

Кооперация и интеграция. Оценка потенциала для кооперации

Кооперативная форма хозяйствования достаточно распространена в сельском хозяйстве. Кооперативы за рубежом – это особая форма организации бизнеса наряду с индивидуальным предпринимательством, партнерством и фирмами с большим числом собственников. Кооперативы существуют в том же экономическом пространстве, что и остальные фирмы, они точно также покупают необходимые ресурсы, производят товары, продают свою продукцию и услуги. Однако, в отличие от фирм, которыми владеют инвесторы, кооперативы больше нацелены на удовлетворение нужд своих членов, а не на зарабатывание максимальной прибыли, и распределяют ее пропорционально их деятельности, а не согласно объему инвестиций в капитал. В дополнение к деловой активности, кооперативы осуществляют услуги, не имеющие рыночной стоимости, развивают так называемые общественные ценности: обучение своих членов, улучшение их культурного уровня и навыков коммуникации, лоббирование интересов в государственных структурах и т.п. Многие эксперты считают, что у кооперативов высокий потенциал в прививании местным сообществам базовых элементов демократии.

Кооперативы «исправляют провалы рынка», что характерно для сельского хозяйства с его разбросанным производством и рынками сбыта: *«Кооперация создает новые формы сельского хозяйства, объединяет ... отдельные мелкие хозяйства, соединяет отдельные звенья в одно целое».*

Кроме того, кооперативы помогают противостоять монополизму ориентированных на прибыль фирм и совместными усилиями достичь того, что не получается индивидуально. Также велика роль кооперативов в преодолении информационной асимметрии о производителях, ведь в кооперативе лучше знают своих членов, чем в других видах объединений.

Если научиться *контролировать вклад каждого члена в деятельность кооператива и обеспечивать его справедливое вознаграждение*, можно повысить эффективность кооперативной организации.

Структура сельскохозяйственной потребительской кооперации по направлениям кооперирования: снабженческие, перерабатывающие, сбытовые, снабженческо-сбытовые, снабженческо-сбытовые перерабатывающие и обслуживающие кооперативы.

К большой группе кооперативов относятся кооперативы обслуживающие по обработке почвы, строительству, лесозаготовки для собственных нужд, совместному использованию сельскохозяйственной техники и оборудования, информационно-консультационные, кооперативы по оказанию услуг водоснабжения населенных пунктов, транспортных, ремонтно-бытовых услуг, работ с твердыми бытовыми отходами и другим направлениям. Пионером в создании обслуживающих кооперативов в сельской местности по жилищно-коммунальному и социальному профилю является Пензенская область. В 2018 году там работало 434 кооператива с оборотом 187 млн руб. Немного отстают: Липецкая область (189 кооперативов и 164 млн руб.), Тюменская область (68 кооперативов и 233 млн руб.), Красноярский край (41 кооператив и 177 млн. руб.).

Кооператив – не обычная фирма, в которой доверие между его членами, подкрепляемое выработанными в процессе взаимодействия регламентами, играет относительно большую роль, чем сильное управление.

Сельские предприниматели не улавливают разницу между кооперативной и частной формами собственности и на начальном этапе работы кооператива согласны делегировать руководителю весь объем принятия решений. Однако по мере развертывания деятельности кооператива у его членов появляются вопросы, требующие принятия коллегиальных решений. На этой стадии предприниматели должны научиться договариваться между собой и выработать свод норм и правил, позволяющих кооперативу эффективно работать для их пользы.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года в сельском хозяйстве занято 174,6 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей и 23 млн личных подсобных хозяйств населения. Из этого огромного количества только 75,4 тысяч хозяйств являются членами снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и иных обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов. Существующий разрыв между потенциалом для развития кооперирования и его реализацией вызывает вопросы, связанные с общими проблемами развития сельской территории.

Участники программы «Дальневосточный гектар» также являются потенциалом для кооперации.

Кооперативы как форма организации маркетинга и сбыта продукции нужны фермерам и другим субъектам малого и среднего предпринимательства в сельской местности для того, чтобы укрепить свои позиции в агропродовольственных цепочках и таким образом преодолеть «провалы» рынка. Объединенные в кооперативы мелкие и средние сельхозпроизводители вполне могли бы достичь сопоставимых с крупными сельскохозяйственными организациями и агрохолдингами объемов производства и реализации и конкурировать с ними.

Проблема развития кооперации зависит не столько от внешних условий, сколько от внутренней особенности организации ее функционирования. В российских кооперативах необходимо создавать адекватный их организационной форме экономический механизм, регулирующий взаимодействие членов между собой, что приведет к их устойчивости.

Учеными экономистами уже доказано, что доверие и другие факторы, ранее считавшиеся внеэкономическими, оказывают на экономическое развитие большое влияние.

Стратегия – прилагаемые каждым из участников дела усилия могут быть выявлены только на стадии конечного результата при оценке каждым своего индивидуального дохода!

*Правила взаимодействия членов кооператива по достижению единого согласованного результата – основа экономического механизма любого коллективного взаимодействия. Любая экономическая организация по своей сути – это «свод или совокупность правил» (формальных и неформальных), определяющих взаимодействие участников или их различных групп в достижении поставленной цели. Такой подход к организации позволяет рассматривать ее не только как структуру управления располагаемыми ресурсами, но и как **систему**, в которой отдельные элементы должны быть тем или иным образом взаимосвязаны. При этом взаимосвязь определяется не столько технологическими требованиями, сколько экономическими интересами участников организации.*

Неделимость созданных продуктов при совместном использовании ресурсов, к тому же принадлежащих разным собственникам, требует выстраивания таких отношений между ними, в которых учет и контроль позволят сопоставлять их предельную производительность с получаемым вознаграждением.

Для того чтобы соблюсти интересы всех, т.е. организации в целом и каждого участника в отдельности, в ней должен быть центральный агент, имеющий право в отношении остальных членов коллектива на%

- 1) остаточный доход;
- 2) наблюдение за поведением членов коллектив;
- 3) центральное положение, являясь общей стороной в контрактах со всеми ресурсами;
- 4) независимый пересмотр контрактов с каждым собственником ресурса.

Иначе говоря, наличие центрального агента делает систему взаимоотношений в организации осмысленной и продуктивной, ведь в основе внутренних отношений членов экономической организации заложен принцип соблюдения максимально тесной взаимосвязи между прилагаемыми усилиями

по повышению производительности каждого ресурса и получаемого за это вознаграждения.

Кооператив как форма коллективного взаимодействия членов в достижении принятых целей тоже является экономической организацией. На этом его сходство с другими экономическими организациями заканчивается, а вот присущие отличия делают его особой, а чаще – уникальной формой взаимодействия членов.

Кооператив не принадлежит руководителю, а значит, он не уполномочен увольнять и/или наказывать его членов, как это может иметь место во всех некооперативных организациях; более того, именно члены кооператива имеют право на принятие решений по этим вопросам. Если члены организации выбирают кооперативную форму для выстраивания своих взаимоотношений, то их задача состоит в том, чтобы иметь и соответствующий ему *экономический механизм!*

Единственным вариантом экономического взаимодействия партнеров при условии их равноправия и отсутствия иерархии в управлении коллективной организацией может быть только случай заключения между всеми членами взаимных контрактов. В каждом из контрактов будет прописан порядок разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, а в совокупности это составит *единый механизм* регулирования отношений. В такой ситуации все возникающие споры и конфликты могут быть решены в рамках единой организации по принятым и утвержденным всеми ее членами регламентам.

При такой системе задача управления кооперативом будет совершенно иной, состоящей в основном в создании возможности согласования стратегий отдельных членов с общей стратегией кооператива. Все вопросы индивидуального взаимодействия членов с кооперативом по экономическим, техническим или иным направлениям будут отражены в контрактах, заключенных между членом кооператива и кооперативом как организацией.

Оперативное руководство текущей хозяйственной деятельностью должен осуществлять исполнительный директор – управленец, задача которого заключается в управлении и организации исполнения обязательств в рамках, принятых (утвержденных) регламентов и заключенных договоров. Тогда в силу того, что члены кооператива заинтересованы в положительном результате его работы, качественное исполнение договоров с обеих сторон начинает выступать их общей задачей.

Это принципиальное отличие, потому как выигрыш кооператива не является результатом только управленческих решений его руководства, а в первую очередь зависит от успешной координации деятельности его равноправных членов, действовавших самостоятельно в рамках разработанных правил при реализации совместных стратегий. Распределение же полученного выигрыша в кооперативе будет качественно отличаться от вознаграждения членов коллектива в некооперативных организациях, где принцип связи предельных затрат с полученным результатом является главенствующим.

Функционирование кооператива отличается от всех некооперативных или псевдокооперативных организаций наличием четко разработанного и принятого самими членами внутреннего экономического механизма в виде правил и регламентов, позволяющего сохранять его устойчивость при различных ситуациях.¹

Неутихающие дискуссии по вопросу о потенциале сельскохозяйственной кооперации при объединении малых форм хозяйствования на отдельных звеньях агропродовольственной цепочки в России заставляют вернуться к обсуждению социально-экономических аспектов кооперирования. Существует много примеров диверсификации кооперативами своей деятельности за счет освоения ими новых звеньев

¹ Янбых Р.Г. Тенденции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России [43].

агропродовольственных цепочек, в том числе в области маркетинга, брендинга, производства инновационных продуктов и их кастомизации (улучшения по запросу потребителя). Таким образом, сельскохозяйственные кооперативы во многих развитых странах играют огромную роль в завоевании фермерами большей доли добавленной стоимости в технологической продовольственной цепочке.

За рубежом сельскохозяйственная кооперация имеет высокий уровень развития. Так, по данным ФАО, доля кооперативного сектора в Бразилии составляет 37%, в США в кооперативах производится 86% всего молока, 41% хлопка, 40% зерна и семян масличных, 20% фруктов и овощей. Доля кооперативной переработки и сбыта в Европе достигает по молоку 60%, в среднем – 40%. В Скандинавских странах в кооперативном секторе сосредоточено более 80% производства сельскохозяйственной продукции. По данным Минсельхоза России в нашей стране через кооперативы реализуется только 1-2% произведенной сельскохозяйственной продукции.

Основополагающим в настоящее время является вопрос: есть ли в российских сельских поселениях социально-экономическая база для кооперирования?

Очевидно, что потребность в кооперировании могут испытывать хозяйства, относимые к классу товарных, численность которых составила почти 4 млн ед., или 12,8% всех сельскохозяйственных товаропроизводителей. В этот класс включено 38 тыс. сельскохозяйственных организаций, 99 тыс. КФХ (34,6% от общего числа), 3 714 тыс. личных подсобных хозяйств населения и около 7 тыс. хозяйств населения, входящих в некоммерческие объединения – садоводческие и огороднические товарищества, дачные участки и т.п.

Также можно допустить, что теоретически круг потенциальных кооператоров может быть расширен за счет всего сельского населения в трудоспособном возрасте, составляющего 21,4 млн человек (24,9% от общей численности населения в трудоспособном возрасте).

Количество участников программы «Дальневосточный гектар», которые выбрали вид разрешенного использования «ведение сельского хозяйства» и «ведение личного подсобного хозяйства» также может являться потенциалом для кооперирования.

Другой стороной вопроса является территориальное распределение малых форм хозяйствования по России. В половине всех районов России сложился семейный тип аграрной структуры. Наибольшее количество районов с аграрной структурой семейного и смешанного типа с преобладанием семейных хозяйств наблюдается в таких регионах, как Республика Башкортостан, Алтайский край, Саратовская область, Красноярский край, Республика Татарстан, Тюменская и Астраханская области.

Было бы логично, если бы сельскохозяйственная кооперация развивалась в первую очередь в районах с преобладанием малых форм хозяйствования, так как именно они нуждаются в кооперировании и других формах вертикальной интеграции.²

Всероссийская сельскохозяйственная перепись проводится раз в 10 лет и дает богатый материал для анализа, в том числе процессов кооперирования на селе. Очевидным бенефициаром создания сельскохозяйственного потребительского кооператива являются крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан – в 2016 году эти категории составляли до 90% членов кооперативов разных видов. В первом полугодии 2016 года в России осуществляли сельскохозяйственную деятельность 90,1 тыс. КФХ, 25,5 тыс. индивидуальных предпринимателей и 18 млн 720 тыс. личных подсобных и других видов индивидуальных хозяйств населения. Однако все ли они обладают одинаковым потенциалом для производства и реализации товарной продукции?

² Сарайкин В.А., Янбых Р.Г. Анализ устойчивости кооперативной формы хозяйствований аграрного сектора России в контексте институциональной теории фирмы [44].

По исследованиям Котоминой М.А., из почти 1200 попавших в выборку муниципальных районов Российской Федерации в 482 районов (40%) мелкотоварный сектор превышает корпоративный, то есть индивидуальные хозяйства (КФХ, ЛПХ) обладают поголовьем коров, сопоставимым по числу с поголовьем в сельскохозяйственных организациях.

Исследования специалистов ВИАПИ им. А.А. Никонова в Ульяновской области показали, что даже владельцы одной коровы имеют излишки молока и охотно вступают в кооператив. Именно эти небольшие объемы производства хозяйства населения составляют потенциал молочной и мясной кооперации.

Высокий потенциал малых форм хозяйствования виден и в растениеводстве. В 2016 году 94% всех посевов картофеля, 93% - овощных и бахчевых культур, 68% - подсолнечника на зерно, 63% зерновых и зернобобовых, в том числе 63% - пшеницы, - было сосредоточено в крестьянских (фермерских) и других хозяйствах населения, а также на малых предприятиях.

Данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года свидетельствуют, что подавляющее большинство КФХ и индивидуальных предпринимателей ориентировано на рынок: реализующих более поовины своей продукции по всем каналам сбыта по молоку 14,7 тыс. или 71,8% от 20,5 тыс. всех товарных; зерну – 42,3 тыс. (82,5%); подсолнечнику – 13,8 тыс. (92,6%); овощам – 5388 (85,4%), сахарной свекле – 630 (92,8%); скоту и птице в живом весе – 20879 (57,0%); картофелю – 4767 (69,9%), плодам и ягодам – 2440 (83,1%). По ряду продуктов – зерну, сахарной свекле, подсолнечнику – товарность КФХ выше, чем у сельскохозяйственных организаций.

Иная ситуация в хозяйствах населения – их товарность намного ниже. Из всех участвующих в переписи хозяйств населения производством картофеля занимались 13,1%, овощей – 9,8%, плодов и ягод – по 7,4%, скота и птицы – 4,9%, яиц – 4,2%, молока – всего 3,9%, остальными видами сельскохозяйственного производства – менее 3%.

Однако все малые формы хозяйствования, реализующие свою продукцию вне семьи – таких порядка 277 тыс. сельских хозяйств населения, - имеют определенный потенциал кооперирования.

В рамках ежегодного мониторинга состояния сельских территорий социологические исследования показали, что из общего числа опрошенных фермеров 20,8% сообщили, что они являются членами кооператива. Желание участвовать в кооперации различных видов выразили от 40 до 50%% опрошенных.

Мелкотоварному сектору совершенно необходимо кооперироваться, чтобы развиваться и найти свою нишу в многоукладном сельском хозяйстве.³

³ Сарайкин В.А., Янбых Р.Г. Возможности развития кооперации в регионах с различным типом аграрной структуры [45].