труд. Только 40% опрошенных предпринимателей используют труд постоянных или сезонных работников. Фермеры, обрабатывающие до 200 га земли, как правило, обходятся силами своей семьи. Потребность в наемном труде возникает в более крупных хозяйствах. Так, владельцы хозяйств площадью 400-500 гектаров на время посевных и уборочных работ нанимают временных работников. Их количество зависит, с одной стороны, от специализации фермерских хозяйств, а с другой, – от состава и численности зарегистрированных членов фермерского хозяйства. В тех случаях, когда в фермерском хозяйстве объединены члены нескольких родственных семей, работают представители двух и более поколений, потребность в дополнительных работниках, как правило, сокращается.

Однако развитие бизнеса, расширение его объемов часто приводит к постепенному перерождению собственно семейного бизнеса. К членам одной семьи или родственного клана присоединяются наемные работники – сначала на временной, сезонной основе, а потом уже в качестве постоянно занятых. Это может происходить в рамках расширения одного производства или же постепенной диверсификации бизнеса.

У опрошенных нами крупных фермеров, обрабатывающих свыше 500 га земли, количество сезонных работников составляло от 5 до 10 человек. Стоит отметить, что фермерские хозяйства зерновой специализации привлекают только механизаторов на сравнительно небольшой срок. В овощеводческих хозяйствах, занимающихся, например, производством картофеля, существует значительный спрос на неквалифицированных работников для сбора урожая, его погрузки и складирования. В таких случаях отсутствие достаточного количества специализированных машин заменяется большим количеством дешевого ручного труда. В постоянных наемных работниках нуждаются чаще всего владельцы животноводческих ферм, а также фермеры, занимающиеся наряду с производством сельскохозяйственной продукции также ее переработкой. По нашим данным, доля фермерских хозяйств, в которых наемные работники трудятся на постоянной основе, в сибирской деревне невелика. Это дает нам основание говорить о том, что фермерство является в настоящее время скорее сферой самозанятости сельского населения, нежели сферой привлечения наемного труда.

Как правило, трудовые отношения между фермерами и наемными работниками официально не оформляются и строятся на взаимном доверии сторон. Соответственно большинство наемных работников составляют своего рода скрытую «армию труда» и потому не могут рассчитывать ни на какие социальные гарантии со стороны своих работодателей. Однако работники соглашаются на неформальные контракты, так как даже временная занятость на уборочных работах приносит им не только денежный доход, но и зерно, фураж, возможность получения разного рода услуг для ведения личного подсобного хозяйства.

В отличие от фермерских хозяйств предприниматели несельскохозяйственного профиля предпочитают использовать постоянную рабочую силу. Это характерно для каждого второго респондента. Сезонную занятость практикуют 20% опрошенных предпринимателей. При этом число наемных работников (временных и постоянных) сильно варьируется в

зависимости от масштабов бизнеса. Если мелкие предприниматели нанимают максимум 2-3 работников, то крупные дают работу 40–50 чел.

Предприниматели несельскохозяйственного профиля, как правило, предъявляют спрос на работников с достаточно высоким уровнем образования и квалификации, к тому же обладающих определенными деловыми и исполнительскими качествами. Сельское население далеко не всегда соответствует этим требованиям и поэтому не может удовлетворить имеющийся спрос. В ряде интервью сельские предприниматели указывали на трудности подбора людей даже на временную работу, которую они готовы оплачивать регулярно и в денежной форме.

Существует и другая проблема занятости сельского населения в сфере предпринимательства. Она заключается в том, что застойная безработица на селе приводит к деградации работников, которая сочетается с их недисциплинированностью, пьянством и криминальным поведением. Низкое качество сельской рабочей силы не позволяет предпринимателям занять работой имеющийся на селе избыток рабочих рук.

В последнее время наблюдается изменение отношения сельского сообщества к «частникам». Можно говорить о том, что маятник общественного мнения все больше склоняется на их сторону. В начале 90-х годов часто отмечались случаи выражения недовольства или открытой неприязни сельских жителей к появившимся на их территории фермерам, владельцам магазинов и пр. Отечественные СМИ многократно информировали общественность о поджогах и других случаях проявления агрессии в отношении наиболее успешных местных бизнесменов.

Сейчас можно говорить о существенном смягчении такого рода негативных проявлений<sup>5</sup>. На вопрос о том, как в селах относятся к частным предпринимателям, мы получили следующие оценки опрошенных нами жителей. Четверть респондентов считают отношение своих односельчан к частникам положительным, 16% отметили нейтральное отношение и только 14% сказали о негативной оценке, отметив при этом, что в основе подобного антагонизма лежит как простая человеческая зависть (37% ответов), так и недопустимое поведение самих предпринимателей, которые «не работают, а спекулируют» (19% ответов) и «наживаются нечестным путем» (12%). Однако большее число респондентов (34%) все же не смогли однозначно оценить общественное мнение своего села по этому вопросу, считая, что отношение селян формируется не ко всему предпринимательскому классу, а к его конкретным представителям – и единой на всех оценки нет.

Причина ослабления антагонизма в этих отношениях объясняется, на наш взгляд, следующими причинами. Сельские жители увидели, что, с одной стороны, труд предпринимателей становится все тяжелее и тяжелее, время «быстрых денег» ушло, а с другой стороны – возросла зависимость жизни селян от их усилий. В селах не осталось других магазинов и предприятий сферы обслуживания, помимо частных, предприниматель оказался предпочтительным работодателем и арендатором земельных паев, он стал выполнять многие социальные функции в рамках всего села.

Мы располагаем немалым числом примеров, показывающих, как жители деревень и мелкие частные торговцы научились сообща преодолевать сложности. Так, наезжающие в село торговцы-«коробейники» нередко работают по заказам местных жителей (подыскивают в городе, например, обувь конкретного размера и в пределах определенной денежной суммы), т.е. предоставляют свои услуги адресно. Соглашаются отдавать свой товар покупателю в кредит или принимают вместо денег натуроплату. В таких случаях в качестве универсальной разменной монеты служат куриные яйца, молоко и другие продукты. Иными словами, всякими способами торговцы приспосабливаются к особенностям и возможностям своих

---

<sup>5</sup> О преодолении неприязни сельского населения к местным предпринимателям и фермерам см. также [Емельянова, 2001].

покупателей. Но такой социальный «бизнес» сталкивается с немалыми проблемами. Продавать в кредит, работать за натуроплату могут позволить себе далеко не многие. Ведь, как правило, торговцы не имеют внешних источников для оборотных средств. Поэтому социально ориентированная недоходная коммерция недолговечна, разорение – не за горами.

Традиции сельской общины, где каждый знает друг друга, где не всегда удобно требовать деньги за свои услуги, может стать не только экономическим, но и моральным препятствием для становления и развития предпринимательства. Отказ знакомому в просьбе (например, в продаже в кредит) означает нарушение правил общежития, выработанных годами, что чревато ухудшением отношений с местным сообществом. Капитализм хорошо приживается там, где преобладают неперсонифицированные отношения, где линии родства или знакомства не вмешиваются в деловые контакты, где личные симпатии и антипатии отступают перед сухой калькуляцией экономического эффекта.

В настоящее время в Новосибирской области уже в более чем в 150 селах ликвидированы крупные сельхозпредприятия. Еще в 100 селах они находятся в состоянии фактического банкротства. По сути, речь идет о новом массовом явлении – селах, в которых отсутствуют крупные работодатели. Развал коллективных хозяйств заострил социальные проблемы села, прежде всего, его инфраструктуры. В ряде сел экономическая власть и основная доля материальных ресурсов перешли в руки нового сектора – фермерского. И, подобно прежним колхозам и совхозам, фермерские сообщества были вынуждены взять на себя часть донорских функций: помощь школе и другим объектам соцкультбыта, расчистка и ремонт дорог, поддержка других жизненно важных инженерных сооружений.

Фермеры заинтересованы в помощи своим односельчанам. С одной стороны, потому, что ведение их дел требует хорошего, благоприятного (по возможности, не завистливого) отношения окружающих. С другой стороны, они сами глубоко включены в местное сообщество (в школе учатся их дети, они пользуются сельскими дорогами, им также угрожает весенний паводок).

В одном из обследованных нами сел инициатором привлечения фермеров оказался глава сельской администрации, который смог консолидировать их для решения неотложных проблем всего села, учредив институт «общих собраний». Это касалось, прежде всего, расчистки дорог от снега зимой, весенних работ по укреплению дамбы, а также оказания посильной помощи школе (техникой, продуктами для столовой, зерном – в качестве помощи учителям, держащим собственный скот).

- Всякий фермер или другой сельский предприниматель, проживающий на территории села, в той или иной степени включается в «общинную» систему разделения ответственности – и вносит свой вклад в разрешение экономических и социальных проблем своих односельчан. Способы такого включения различны, различны и формы принуждения к такой благотворительности, но сам факт участия в жизни села становится «священным долгом» предпринимателя – и находится в жесточайшем противоречии с идеей рационального ведения хозяйства. Экономика в селе не может быть «чистой», лишенной моральных и этических компонентов, не обремененной социальными обязательствами. И эти обязательства тем существеннее, чем более традиционно местное сообщество, чем более оно бедно. В этом нам видится существенное отличие сельского предпринимателя от городского.

Особая этика сельского предпринимательства, являющаяся производной от формулы моральной экономики Дж. Скотта [Скотт 1992], основанной на священном праве каждого члена сельской общины на получение куска хлеба и выживание, – интересная тема для исследования, позволяющая выйти на понимание глубинных факторов, как способствующих, так и препятствующих распространению предпринимательства в сельской местности.

Фермер или всякий иной предприниматель не может без оглядки на местное сообщество решать проблемы организации своего бизнеса. Он вынужден осуществлять заведомо экономически невыгодные действия: отдавать свой товар в долг («под запись»), трудоустраивать тех, кто потерял работу, в том числе нанимать пьющих и социально неблагополучных работников со всеми последующими издержками.

Этика фермера, в частности, ограничивает его возможность скупать земельные паи своих односельчан. Например, основной официальный фермер-землевладелец одного из районов Новосибирской области, в чьей частной собственности находится свыше 100 га земли, отговаривал людей продавать ему землю и предлагал передать ему ее на обработку в рамках долгосрочной аренды.

Фермеры нередко выступают в качестве спонсоров социальных проектов села. Например, в СМИ прошли сообщения о том, что в одном из сел фермеры, по договоренности с местной администрацией, выплачивают особый налог в местную казну. С каждого гектара пашни они сдают по 10 кг зерна, которое затем поступает работникам школы и других социальных объектов села, лишенным земельного пая, но ведущим свое подсобное хозяйство и потому нуждающимся в кормах.

В селах с разорившимися коллективными хозяйствами фермеры взяли на себя заботу о семейных подворьях: за небольшую плату на своей технике они развозят по дворам корма, дрова и уголь. Причем «идеальный» фермер хочет остаться незаметным, ему не нужна слава хорошего хозяйственника или щедрого благотворителя. Ведь и в том, и в другом случае его тут же заподозрят и налоговые органы, и односельчане в том, что он слишком хорошо живет и должен еще больше делиться и с государством, и с народом. Здесь скрыта и другая опасность – формирование в сельской среде иждивенческого отношения к предпринимателям, завышенных ожиданий спонсорства и, как следствие, – увеличивающемся во времени социальном бремени, которое должен нести сельский бизнес.

Другим важным фактором, определяющим «выгодность» сельских предпринимателей сельскому сообществу, является то, что они арендуют земельные паи односельчан. Выдавая в качестве арендной платы зерно и другие ресурсы для ведения подсобных хозяйств, они становятся основными помощниками и гарантами существования многих семейных подворий.

По результатам нашего опроса 43 глав фермерских хозяйств, только 13,8% обрабатываемой земли находится в их собственности, 11,9% – передано им в пожизненное владение с правом наследования и 70,7% – арендуется ими, в большей части у своих односельчан – частных владельцев земельных паев. В немалой степени «бескровное» разрешение земельного вопроса до февраля 2003 г. (до момента, когда вступил в действие Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения), стало возможно благодаря отсутствию, с одной стороны, физического выделения земельных паев, а с другой стороны, наличию права на аренду компактного участка земли. После введения указанной нормы фермеры могут столкнуться с трудностями продления арендных договоров – и далеко не все из них смогут выкупить обрабатываемые ими земли.

Покупка имущества обанкротившихся коллективных хозяйств крупными городскими фирмами, о возможности которой говорилось выше, лишит бывших работников этих хозяйств – владельцев земельных паев – права распоряжаться своим паем – и не даст фермерам получить удобно расположенный и плодородный земельный надел.

Появление в селе городского инвестора может способствовать усилению солидарности фермеров с местным населением. Такой инвестор, в случае неудачной попытки реанимировать умершее сельскохозяйственное производство, поспешит продать последнее ликвидное имущество (скот, технику, оборудование и пр.). Эти шаги, разумные с точки

зрения эффективного бизнеса, способны, как мы уже говорили, подорвать производственную базу и техническую инфраструктуру села и нанести непоправимый удар как по жителям села, так и по фермерским хозяйствам, имевшим ранее доступ к ресурсам крупного сельхозпредприятия. В этом смысле интересы фермеров и местных жителей совпадают, они объективно настроены на сотрудничество.

И наконец, фермеры и другие сельские предприниматели могут встать во главе разного рода преобразований и нововведений. Это становится возможным отчасти потому, что им удалось в своем развитии (как в мировоззренческом, так и в практическом плане) перешагнуть установленные общинной традицией нормы и правила. Человек, проявивший себя в бизнесе, уже смог почувствовать уверенность в своих силах, доказать себе и другим возможность серьезного успеха при внедрении чего-то нового и дотоле неизвестного. Поэтому местные предприниматели – лучшие кандидаты для организаторов новых кооперативных структур. Поскольку, с одной стороны, они – представители «местной элиты», обладающие доверием населения в том, что они не допустят слишком крайних форм нововведений (возмущений) в местной среде, а с другой стороны – именно они обладают практическими возможностями и желанием изменить ситуацию к лучшему.

В настоящее время жители сибирского села больше всего заинтересованы в развитии сбытовых кооперативов, которые могли бы собирать молоко или мясо с крестьянских дворов, формировать оптовые партии этой продукции и доставлять ее на перерабатывающие заводы и рынки. Это позволило бы всем членам кооператива иметь стабильный источник доходов и выручать больше денег, в сравнении с тем, что достается сейчас крестьянам от продажи небольших объемов продукции заезжим перекупщикам. Также на кооперативных началах могли бы производиться работы по вспашке огородов, осуществляться откорм скота, пользование техникой, мастерскими. По нашему мнению, с помощью кооперативов можно было бы вывести из «тени» личные подсобные хозяйства, которые до сих пор находятся вне правового поля российской экономики.

Описанный выше союз фермеров и сельского населения способен спасти часть сел с разрушенной экономикой от окончательной деградации посредством зарождения новой кооперативной системы, обеспечивающей потенциально взаимовыгодные условия для развития как личных подсобных, так и фермерских хозяйств.

Другая сфера для создания кооперативных структур – кредитные товарищества и ассоциации [Доценко 2001], нацеленные на то, чтобы временно свободные финансовые средства жителей села аккумулировались и становились ресурсом для развития личных подсобных и фермерских хозяйств. Кредитному товариществу в условиях села, где каждый знает друг друга, не составит труда правильно определять платежеспособность и добросовестность каждого обратившегося за деньгами заемщика. В этом случае банковская процедура внесения залога может быть заменена кредитом личного доверия, что существенно упростит процедуру доступа к заемным средствам.

Однако инициаторы развития кооперативного движения прекрасно понимают, что доверие односельчан друг к другу подорвано. Отважиться на то, чтобы стать членом кредитного кооператива, взять на себя хлопоты по организации чего-то нового смогут немногие. Потенциальные члены кредитных сообществ считают, что легче одолжить деньги у соседа, чем создавать для этих целей кооператив. В этих условиях инициаторам новой кооперации предстоит решить крайне сложную задачу – убедить сельских жителей в необходимости выстраивания институтов взаимной поддержки.

## **Заключение**

Российское село стоит на пороге перемен, связанных с введением частной собственности на землю и приходом в село новых собственников и инвесторов. Эти перемены способны

разрушить то хрупкое равновесие, которого сложилось на сегодняшний день в результате рыночных реформ и уже необратимых преобразований колхозно-совхозной системы.

Настало время внимательно отнестись к сложившимся снизу (в результате самостоятельной активности сельских жителей, оставшихся без источников существования) формам и способам взаимного существования основных социальных групп села. Для этого необходимо детально проанализировать сложившуюся ситуацию и создать условия (в том числе правовые), которые бы способствовали большей легализации сельских производителей и повышению их вклада в создание дополнительных рабочих мест и новых видов занятости, воссозданию социальной инфраструктуры села. Нужны продуманные меры, стимулирующие развитие кооперативных союзов и партнерских отношений между производителями и покупателями сельскохозяйственной продукции, соответствующие реалиям современной сельской жизни.

## Литература

1. *Боконтаева Д.К.* Фермеры как социально-профессиональная группа // Социологические исследования. 1998. № 3.
2. *Великий П.П., Кузник Н.П., Хайбулаева Л.Г.* Потенциал предприимчивости сельского населения // Социологические исследования. 1998. № 12.
3. *Емельянова Т.П.* Предпринимательская активность на селе // Экономическое поведение населения агропромышленного региона в годы реформ. Стратегии и механизмы формирования. Барнаул, 2001. С. 146–156.
4. *Калугина З.И.* Институциональные основы и социальная база развития сельского предпринимательства // Регион: экономика и социология. 2001. № 3. С. 75–98.
5. *Казакбаев Р.Х.* Развитие фермерского уклада в крестьянском хозяйстве современного села. Уфа, 2000.
6. *Козлов М.П.* Проблемы экономического развития фермерского сектора // Устойчивое развитие сельской местности: концепция и механизмы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2001. С. 306–308.
7. *Кудряшов В.И.* О потенциале и резервах развития крестьянских хозяйств // Устойчивое развитие сельской местности: концепция и механизмы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2001. С. 308–310.
8. *Доценко Н.П.* Опыт становления сельской кредитной кооперации в Новосибирской области // Проблемы кооперации сельских производителей. Новосибирск, 2001. С. 22–25.
9. Основные показатели развития крестьянских хозяйств Новосибирской области в 2001 году / Новосибирский областной комитет государственной статистики. Новосибирск, 2002.
10. *Радаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60–79.
11. *Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.
12. Рынок труда Новосибирской области в 2000 году / Новосибирский областной комитет государственной статистики. Новосибирск, 2001.
13. *Скотт Дж.* Моральная экономика крестьянства как этика выживания // Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире. М.: Прогресс Академия, 1992. С. 202–210.
14. Труд и занятость в России: Стат. сборник. М.: Госкомстат России, 2001.
15. *Фадеева О.П.* Сельский труд: симбиоз формального и неформального // Россия, которую мы обретаем. Новосибирск: Наука, 2003. С. 222–252.