



О.П. ЧЕКМАРЕВ, П.М. ЛУКИЧЕВ, Е.В. АВЕРЬЯНОВА

СОВРЕМЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ: ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

М о н о г р а ф и я

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2021**

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

О.П. ЧЕКМАРЕВ, П.М. ЛУКИЧЕВ, Е.В. АВЕРЬЯНОВА

СОВРЕМЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ: ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Монография

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2021

УДК 334.73

Чекмарев О.П., Лукичев П.М., Аверьянова Е.В. Современная кооперация: потенциал и проблемы развития: Монография/Под. ред. д.э.н. Чекмарева О.П. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – 188 с.

Рецензенты:

д.э.н., декан факультета управления ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства» **А.А. Зайцев;**

к.э.н., профессор кафедры экономики и организации аграрного производства ФГБОУ ВО СПбГАУ **Т.С. Ковалева**

Монография посвящена исследованию современного состояния кооперации в России. С учетом исторических этапов развития кооперативного движения и зарубежного опыта формирования кооперативных систем рассматриваются вопросы текущей и возможной роли кооперации в современной российской экономике, потенциала и проблем развития кооперативного движения в стране. Основной акцент в исследовании сделан на изучении сельскохозяйственной потребительской кооперации. Предназначена для широкого круга читателей, чей профессиональный или творческий интерес затрагивают вопросы развития кооперативного движения, малых форм хозяйствования на селе и институтов гражданского общества.

Авторский коллектив:

Чекмарев Олег Петрович, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и организации аграрного производства ФГБОУ ВО СПбГАУ (введение, разделы 2, 4, 5, п. 2.3, 2.4, заключение)

Лукичев Павел Михайлович, доктор экономических наук, профессор, Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова, (раздел 1, пп. 2.2.4, п. 3.1-3.2.)

Аверьянова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации аграрного производства ФГБОУ ВО СПбГАУ (п. 2.4)

ISBN 978-5-85983-326-9

© Чекмарев О.П., Лукичев П.М.,
Аверьянова Е.В., 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Оглавление | 3 |
| Введение | 5 |
| Раздел 1. Исторический опыт развития кооперации..... | 7 |
| 1.1. Краткая история кооперативного движения в мире | 7 |
| 1.2. Опыт кооперации в Российской Империи | 12 |
| Раздел 2. Теория развития кооперативных систем..... | 23 |
| 2.1. Кооператив как форма организации социально-экономической деятельности | 23 |
| 2.1.1. Подходы к определению понятия «кооперация» | 23 |
| 2.1.2. Характеристика различных форм интеграции экономической деятельности | 26 |
| 2.1.3. Особенности кооперативной формы интеграции хозяйственной деятельности | 29 |
| 2.1.4. Классификация сельскохозяйственных кооперативов и их отличительные особенности | 33 |
| 2.2. Роль и место кооперации в социально-экономических отношениях | 42 |
| 2.2.1. Стимулы к поддержке кооперативного движения со стороны государственных органов власти..... | 42 |
| 2.2.2. Сопоставление кооперативной и холдинговой организации аграрного производства | 45 |
| 2.2.3. Стимулы к кооперации с позиции потенциальных членов кооператива | 50 |
| 2.2.4. Социальная роль кооперации..... | 61 |
| 2.3. Условия и факторы развития кооперативного движения | 70 |
| 2.4. Модели формирования кооперативных систем | 76 |
| Раздел 3. Зарубежный опыт развития кооперации | 81 |
| 3.1. Кооперация в современном мире: общая характеристика | 81 |
| 3.2. Характеристика развития сельскохозяйственной кооперации в США..... | 87 |
| 3.3. Тенденции развития кооперативной системы в АПК Финляндии | 99 |
| 3.4. Мировые тенденции развития сельскохозяйственной кредитной кооперации..... | 106 |
| Раздел 4. Состояние кооперации в современной России..... | 113 |
| 4.1. Тенденции развития АПК России и их влияние на потенциал кооперативного движения | 113 |
| 4.2. Условия и мотивация к развитию кооперации основных групп субъектов кооперативной системы | 122 |
| 4.2.1. Мотивация к развитию кооперации с позиций сельхозпроизводителей и государства: постановка проблемы | 122 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4.2.2. Состояние базы кооперации: хозяйства населения, малый и средний бизнес в аграрной сфере | 127 |
| 4.2.3. Состояние условий развития кооперативного движения..... | 130 |
| 4.3. Тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в современной России..... | 138 |
| Раздел 5. Инструменты повышения эффективности формирования и развития кооперативных систем..... | 146 |
| 5.1. Инструменты и механизмы защиты членов кооператива от оппортунистического поведения руководителей | 146 |
| 5.2. Устав кооператива как инструмент защиты интересов его членов | 154 |
| Раздел 6. Государственная поддержка кооперативного движения..... | 162 |
| 6.1. Действующие программы государственной поддержки сельскохозяйственной потребительской кооперации | 162 |
| 6.2. Направления совершенствования государственной поддержки кооперативного движения..... | 170 |
| 6.2.1. Желательные направления изменений механизмов поддержки кооперативов..... | 170 |
| 6.2.2. Поддержка кооперативов через ассоциированное членство региональных фондов | 173 |
| Заключение..... | 178 |
| Список литературы..... | 180 |

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая монография призвана подвести результаты пятилетней работы коллектива авторов-единомышленников, сотрудников ФГБОУ ВО СПбГАУ, в области исследования проблем формирования и развития кооперативного движения в Российской Федерации. Представленный труд является попыткой объединения и осмысления предыдущих публикаций авторов по вопросам теории, истории, тенденций в современной кооперации и ее государственном регулировании. Основная часть работы при этом посвящена анализу сельскохозяйственной потребительской кооперации. Вместе с тем отдельные части работы направлены на изучение проблем кооперативного образования, кредитной и производственной кооперации.

Особое место в исследовании занимает анализ мотивационных и демотивационных факторов, влияющих на первичное создание и возможности расширения деятельности кооперативов как в теоритической, так и прикладной области. При этом в монографии изучаются вопросы не только стимулов и ограничений кооперации со стороны потенциальных членов кооперативов, но и с позиций государственных органов регулирования.

В рамках работы подробно исследуется экономическая и социальная роль кооперации, как с позиций текущей ситуации, так и с точки зрения потенциала ее развития.

В первом разделе работы собраны материалы по истории кооперативного движения в мире и в дореволюционной России. Особое место при этом уделено историческим предпосылкам развития кооперации на селе с проведением параллелей с современными проблемами кооперативного движения в нашей стране.

Второй раздел посвящен общетеоретическим вопросам определения сущности кооперации, ее отличия от других форм интеграции экономической деятельности, роли и условиям развития кооперативного движения. Исследуются особенности и различия между потребительскими и производственными кооперативами, опять же прежде всего в аграрной сфере.

Зарубежный опыт кооперации и возможности его использования в российской практике рассматривается в третьем разделе работы. Здесь проводится обзор состояния современной кооперации в мире. Более подробно исследуются особенности сельскохозяйственной кооперации в США, Финляндии и мировые тенденции развития кредитной кооперации.

Четвертый раздел работы посвящен анализу тенденций развития аграрного производства и кооперации в современной России. Оцениваются общие условия ведения сельхозпроизводства, факторы формирования кооперативного движения (уровень доверия в обществе, предпринимательская активность населения, база кооперации в виде фермеров, членов ЛПХ и малых сельхозорганизаций и пр.).

В пятом разделе анализируются инструменты и механизмы, которые могут быть использованы инициаторами создания кооперативов и их членами для повышения эффективности работы по формированию и развитию кооперативного движения. Рассматриваются вопросы регламентации правил принятия решений в кооперативе и контроля за деятельностью руководства путем использования норм законодательства и изменений содержания уставов кооперативов.

В шестом разделе собрана информация об оценке государственных программ поддержки кооперации и даны рекомендации по ее совершенствованию.

Электронная версия монографии размещена на сайте <http://motivtrud.ru> в разделе «Исследования, монографии, статьи» URL: <https://motivtrud.ru/PCost/research.html>

Коллективная монография предназначена для научных и педагогических работников, занимающихся вопросами кооперативного движения, глав крестьянских (фермерских) хозяйств и ЛПХ, чиновников и политиков, занимающихся вопросами развития сельхозпроизводства и сельских территорий, студентов аграрных вузов и прочих лиц, интересующихся вопросами развития кооперативных систем и сельских территорий.

РАЗДЕЛ 1. ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

1.1. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В МИРЕ

Александр Васильевич Чаянов в своей работе «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» писал «...практика показывает, что кооперативные формы вырабатываются историческим, а не логическим путем. Часто весьма тонко разработанные и глубоко продуманные организационные формы рушатся от первого прикосновения жизни, ... и покупается это обычно ценою гибели многочисленных несовершенных в этом отношении кооперативных образований». Именно поэтому важно присмотреться к историческому опыту развития кооперативных форм работы и тем особенностям, которыми обладают современные кооперативы в России и за рубежом.

Люди научились сотрудничать и взаимодействовать друг с другом ещё в глубокой древности. В ранних племенах люди постоянно сотрудничали на охоте, рыбалке, при собирании пищи, работали вместе, строя жилища и обрабатывая почву. Сам термин «кооперация» восходит к английскому “cooperation”, что буквально означает сотрудничество, взаимодействие. Историки нашли доказательства сотрудничества между людьми в древних Египте, Вавилоне, Греции, и между многими другими народами. В наибольшей мере это взаимодействие между людьми проявлялось в сельскохозяйственном производстве. Раннее сельское хозяйство было бы невозможно в принципе без взаимной помощи крестьян. Они опирались друг на друга, чтобы защищать земли, урожаи сельскохозяйственных культур, возводить каналы для орошения, строить амбары и складские здания, а также делились оборудованием. Эти примеры неформальной кооперации - совместной работы - были предшественниками кооперативной формы бизнеса.

Следующий качественный шаг в развитии кооперативного движения связывается с Индустриальной революцией XVIII века.

Промышленная революция и рост механизации экономики потребовали для своей реализации много тысяч рабочих рук, обладатели которых были «вырваны» из привычной сельской среды обитания. Работники, которые раньше в деревне обеспечивали продовольствием свои семьи сами, были вынуждены трудиться на фабрикантов в условиях раннего («дикого») капитализма. Они работали по 14-16 часов в день, имели 3-4 выходных дня в году. Как правило, рабочие не имели ни собственного дома, ни собственной квартиры или комнаты. Семья рабочего или снимала «угол» в комнате, или жила в казармах при фабрике. Во многих случаях рабочим не платили заработную плату, вместо которой они получали расписки фабриканта – кредит на приобретение товаров только в магазинах компании. Цены в последних были, как правило, выше, а качество товаров ниже, чем в обычных магазинах. В целом, у рабочих было очень мало контроля над условиями жизни, оплатой труда или качеством пищи.

Такое положение дел не устраивало ни рабочих, ни наиболее продвинутую часть правящего класса. Особенно потребители были разочарованы владельцами магазинов, многие из которых продавали испорченные продукты, чтобы увеличить свою прибыль. У рабочих было мало выбора и практически никакого контроля. Не случайно первый документально зафиксированный в 1769 году в Fenwick, Восточный Эйршир кооператив был потребительским. Кооператив, с которого берёт начало современное кооперативное движение и в котором были сформулированы основные принципы кооперации, тоже был потребительским и создан в 1844 году в небольшом городке Rochdale, недалеко от Манчестера. Назывался он Rochdale Equitable Pioneer's Society. Устройство этих кооперативов было очень простое. Рабочие объединяли деньги и покупали совместно продукты для удовлетворения собственных нужд. Когда они покупали товары у оптовых дилеров, а затем разделяли их поровну между собой, они были удивлены тем сбережениям и высокому качеству продуктов, которые смогли получить. Начав свою деятельность буквально с 28 фунтов стерлингов, из которых 16 фунтов ушло на оборудование лавки, а остальные 12 в качестве оборотных средств пошли на закупку продуктов первой необходимости (хлеб, масло, картофель), его организаторы

вскоре превратили кооператив в мощное хозяйственное образование.

Именно здесь были созданы знаменитые «рочдейльские принципы», легшие в основу развития всего кооперативного движения.

Деятельность более 300 кооперативов предшествовала Рочдейлу. Один из претендентов на звание самого старого производственного кооператива в мире, почти наверняка предшествовавшего и предприятию в Fenwick, находится в Греции. В Ambelakia, горной деревне в Фессалии, процветал на протяжении большей части XVIII века кооператив в текстильном производстве, производивший ткани, окрашенные с использованием красного пигмента, извлекаемого из марены, растущей в этой местности. Предприятие было чрезвычайно успешным, поддерживая сеть торговых агентов в городах Европы, включая Лондон, и позволило построить в деревне более 600 каменных особняков. Сообщество в Ambelakia было в значительной степени автономным, - хотя и расположенным в Османской империи, - проведение демократических собраний, предложение бесплатного образования и медицинского обслуживания, субсидируемые еженедельные выступления античной драмы. Борясь с конкуренцией со стороны Манчестерских товаров в начале XIX-го века, предприятие, наконец, рухнуло примерно в 1820 году.

Теоретическое зарождение и обоснование кооперативных идей произошло у социалистов-утопистов. Роберт Оуэн (1771-1858) считается отцом кооперативного движения. Именно благодаря ему кооперативные идеи получили широкое распространение в обществе. Роберт Оуэн, бывший успешным предпринимателем и сделавший своё состояние на торговле хлопком, постарался, насколько это возможно, и в своих работах, и в своей практической деятельности распространить кооперативные принципы на общественное устройство. На своих хлопчатобумажных фабриках, расположенных в часе езды от Глазго в общине Нью-Ланарк, он ввёл демократическое управление, когда рабочие участвовали в обсуждении результатов своей работы, функционировал первый кооперативный магазин, были созданы хорошие условия жизни для семей рабочих, открыт свободный доступ к образованию для

рабочих и их детей. Подчеркнём, что это был не благотворительный, а реально действующий прибыльный проект, позволивший Оуэну заработать состояние в 60 000 тогдашних фунтов. На основе этого успеха у Оуэна возникла идея распространения кооперативных принципов и, прежде всего, взаимопомощи в более широких масштабах. Он хотел осуществить идею за счёт создания «сёл сотрудничества», где работники будут сами вытягивать себя из бедности, выращивая свои собственные продукты питания, производя свою собственную одежду и, в конечном итоге, по его замыслу, добиваясь самоуправления. Оуэн пытался сформировать такие общины в Orbiston в Шотландии и в New Harmony, Индиана, в Соединенных Штатах Америки, но обе общины не удалась.

Р. Оуэн, как и Шарль Фурье (1772-1837), были вдохновлены поисками путей к более гармоничному, утопическому обществу. Они считаются отцами кооперативного движения. Именно благодаря им кооперативные идеи получили широкое распространение в обществе. Более прагматичный Уильям Кинг (1786-1865) выступал за развитие потребительских кооперативов для решения проблем рабочего класса, а издаваемый им журнал, " Кооператор", предоставлял информацию о кооперативной практике, а также теорию. Кинг подчеркивал, что небольшие кооперативы начинают с капитала, который может быть предоставлен его членами. Он также подчёркивал использование демократических принципов управления и образования общественности о кооперативах.

Кредитные союзы – неприбыльные финансовые кооперативы – появились в Германии в середине XIX века. Первым возник в 1852 г. кредитный союз Ф. Шульце-Делича, но более влиятельной и охватившей гораздо большее число участников стала Райффайзенская система кооперации, созданная в 1864 г. Ф. Райффайзенем. Их возникновение во многом было вдохновлено успехами кооперативного движения и существованием значительной «ниши» клиентов, не обслуживаемых традиционной банковской системой. Эти необслуживаемые группы населения могли получать финансовые услуги только за счёт домашних сбережений или ростовщиков, что делало их рискованными и дорогостоящими. К концу XIX

века кредитные союзы укоренились в большинстве европейских стран.

Создание кооперативов в сельском хозяйстве началось в Скандинавии. Рассмотрим датский опыт. Условия для сельского хозяйства Дании драматически ухудшились после 1870 года. Благодаря созданным железнодорожным магистралям зерно из России и США хлынуло на европейские рынки. Перенесение акцента на животноводство доказало свою ценность, и датское сельское хозяйство решило сосредоточиться на производстве и продаже переработанных пищевых продуктов, таких как сливочное масло, яйца и бекон, на британский рынок. Интересно отметить, что эта реорганизация была организована по инициативе самих крестьян на их деньги и на их собственных условиях. Десятилетия организационного опыта в сочетании с культурной осведомленностью заложили основы, на которой «Датское кооперативное движение» могло быть создано и развито. Она началась в 1880-х годах со строительством многочисленных молокозаводов, потом бойни, и на протяжении нескольких десятилетий, движение распространилось на все районы страны.

Принципы кооперативного движения в сельском хозяйстве были:

- 1) Все участники должны были вкладывать капитала / акции,
- 2) обязательство поставлять всю продукцию, и оплата в зависимости от степени и качества поставок,
- 3) равное право голоса для всех участников, независимо от оборота - один голос за каждого участника на общем собрании акционеров.

Последнее правило было отчетливо демократическим и частично направленным против "капиталистов" в городах (акций компаний-эмитентов), а также продолжающейся политической борьбы между «левыми» и «правыми», которые были у власти. Кооперативное движение имело большой успех, и постепенно она было расширено за счет включения маркетинговых функций.

Таким образом, XIX век был веком зарождения и бурного распространения кооперативного движения на различные сферы человеческой деятельности: розничную торговлю, кредит, сельское хозяйство... В конце XIX века – в 1896 году –

собравшийся в Париже II-й конгресс Международного кооперативного альянса принял универсальные кооперативные принципы. Их основу составляли знаменитые «рочдейльские принципы». Наиболее важными из них были:

1. Демократичность устройства (при голосовании на общих собраниях каждый член имел право на один голос независимо от числа паев, добровольное вступление и выход из кооператива);

2. Низкие размеры пая и возможность внесения его небольшими взносами давали возможность расширять хозяйственную деятельность;

3. Продажа продуктов не в кредит, а за наличные деньги, что обеспечивало постоянную и надежную среднюю прибыль и расширение хозяйственной деятельности кооператива;

4. Продажа продуктов не по себестоимости, а по средним рыночным ценам, с целью необходимости увеличения оборотных средств и создания фонда развития и резервного фонда, а также желания избежать конфликтных ситуаций в конкурентной борьбе с частными торговцами;

5. Распределение всех денежных остатков не по паям, а по закупкам каждого члена;

6. Образование резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств;

7. Постоянное отчисление части прибыли на культурно-просветительскую деятельность;

8. Нейтралитет кооператива к политическим взглядам и религиозным воззрениям своих членов, в также свободный обмен мнениями по всем вопросам, интересующим большинство общего собрания.

Россия также имела богатый опыт развития кооперативных систем в дореволюционный период, краткий обзор которого приведен в следующем разделе.

1.2. ОПЫТ КООПЕРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

22 октября 1865 г. был утверждён устав первого ссудо-сберегательного товарищества и 23 октября 1865 г. - первого потребительского общества в России. Первым толчком послужила публикация на страницах «Современника» статьи Н.А. Добролюбова – «Роберт Оуэн и его попытки общественных

реформ». Хотя первые кооперативы в мире уже существовали, но именно данная статья породила общественное внимание в России к кооперации. До освобождения крестьян (1861 г.) кооперативное движение не имело широкой основы. Вместе с тем, известный российский исследователь кооперации Пахомчик С.А. отмечает, что на Руси издавна были известны разнообразные формы совместного труда и взаимной помощи. Труд был организован на артельных принципах и началах самоуправления. Датой создания первого российского кооператива он считает 1831 год, когда была создана «Большая артель» в Петровском заводе в Забайкалье ссыльными декабристами¹. В фондах Государственного исторического музея в Москве хранится устав «Большой артели».

В 1865 году начали действовать только два потребительских общества и ни одного ссудо-сберегательного товарищества. Длительная реакция, наступившая в России после 1865 г., вызвала подозрение к кооперативам и травлю всех тех, кто принимал участие в этой общественной деятельности. Несмотря на этот неблагоприятный фон, в 1871 году был создан комитет о ссудо-сберегательных товариществах, и к 1875 году в России действовали 92 потребительских общества и 514 кредитных и ссудо-сберегательных товарищества, а к 1885 году – уже 175 потребительских обществ и 1189 кредитных и ссудо-сберегательных товариществ². Конечно, в масштабах всей Российской империи это было не очень много.

Современники основную причину этого, помимо полицейского уклада государственного строя, видели в малограмотности российского крестьянства. Известный русский экономист А.И. Чупров писал: «Несомненно, всякий вид кооперативных предприятий легче водворяется в среде интеллигентной, с широко распространенным образованием, нежели в мало просвещенных слоях общества. Там, где весь народ прошел через начальную школу, где для всех более способных лиц дана возможность расширить свое образование дополнительными курсами, где в почете у народа книга и газета,

¹ Дураленко М.А., Пахомчик С.А., Фракин Р.В. Кооперация и её социальная ценность. В сборнике: КРИЗИС: ГУМАНИТАРНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ. Материалы международной научно-практической конференции молодых учёных. 2009. С. 126-130.

² Кильчевский В. К пятидесятилетию кооперации в России// Вестник сельского хозяйства, 1915, №44, с.5.

там всякая проповедь кооперации найдет более благодарную почву и принесет более верные и обильные плоды. Чем иным, как не этой разницей, объясняется наблюдаемый повсюду в Европе факт более быстрого развития народного кредита в городах по сравнению с сельскими округами, в промышленных местностях сравнительно с чисто земледельческими?»³.

Во-многом, это и последующее десятилетие прошли как своеобразный промежуточный период с созданием организационных основ для расширения кооперативного движения в России. И потребительская и кредитная кооперация вплоть до Октябрьской революции использовали уставы, формы счетоводства, ряд инструкций и всю организационную сторону, оставленные работой Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах. В Российской Империи первый законодательный акт «Положение об учреждениях мелкого кредита» вышел в свет в 1895г. Главные организационные задачи для развития российской кооперации были поставлены на съездах потребительских обществ в Нижнем Новгороде 1896 г. и на первом съезде ссудо-сберегательных товариществ в Москве 1898 г. Принятый в 1904 году закон о кредитных товариществах создал базу для быстрого роста кредитных организаций.

Александр Васильевич Чаянов в своей работе «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» писал: «...практика показывает, что кооперативные формы вырабатываются историческим, а не логическим путем. Часто весьма тонко разработанные и глубоко продуманные организационные формы рушатся от первого прикосновения жизни, ... и покупается это обычно ценою гибели многочисленных несовершенных в этом отношении кооперативных образований»⁴. Именно поэтому важно присмотреться к историческому опыту развития кооперативных форм работы.

Развитие российской кооперации до потрясений семнадцатого года происходило крайне неравномерно. Можно выделить три периода:

³ Чупров А.И. Роль личности и общества в кооперативном движении//Чупров А.И. Речи и статьи, т. II, М., издание Сабашниковых, 1909, с. 199-200.

⁴ Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. – М.: 1919, с.4.

1) 1865-1905 гг. Кооперация росла в Российской империи крайне медленно. Во многом «вопреки», а не «благодаря» вниманию государства. Жёсткий прессинг властей, малый процент грамотного населения, особенно на селе, отсутствие чётких юридических рамок деятельности обуславливали такое положение кооперации в России. Малое число кооперативов, небольшое внимание общества были следствиями.

2) 1905 – февральская революция 1917 г. Царское правительство вынужденно предоставило относительную свободу развития кооперации. Число кооперативов возрастает взрывным образом, усиливается разнообразие их видов и охватываемых ими сфер деятельности, кооперация в центре внимания общества, правительство оказывает существенную поддержку кооперативам. Появляются такие формы (институты), которые невозможно было даже представить раньше. Они меняют «атмосферу» вокруг кооперативов: проведение кооперативных съездов, музей кооперации, экспорт кооперативной продукции в Западную Европу, широкое издание кооперативной литературы, кооперативное образование, создание союзов кооперативов, появление и развитие кооперативных банков. Вместе с тем, отсутствие единого закона о кооперативах в России, Первая мировая война сильно тормозили развитие кооперации в стране.

3) Февраль 1917 г. – октябрь 1917 г. Временное правительство одним из первых своих действий (указов, законов) приняло единый закон о кооперации⁵. Однако цена, которую заплатила за это кооперация, оказалась слишком большой: 1) политизация кооперативного движения; 2) лишение кооперации какой-либо государственной поддержки.

Особо выделим второй этап – пик в развитии дореволюционной кооперации. В России на 1 января 1914 г. действовало 9 300 кредитных товариществ, 3 400 ссудо-сберегательных товариществ, 10 000 потребительских обществ, 4 400 сельскохозяйственных обществ, 1 200 сельскохозяйственных товариществ, более 2 000 маслодельных артелей, около 500 производственных артелей, всего 30 800 кооперативов. Таким

⁵ Кооперативный закон и примерные уставы общества потребителей и союза потребительских обществ. 2-е исправленное и дополненное издание Всероссийского Центрального Союза Потребительских Обществ. Москва. 1917. – 48 с.

образом, Россия по числу кооперативов отставала лишь от Германии, но, несомненно, как считали современники, скоро должна была догнать её, так как прирост числа кооперативов был чрезвычайно высок. За один 1913 г. кооперативов прибавилось около 4000 (в том числе 1500 кредитных кооперативов и 1500 потребительских обществ).

Кооперация стала очень активно развиваться с 1905 года (табл. 1.1). Такой взрывной рост числа российских кооперативов объясняется двумя причинами. С одной стороны, *кооперативные организации наглядно продемонстрировали для крестьян свои экономические и социальные выгоды*. С другой стороны, *власти после революции 1905 года рассматривали кооперацию как некоторый выход народному недовольству и народной энергии*. В состав кредитных кооперативов и ссудо-сберегательных товариществ входило около 7 млн. трудовых хозяйств.

Таблица 1.1. Рост числа кредитных и потребительских кооперативов в Российской империи 1865 -1915 гг.

| На конец года | Число утвержденных устав. потребительных обществ | Число открытых кредитных и ссудо-сберегательных товариществ |
|---------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 1865 | 2 | - |
| 1875 | 92 | 514 |
| 1885 | 175 | 1189 |
| 1895 | 492 | 1330 |
| 1905 | 1804 | 1629 |
| 1910 | 6799 | 6679 |
| 1915 | 13 300 | 15 500 |

Как отмечал В. Кильчевский, «в период 1905-06 гг. идея «товарищества», «союза» впервые для всей народной массы стала идеей знакомой, стала впитываться в самые поры народной жизни. От области политической идея «союза», «товарищества» была перенесена и применена к области хозяйственно-экономической. Причудливым образом разочарование и потеря веры в другие силы, стоящие над народом, привела народную мысль сначала к выводу «надеяться не на кого, надо полагаться

только на самих себя», а затем и к высокой оценке начала *самодетельности*»⁶.

Нельзя не отметить отличие кооперативного движения в дореволюционной России от других стран. А именно – общность и единство российского кооперативного движения. Если в Германии сельскохозяйственная кооперация и кооперация потребительская разошлись как две враждебные стороны, и в сёлах потребительских обществ практически нет, то в России было иначе. Для русской сельской кооперации типичным было сочетание: кредитное товарищество и потребительское общество, даже кредитное товарищество и потребительское общество под одной крышей.

Ярчайшим примером конкурентоспособности российских кооперативов на мировом рынке являлась деятельность союза Сибирских маслодельных артелей, который образовался в 1907 году. Он имел в Лондоне свою особую организацию для торговли маслом прямо в Англии; в 1913 году продал масла за границу более чем на 10 млн. рублей; закупил для своих артельных лавок более чем на 6 млн. рублей товаров; имел свое пароходство и более 30 инструкторов кооперации. Благодаря союзу сибирский крестьянин освободился от посредничества лавочников и скупщиков, имел от молока доход вдвое более прежнего и прекрасные дешевые продукты из артельных лавок.

В дореволюционной России сформировались два Олимпа кооперативного кредита. С одной стороны, общества взаимного кредита сплотились вместе и путём их усилий создан центр под названием Центральный Банк Общества Взаимного Кредита в Санкт-Петербурге. С другой стороны, шло более массовое движение. Первоначально кредитные и ссудо-сберегательные товарищества действовали разрозненно. Мало по малу эти товарищества, работавшие одиноко, начали тяготеть друг к другу, потом слились в союзы, а затем закончили организацию путем создания Народного банка в Москве. Именно московский Народный банк стал истинным центром российской кредитной кооперации⁷. Его значение было в том, что до этого кредитные

⁶ В. Кильчевский. К пятидесятилетию кооперации в России// Вестник сельского хозяйства, 1915, №44, с.5-7.

⁷ Олимпы кооперативного кредита//Кооперативный кредит в Северо-Западном Крае. 1913. № 1. С.2.

кооперативы могли рассчитывать только на обмен деньгами с официальным денежным рынком страны – с Государственным банком, а теперь ему появились альтернативы.

Первый Всероссийский Кооперативный съезд был проведён в Москве в 1908 году. Съезд, который был и представительным, и многочисленным, сыграл, по словам А.С. Посникова, важную консолидирующую роль в развитии кооперативного движения в России. На нем были представлены 398 кооперативных организаций; число его членов доходило до 800 человек. Прислали делегатов на съезд 194 потребительских общества, 155 кредитных и ссудо-сберегательных товариществ, 50 сельскохозяйственных обществ, 23 производительных и трудовых артели и 5 разных. Съехались представители со всех концов Российской империи. Царство Польское и Сибирь, далекий Север и Кавказ, Малороссия и Уральский край, окраины и центр, - все более или менее полно были представлены на первом кооперативном съезде⁸. Председатель съезда, известный русский экономист А.С. Посников⁹, в своём приветственном обращении к делегатам указал, что выдающимися вопросами съезда являются: 1) вопрос о нормах, которыми регулируются возникновение и жизнь кооперативных учреждений, или иначе – о кооперативном законе; 2) вопрос об объединении кооперативов; 3) о положении служащих в кооперативных учреждениях и, наконец, 4) весьма важный и своевременный уже для того момента вопрос о возможно широкой организации кооперативных учреждений в деревне.

На Втором Всероссийском Кооперативном Съезде, происходившем в Киеве в августе 1913 года, съехались до 1500 представителей кооперативов со всей России. Были приняты постановления об устройстве Кооперативного Института и при нём Музея, о желательности учреждения Совета Съездов кооперативов и, главное, - о признании Московского Народного Банка кооперативным Кредитным учреждением, которое должно своим кредитом поддерживать кооперативы.

⁸ Посников А.С.. Пятидесятилетие наших кооперативных учреждений. – Вестник Европы, 1915, книга двенадцатая, с. 400-405.

⁹ Лукичѳв П.М. Русский экономист А.С. Посников (творческий портрет). – Санкт-Петербург, Издательство СПГАУ, 1996. С.3.

Последовавшее на третьем этапе фактическое огосударствление кооперации, сделавшее её фактически основой распределительной системы страны, привело к ликвидации большинства кооперативных принципов.

В России становление кооперация, особенно – аграрной происходило своеобразно. Внимание к кооперации в сельском хозяйстве России впервые возникло как результат неудовлетворенности царскими аграрными реформами 1861 и 1906 годов. Как отмечали благожелательные сторонники столыпинской реформы, - такие как член Государственного Совета В.И. Денисов, - для её успеха недостаточно одного разверстания и временного пособия. Тут нужно и другое *...экономическая выгодность перехода к новым формам землепользования*. Сделать же это возможно только при организации 1) правильного сбыта продуктов хозяйства, 2) при создании дешёвого кредита. К сожалению, именно этих двух основных факторов успешного проведения реформы мы не видим.¹⁰

Отметим: то, что не было сделано государством в ходе столыпинской реформы, активно пытались сделать российские кооперативы. Вместе с тем, в практике экономических преобразований в России тех лет деятельность государственных институтов не дополнялась деятельностью частных институтов, а между ними шло активное противостояние. Так, в экономической записке тогдашнего министерства финансов постоянно проводится мысль, что ведомственная деятельность является руководящей в деле сельскохозяйственного прогресса. К сожалению, на возникающие прогрессивные организации, вливающие в жизнь частную инициативу, частную предприимчивость, наша финансово-экономическая политика смотрит исключительно как на соперников в сфере влияния на хозяйство.¹¹

Таким образом, гипертрофированное регулирование государством деятельности крестьян сдерживало свободное развитие экономических отношений в сельском хозяйстве России.

¹⁰ Денисов. В.И. Действительное положение сельского хозяйства России. – Санкт-Петербург, Типо-Литография Ю.Я.Римана, 1912, сс.29-30.

¹¹ Там же, сс.32-33.

Для развития сельского хозяйства важны, по Посникову, не принудительные реформы, не громогласные заявления о "Великой России", не насильственное разрушение существующего крестьянского уклада, а формирование, выражаясь современным экономическим языком, институтов, способствующих прогрессу сельскохозяйственного производства¹². Важнейшим же из таких экономических институтов являются кооперативы. Именно развитие ссудно-сберегательных товариществ, потребительских обществ и других видов кооперативов реально содействовало прогрессу российского сельского хозяйства.

На иную грань этой же проблемы обращал внимание М.И.Туган-Барановский. В своей выдающейся работе «Социальные основы кооперации» (1915 г.) он главное внимание уделяет исследованию экономических причин выживаемости и жизнеспособности кооперативов как некапиталистических предприятий, действующих в ориентированной на прибыль экономике. Это именно то направление экономической теории и практики, которое на протяжении XX века было развито как деятельность неприбыльной фирмы в условиях рыночной экономики.

Принятые II-м конгрессом Международного кооперативного альянса универсальные кооперативные принципы Михаил Иванович Туган-Барановский считал «евангелием потребительской кооперации», а их эффективность связывал с тем, «...что они никем не были придуманы». Они явились, как бы сами собой, естественным выражением тех социальных потребностей, которым служила вновь возникшая организация».

Вместе с тем, М.И.Туган-Барановский выделяет существенные особенности, отличающие русское кооперативное движение от аналога на Западе. Во-первых, там кооперация - это движение народных масс, а у нас кооперация больше находится под сильным влиянием интеллигенции; во-вторых, российское кооперативное движение более нуждается в разработке кооперативной теории, выясняющей смысл и задачи движения, в

¹² Лукичев П.М. Государственное регулирование аграрной сферы. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук/Санкт-Петербургский государственный университет. Санкт-Петербург, 2000.

то время как для кооператоров Запада значительно важнее ближайшие практические нужды.¹³

Как показала жизнь, именно разработка теории кооперации, ее экономических и социальных основ, позволила российскому кооперативному движению в десятые и двадцатые годы занять лидирующее место в мире.

Особое место в развитии кооперативного движения занимает И.Е. Емельянов (1880-1945). К сожалению, это имя и его работы по кооперации более известны в Америке, чем в России. В своей книге «Экономическая теория кооперации» (1948) И.Е. Емельянов показывает модификацию рочдейльских принципов кооперации в XX веке.

И.В. Емельянов, в частности, отмечал:

1. Дивиденды на капитал в кооперативных организациях не представляют прибыль или даже доход члена кооператива. Они могут рассматриваться как инструмент расчетов между членами кооперативного формирования, как специфический механизм для коррекции диспропорций между кооперативными взносами и объемом деятельности индивидуальных членов с использованием возможностей кооперативной организации.

2. Основной капитал в кооперативной организации не имеет ничего общего с капиталом в организациях других организационно-правовых форм, ограничение участия в капитале для индивидуальных членов продиктовано необходимостью сохранить пропорции между индивидуальным авансированием и объемами операций каждого члена через кооператив. Кроме того, ограничение включает в себе желательность сохранения экономической однородности и равноправия членов кооперативной организации;

3. Кооперативные выплаты также не могут быть интерпретированы как прибыль, доход или сбережения, т.к. они представляют собой последний шаг расчетов между кооперативом и его членами за их операции через кооперативную организацию¹⁴.

¹³ М.И.Туган-Барановский. Социальные основы кооперации. – М., Экономика, 1989, с.42.

¹⁴ Emelianoff IV (1942). *Economic theory of cooperation: Economic structure of cooperative organizations*. Reprinted by the Center for Cooperatives, University of California, Davis, California, USA, 1995.

Особо отметим, что дореволюционная кооперация охватывала не только производство, но и другие стороны жизни россиян. Так, важное место занимала студенческая кооперация. Её развитие привело к изданию в 1916 году «Вестника студенческой кооперации». Всего было издано 5 номеров и все – в 1916 году. В «Вестнике» как размещались статьи по теории и организации кооперации, особо выделим работу А.В. Чаянова¹⁵, так и обсуждались вопросы текущего решения студенческих проблем с помощью создания кооперативов. Тематика последних связана с вопросами организации студенческих столовых при институтах и университетах, проживания студентов, кредитной кооперацией¹⁶.

Таким образом, кооперативное движение в Российской империи сыграло важную роль как в развитии сельского хозяйства, так и в улучшении условий жизни всего населения.

¹⁵ А.В. Чаянов. К вопросу об организации изучения кооперации в высшей школе//Вестник студенческой кооперации. 1916. №3. 25 марта.

¹⁶ Р. Ильин. «К студенческому квартирному вопросу»//Вестник студенческой кооперации. 1916. №1. 13 февраля. с. 6-7; В. Ветров. Районные студенческие дома// Вестник студенческой кооперации. 1916. №1. С.5-6; О культурно-просветительской деятельности студенческих кооперативов// Вестник студенческой кооперации. 1916. №2. С. 4-5; «К вопросу о благотворительности и взаимопомощи в студенческих кредитных организациях»>(*На правах дискуссии)//Вестник студенческой кооперации. 1916. №2. С.5-7.

РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫХ СИСТЕМ

2.1. КООПЕРАТИВ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1.1. Подходы к определению понятия «кооперация»

Есть несколько подходов к определению термина «кооперация». Этимология слова восходит к латинскому языку и по сути обозначает сотрудничество, ведение совместной деятельности.

Наиболее часто понятие «кооперация» используется для определения механизмов взаимодействия отдельных организаций с целью оказания тех или иных услуг или поставки товаров одними из этих организаций другим для повышения эффективности основной деятельности последних. Под это определение подпадают такие формы взаимодействия предприятий и организаций, как оказание консалтинговых, маркетинговых, транспортных услуг, производство и поставки сырья и комплектующих на заводы, выпускающие готовую продукцию, концессионные соглашения и многие аналогичные взаимоотношения между относительно независимыми экономическими агентами. В этом смысле кооперация представляет собой вторичный процесс специализации отдельных технологических этапов снабжения, производства и сбыта продукции, распределённых между хозяйствующими субъектами, взаимодействующими на основе рыночного обмена. Специализированные функции и элементы технологических процессов объединяются на основе, как правило, длительных, но все еще рыночных отношений. Хотя более правильно говорить о том, что взаимодействия между глубоко кооперированными друг с другом предприятиями стоят на основе так называемого механизма «отношенческой контрактации»¹⁷.

¹⁷ Подробнее об особенностях механизма «отношенческой контрактации», как механизме координации экономической деятельности см. Институциональная

Вторым подходом к определению понятия «кооперация» является объединение в рамках данного термина совокупности хозяйственных отношений, при которых в рамках одной организации объединяются трудовые усилия большего или меньшего количества работников для повышения эффективности от их совместной деятельности. Под данное определение попадают такие формы экономических отношений, как взаимодействие работников и их групп (отделов) в рамках организации (внутрифирменная кооперация), а также так называемые производственные кооперативы. Последние лишь отчасти будут предметом исследования в настоящей монографии и представляют собой объединения работников с целью осуществления какой-либо совместной трудовой деятельности, при котором собственность создаваемого предприятия остается в руках этих работников, а управление им осуществляется на основе кооперативных принципов (см. ниже).

В данной монографии в основу исследования будет заложен третий подход к определению кооперации. Идея его основана на рассмотрении кооператива ***как организации, объединяющей усилия большего или меньшего числа лиц по решению общих для них проблем, возникающих в процессе самостоятельной хозяйственной деятельности.*** В данном смысле, например, по определению Международного кооперативного альянса,¹⁸ «кооператив - это автономная ассоциация людей, объединенных добровольно, для удовлетворения их общих экономических, социальных и культурных потребностей и стремлений через совместное и демократически контролируемое предприятие»¹⁹.

Отличительными особенностями данного подхода к рассмотрению кооперации является то, что в отличие от

экономика: курс лекций /О.П. Чекмарев, - СПб; СПбГАУ, 2004. - 236с. URL:

<https://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel5>

¹⁸ Международный кооперативный альянс – международная организация, объединяющая усилия кооперативов различных стран в отстаивании интересов их развития на государственном и надгосударственном уровне, ведет свою историю с 1895 г. Официальный сайт: <https://www.ica.coop/en>

¹⁹ Международный кооперативный альянс. Официальный сайт. URL: https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity?_ga=2.79443156.1133556362.1541844985-1574945200.1541844985

первого, отдельные функции и технологические операции участников кооперативного движения передаются не свободным рыночным агентам, а сосредотачиваются в руках объединений (кооперативов), собственность и управление которыми остается в руках кооперирующихся субъектов. Занимаясь основной деятельностью, кооператоры осуществляют некоторые вспомогательные функции совместно, в рамках создаваемых кооперативов, членами которых они же и являются.

В отличие от второго подхода, кооперация в указанном смысле не ведет к обязательному объединению трудовых усилий в рамках производственного кооператива. Члены кооператива здесь остаются свободными экономическими агентами и не обязаны работать в кооперативе в качестве наемных работников. Трудовое участие заменяется участием в деятельности кооператива.

Чтобы лучше разобраться в отличительных особенностях кооперативов от других форм организации социально-экономической деятельности, необходимо отталкиваться от понимания того, что все эти формы необходимы для реализации основополагающих принципов ведения экономической деятельности, базовым из которых является принцип эффективности²⁰. В условиях ограниченных ресурсов повышение благосостояния общества и отдельных хозяйствующих субъектов зависит от того, насколько эффективно используются имеющиеся в их распоряжении факторы производства. Ключевыми факторами, обеспечивающими эффективность экономической деятельности, являются специализация труда, объединение усилий (кооперация, в широком смысле этого слова) и получение эффектов от расширения масштабов деятельности. Однако каждый из данных факторов при их использовании в хозяйственной деятельности порождает рост транзакционных издержек по осуществлению взаимодействия и управления

²⁰ Подробнее о подходах к оценке эффективности экономической деятельности см. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и сельскохозяйственные потребительские кооперативы) /Под общей редакцией Чекмарева О.П., Аверьяновой Е.В. – СПб.: СПбГАУ, 2013. – 248 с. URL: <https://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel6>

экономическими системами и внешних эффектов. Поэтому выбор форм организации экономической деятельности должен осуществляться с учетом и положительных, и отрицательных воздействий от их применения.

2.1.2. Характеристика различных форм интеграции экономической деятельности

Значение слова «интеграция» практически во всех толковых и энциклопедических словарях трактуется как объединение в целое²¹. Изучая литературу по менеджменту, можно встретить весьма разнообразные описания видов интеграции на уровне хозяйствующих субъектов²². Все они могут быть условно поделены на две основные группы (рис. 2.1).

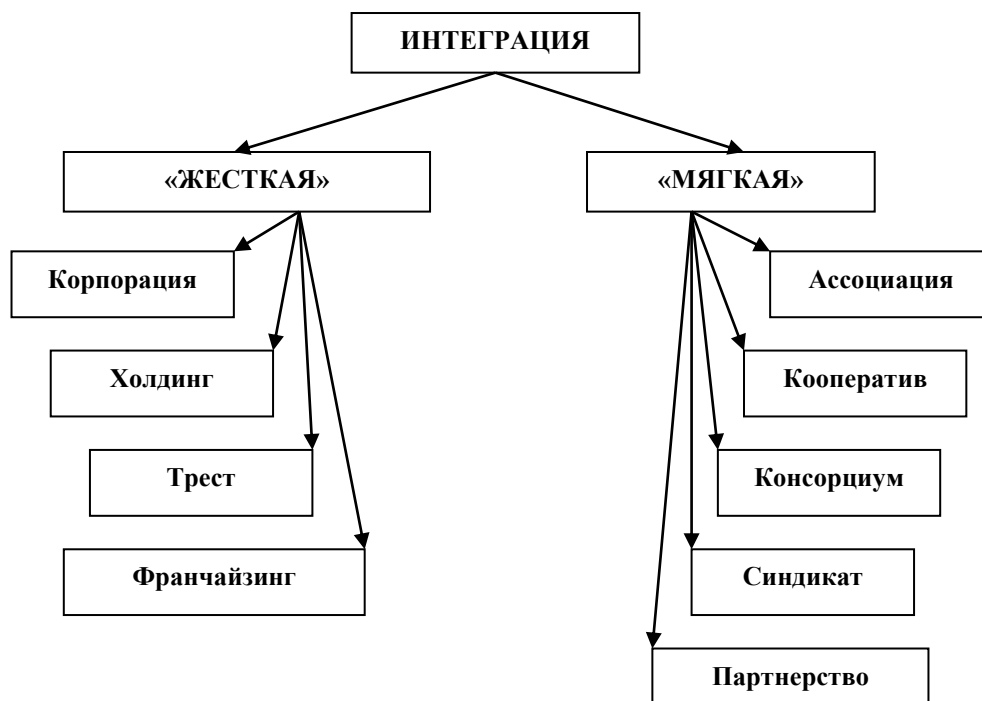


Рис. 2.1. Формы интеграции

Во-первых, это «жесткие» формы, в основе которых лежит передача собственности от одних членов интеграции другим с потерей их самостоятельности в управлении (чаще стратегическом). Во-вторых, это «мягкие» формы, основанные

²¹ Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: Альта-Принт, 2005. – С. 311.

²² Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №6.

на объединении усилий и ресурсов интегрирующихся агентов для реализации общих целей и не предполагающие необходимость обладания одним участником интеграции долями собственности других.

Каждая из обозначенных группировок имеет собственные особенности, которые конкретизируются в зависимости от базовых механизмов функционирования той или иной формы интеграции (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Характеристика отдельных форм интеграции хозяйствующих субъектов

| Форма интеграции | Юридическая самостоятельность членов | Экономическая самостоятельность членов | Хозяйственная независимость | Основа объединения | Ответственность членов по внешним обязательствам |
|------------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Корпорация | нет | нет | нет | собственность | руководство, собственник |
| Трест | есть/нет | нет | нет | собственность и вертикальная интеграция | головная компания |
| Холдинг | есть | только в оперативных вопросах | есть | собственность | руководство юр. лиц, собственники |
| Франчайзинг | есть | за рамками франшизного договора | за рамками франшизного договора | франшиза, роялти | каждый член самостоятельно |
| Консорциум | есть | есть | есть* | договор, проект | долевая или солидарная |
| Синдикат | есть | есть | есть* | договор по сбыту | долевая или солидарная |
| Кооператив | есть | есть, необходимость участия в деятельности кооператива | есть* | договор членства, пай | ограничена рамками паевого взноса |
| Ассоциация | есть | есть | есть* | договор членства, взносы | ограничена рамками взноса |
| Партнерство | есть | есть | есть | договор | каждый член самостоятельно |

* кроме условий членства

Таким образом, в арсенале хозяйствующих субъектов находится достаточно широкий спектр вариантов интеграции, предполагающей различную степень и направленность объединяющих процессов. Он простирается от создания жесткой иерархической системы, сопровождающейся потерей хозяйственной, экономической и даже юридической самостоятельности интегрируемых элементов, до едва уловимой стороннему наблюдателю совместной деятельности хозяйствующих субъектов, нацеленной на реализацию их общих целей.

Каковы же стимулы того, что хозяйствующие субъекты начинают принимать участие в интеграционных процессах?

Можно назвать следующие основополагающие причины интеграции хозяйствующих субъектов:

1. Получение возможности реализации положительного эффекта от масштаба производства (снижение издержек по производству продукции, закупки ресурсов и реализации продукции).

2. Монополизация рынков и получение контроля над ценами закупки и реализации товаров.

3. Снижение трансакционных издержек по обеспечению взаимодействия и принятию решений (рост степени информированности, повышение уровня доверия, снижение рисков, экономия на заключении соглашений и пр.).

4. Отстаивание интересов разрозненных экономических агентов перед консолидированными контрагентами, в т.ч. лоббирование и поиск ренты.

5. Повышение уровня стабильности бизнеса, уверенности в завтрашнем дне, рост сопричастности общему делу.

Последний пункт преимуществ, которыми обладают интегрированные хозяйственные образования, несмотря на отсутствие прямой связи с финансовыми результатами деятельности хозяйствующих субъектов, во многом определяет их мотивацию к интеграции, так как способствует снижению

достаточно значимых личных издержек непосредственных участников взаимодействия²³.

Для понимания места кооперативной формы интеграции относительно других, перечисленных выше, нужно более детально рассмотреть принципы, особенности и виды кооперативов.

2.1.3. Особенности кооперативной формы интеграции хозяйственной деятельности

Как отмечалось выше, кооперативы относятся к формам «мягкой интеграции» экономических агентов. Но принципиальным отличием их от других форм, входящих в данную группу, является то, что кооперативы предусматривают непосредственное участие своих членов в их деятельности, что определяется базовыми принципами кооперации. Основными из них являются принципы:

- добровольности членства в кооперативе;
- взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов кооператива, *участвующих в его производственной и иной хозяйственной деятельности;*
- *распределения прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;*
- *ограничения участия* в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами;
- ограничения дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива;
- управления деятельностью кооператива на демократических началах (*один член кооператива - один голос*);
- доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов (ст. 2 ФЗ-193).

Определение кооператива и принципы его функционирования позволяют обратить внимание на коренные

²³ Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых отношений. – СПб.: Астерион, 2009. – 265с. URL: <https://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1>

отличия данной организационно-правовой формы от обычных коммерческих предприятий и других форм интеграции. Эти отличия сводятся к следующему (рис. 2.2):

1. *Кооператив является инструментом решения тех проблем хозяйственной деятельности людей или организаций, которые они по отдельности решить не могут, или их решение является слишком дорогим.* Если у значительного количества физических или юридических лиц возникают однородные сложности с удовлетворением тех или иных потребностей или проведением тех или иных хозяйственных операций, то кооператив позволяет решать эти проблемы сообща, снижая затраты каждого его члена, повышая его благосостояние в целом и материальное благополучие в частности.

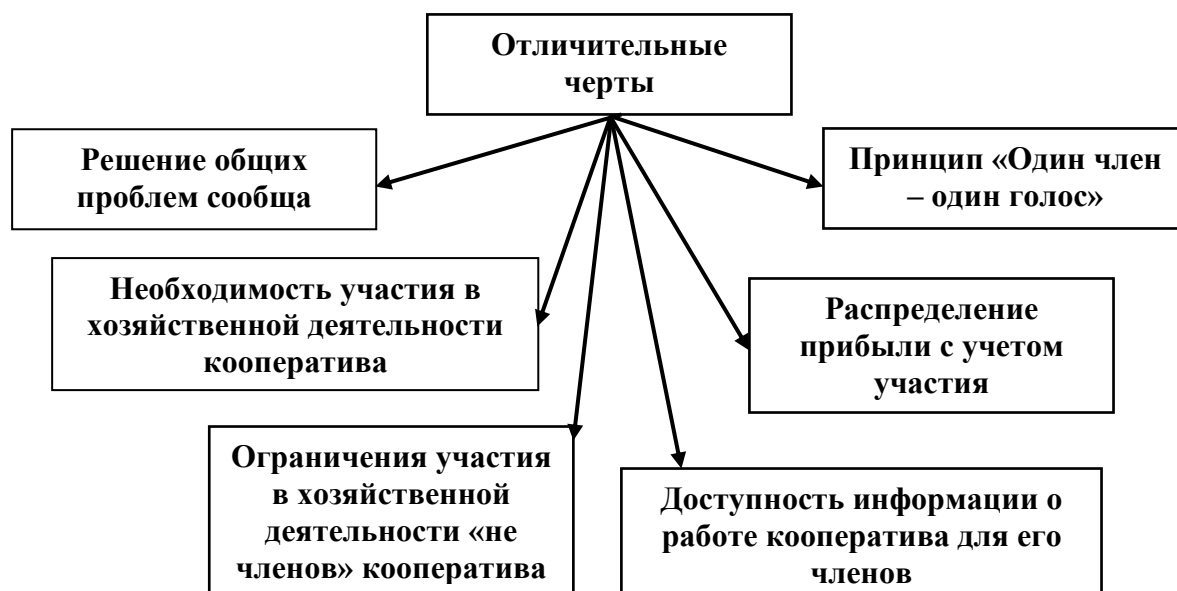


Рис. 2.2. Отличительные черты кооператива от других организационно-правовых форм ведения хозяйственной деятельности

2. *Член кооператива должен участвовать в его деятельности,* а не просто обладает правом собственности на часть имущества кооператива. Формы участия могут быть весьма разнообразными, от трудового участия до поставки продукции для реализации и переработки в рамках кооператива или пользование его услугами и зависят от вида кооператива и положений устава, но подобное участие является обязательным для большинства его членов. Это в корне отличает кооператив

от, например, общества с ограниченной ответственностью, или акционерного общества, где собственники могут не участвовать в их деятельности, а лишь заниматься вопросами распределения прибыли и стратегического управления.

3. ***Распределение прибыли между членами кооператива осуществляется с учетом их участия в его деятельности.*** Если в ООО или акционерном обществе прибыль распределяется исходя из доли собственности каждого участника в прибыли (например, исходя из доли в уставном капитале или количества принадлежащих лицу акций), в кооперативе прибыль распределяется исходя из активности члена кооператива как участника его хозяйственной деятельности. Например, кто больше поставил в кооператив продукции для реализации, тот и получает большую долю прибыли, что стимулирует членов кооператива к активному использованию его потенциала. Таким образом, даже член кооператива с незначительным объемом паев может рассчитывать на получение значительного объема прибыли при распределении. Хотя нужно сразу же оговориться, что прибыль для потребительской кооперации не является основополагающим мерилom результатов его деятельности.

4. Важным дополняющим элементом к первым двум отличительным особенностям является ***принцип ограничения участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами.*** По сути, кооператив можно рассматривать как относительно закрытый клуб людей, объединенных единым интересом. Кто не является членом этого клуба, не может получать все преимущества, создаваемые кооперативом; например, не может поставлять продукцию на переработку, или поставляемая продукция будет оплачиваться по иным тарифам, нежели те, которые действуют для членов кооператива. Подобные ограничения на участие оберегают членов кооператива от использования его имущества в интересах других хозяйствующих субъектов, что сохраняет за этими членами первоочередное право на использование преимуществ, обеспечиваемых кооперативом. Если обычный поставщик молока на частный молзавод должен считаться с условиями и ценами поставки владельца данного завода, то ***член кооператива, по сути, сам является собственником***

кооператива и может влиять на принятие решений в отношении условий взаимодействия с ним. Правда, приходится принимать во внимание и интересы других членов, но ведь в целом интересы всех участников кооперативного движения достаточно однородны. Моя проблема – это одновременно проблема и всех других членов кооператива, ведь он создан как раз для того, что бы решать эти общие проблемы.

5. Важнейшим отличительным признаком кооператива является демократический принцип управления кооперативом: **«Один член кооператива – один голос».** Другими словами, каждый член кооператива обладает равными правами с другими членами несмотря на потенциальные различия в их материальных возможностях. В ООО или акционерном обществе большей властью обладает тот, у кого больший взнос в уставной капитал. В результате, лицо не имеющее возможностей участвовать в уставном капитале на равных попадает в ситуацию «пассивного наблюдателя», не имеющего возможности контролировать стратегические моменты управления организацией. Снижается интерес такого собственника к участию в руководстве, да и в деятельности организации. В кооперативе ситуация в корне иная. Независимо от объема средств, вложенных в кооператив, каждый его член имеет одинаковую значимость своего голоса, по отношению к голосам других членов. Это делает кооператив интересной формой ведения части хозяйственной деятельности для лиц, не обладающих значительным начальным капиталом, прежде всего – для большинства фермеров (К(Ф)Х) и владельцев личных подсобных хозяйств (ЛПХ).

6. **Доступность информации для всех членов кооператива** является дополнительным фактором сохранения контроля за его функционированием. Например, наемный работник на частном предприятии не может потребовать от директора информацию о тонкостях финансового состояния фирмы, что снижает его возможности в отношении, например, справедливости выплаты вознаграждения за труд. Поставщик продукции в розничную сеть не может потребовать от владельца сети информацию о реальных затратах по реализации продукции, и поэтому не может адекватно оценить уровень

закупочных цен, доказать их завышенность, например. Однако если те же самые сделки осуществляются в рамках кооператива и участники этой сделки являются его членами, то ситуация коренным образом меняется. Доступность информации позволяет более справедливо распределять выгоды от участия в кооперативе между его членами, контролировать обоснованность закупочных и отпускных цен и т.д.

Таким образом, несмотря на то, что отдельные черты кооперации могут быть присущи и другим формам интеграции (например, ассоциации), совокупность перечисленных особенностей создают основу рассмотрения кооперативов как особой формы «мягкой» интеграции экономических агентов при ведении ими хозяйственной деятельности.

2.1.4. Классификация сельскохозяйственных кооперативов и их отличительные особенности

Все кооперативы, создаваемые в сфере сельского хозяйства, можно условно разделить на две большие группы: производственные кооперативы и потребительские. Отличительные особенности данных групп кооперативов в соответствии с общей теорией кооперации и нормами Федерального закона от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "О сельскохозяйственной кооперации" сведены в табл. 2.2. Рассмотрим их более подробно.

С точки зрения потенциальных сфер деятельности производственных и потребительских кооперативов они достаточно схожи друг с другом. Согласно ч.1 ст. 3 ФЗ-193 производственный кооператив создается «для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной, не запрещенной законом деятельности». Потребительский же кооператив или их совокупность может взять на себя все смежные производственные и сервисные функции, позволив самому сельхозпроизводителю сосредоточиться на эффективном ведении сельского хозяйства.

Таким образом, многие из потенциальных целей создания потребительских кооперативов и производственных совпадают. Основной отличительной особенностью в данном случае можно

считать приоритетную направленность производственного кооператива на процессы выпуска какой-либо сельскохозяйственной продукции или продукта ее переработки, **а потребительский кооператив нацелен главным образом на процессы, обеспечивающие производство** в самом широком смысле этого слова, **а также для решения вопросов по повышению качества жизни членов кооператива** (в т.ч. через решение бытовых проблем сельских жителей). В данном смысле **потребительские кооперативы могут рассматриваться как инструмент обслуживания (обеспечения реализации) широкого спектра интересов своих членов.**

Таблица 2.2. **Отличительные особенности производственных и потребительских кооперативов**

| № п/п | Отличительная особенность | Производственный кооператив | Потребительский кооператив |
|-------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Направленность деятельности | Производственная (основное производство) | Обслуживающая (вспомогательное основному производству товаров и услуг) |
| 2. | Характер деятельности | Коммерческий (п.2 ст.3) | Некоммерческий (п.2 ст.4) |
| 3. | Требования к участию членов в работе кооператива | Личное трудовое участие членов | Участие членов в хозяйственной деятельности |
| 4. | Требования к соотношению числа работников кооператива и числа его членов | Число работников производственного кооператива (за исключением работников, занятых на сезонных работах) не должно превышать число членов этого кооператива (п. 6 ст.3) | Не установлено |
| 5. | Требования к минимальному составу участников | не менее пяти (п.5 ст.3) | не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан, если иное не предусмотрено ФЗ-193 (п. 11 ст. 4) |
| 6. | Требования к участникам | Только граждане РФ Физические лица для колхозов, главы ЛПХ и КФХ для коопхозов | Физические и юридические лица являющиеся сельхозпроизводителями Уставом могут устанавливаться |

| № п/п | Отличительная особенность | Производственный кооператив | Потребительский кооператив |
|-------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | <p>право и порядок приема в члены потребительского кооператива наряду с указанными гражданами и юридическими лицами иных граждан и юридических лиц, которые оказывают услуги потребительским кооперативам или сельскохоз. товаропроизводителям либо являются работниками организаций социального обслуживания сельских поселений. Число таких членов кооператива не должно превышать 20 % от суммарного числа членов кооператива – сельскохоз. товаропроизводителей и членов кооператива - граждан, ведущих ЛПХ. (п. 2, ст. 13)</p> |
| 7. | Объемы работ, осуществляемых для членов кооператива | Не установлено | <p>Не менее 50 процентов объема работ (услуг), выполняемых обслуживающими, перерабатывающими, сбытовыми (торговыми), снабженческими, садоводческими, огородническими и животноводческими кооперативами, должно осуществляться для членов данных кооперативов (п. 13 ст. 4)</p> |
| 8. | Требования к формированию паевого фонда кооператива | Член производственного кооператива должен внести не менее 10 процентов от обязательного паевого взноса к моменту государственной регистрации кооператива, остальную часть | Член потребительского кооператива должен внести не менее 25 процентов от обязательного паевого взноса к моменту государственной регистрации кооператива, остальную часть обязательного паевого взноса - в сроки, которые предусмотрены уставом потребительского кооператива. (п. 8 ст. 35) |

| № п/п | Отличительная особенность | Производственный кооператив | Потребительский кооператив |
|-------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | обязательного паевого взноса - в течение года с момента государственной регистрации кооператива. (п. 7 ст. 35) | |
| 9. | Принятие решений о приеме новых членов | Решение наблюдательного совета (при его наличии) о приеме в члены кооператива или об отказе в приеме подлежит утверждению общим собранием членов кооператива. (п.2 ст. 15) | Решение наблюдательного совета о приеме в члены кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива, считается окончательным. (п.2 ст. 15) |
| 10. | Требования к размерам паевых взносов членов кооператива | Обязательные паевые взносы устанавливаются в равных размерах (п. 3 ст. 36), | Обязательные паевые взносы устанавливаются пропорционально предполагаемому объему участия члена кооператива в хозяйственной деятельности данного кооператива (п. 3 ст. 36), |
| 11. | Распределение убытков кооператива между его членами | в соответствии с размерами оплаты труда членов производственного кооператива. (п.5 ст. 36) | в соответствии с долей их участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива, (п.5 ст. 36) |
| 12. | Источники формирования резервного фонда кооператива | Резервный фонд формируется за счет ежегодных отчислений не менее чем 10 процентов от прибыли, и иных предусмотренных уставом кооператива источников. | Резервный фонд формируется за счет отчислений от доходов и за счет внесения членами данных кооперативов дополнительных (целевых) взносов пропорционально участию этих членов в хозяйственной деятельности кооператива и иных предусмотренных уставом кооператива источников |
| 13. | Ограничения субсидиарной ответственность | Убытки покрываются за счет резервного фонда, во вторую | Члены обязаны в течение трех месяцев после утверждения годовой бухгалтерской |

| № п/п | Отличительная особенность | Производственный кооператив | Потребительский кооператив |
|-------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | членов кооператива по его обязательствам | очередь за счет уменьшения размеров приращенных паев или за счет дополнительного внесения паевых взносов Субсидиарная ответственность в размере, предусмотренном уставом кооператива, но не менее чем в размере 5 процентов своего пая. (п. 6 ст. 36, п. 2 ст. 37) | (финансовой) отчетности покрыть образовавшиеся убытки за счет резервного фонда кооператива либо путем внесения дополнительных взносов. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива. (п. 3 ст. 37) |
| 14. | Возможности создания многоуровневых кооперативных систем | Не предусмотрено в форме производственных кооперативов, второй и последующие уровни кооперации создаются только в форме потребительских кооперативов (п.12 ст.4). | Два и более потребительских кооператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней, вплоть до всероссийских и международных потребительских кооперативов. Членами кооператива последующего уровня могут быть только кооперативы предыдущего уровня. (п.12 ст.4) |

Важнейшим отличием потребительских кооперативов является их некоммерческий характер. Базовой целью потребительского кооператива является удовлетворение материальных и нематериальных потребностей его членов, а не прибыль как таковая. С точки зрения интересов сельхозпроизводителей потребительский кооператив может рассматриваться как организация, способствующая повышению прибыли от ведения самостоятельной хозяйственной деятельности каждого члена, но не нацеленная на повышение собственной прибыли кооператива. Это позволяет рассматривать его как вариант «мягкой интеграции», при которой каждый член кооператива остается свободным хозяйствующим субъектом, не теряет своей самостоятельности

в принятии решений, не связанных с деятельностью кооператива. Производственный же кооператив ориентирован, прежде всего, на ведение предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли самим кооперативом. Таким образом, и по некоторым другим причинам, разбираемым ниже, доходы членов производственного кооператива гораздо теснее связаны с его деятельностью, возрастает зависимость членов кооператива от него самого.

Этому же способствует положение о необходимости личного трудового участия члена производственного кооператива в его деятельности. По сути, работа члена производственного кооператива в нем самом является основной для первого. Это в корне отличает положение члена потребительского кооператива, чья трудовая деятельность, как правило, никаким образом не связана с деятельностью потребительского кооператива. Связь между потребительским кооперативом и его членами строится только в рамках той части хозяйственной деятельности, самостоятельное осуществление которой представляет для члена кооператива индивидуально нерешаемую, либо трудно решаемую проблему.

Еще раз подчеркнем, что член потребительского кооператива остается свободным субъектом на рынке, не теряет своей самостоятельности в значительной части собственной хозяйственной деятельности, не связанной напрямую с деятельностью кооператива. Член же производственного кооператива вынужден поменять свободу своих действий на административное подчинение органам управления кооператива.

Отличительные особенности потребительского кооператива связаны и с процессом первичной организации его деятельности и требований к его членам. Прежде всего, членами потребительского кооператива могут быть не только физические, но и юридические лица. Таким образом, членами такого кооператива могут быть, например, сельхозорганизации (СХО). Чем это хорошо? Потенциально это может усилить кооператив, так как СХО обладают большим потенциалом и объемами производства, а, следовательно, могут создавать условия для снижения издержек в рамках переработки, реализации продукции и прочих сфер его деятельности, за счет

реализации эффектов расширения производства. Ведь понятно, что перерабатывая большое количество продукции, можно применять более эффективное оборудование, которое позволит снизить затраты на единицу выпускаемой продукции в интересах всех членов кооператива. Важным при этом является и то, что в члены потребительского кооператива могут включаться (правда в ограниченном количестве) физические и юридические лица, не являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями. Это создает дополнительные возможности по расширению членства в кооперативе, позволяет объединять больший объём финансовых средств на его развитие, укреплять позиции кооператива в регионе.

С целью ограничения деятельности потребительского кооператива, не направленной на реализацию интересов его членов, законом предусмотрена норма о том, что не менее 50% объема работ (услуг), выполняемых кооперативами, должно осуществляться для членов данных кооперативов. Это делает положение членов кооператива более стабильным и предсказуемым, ограничивает возможности правления превращать кооператив в обычное частное предприятие, например, по переработке продукции. Однако и оставшиеся 50% объема работ, услуг, выполняемых для сторонних лиц, позволяют опять же решить проблемы его членов, например, связанных с недогрузкой производственных мощностей, и способствуют привлечению в кооператив дополнительных членов. Если члены кооператива не обладают достаточным совокупным объемом собственной продукции, необходимой, скажем, для попадания ее в торговые сети, то объединение объемов реализации кооператива с объемами реализации других лиц, поставляющих продукцию в кооператив, позволит решить общую для всех его членов проблему сбыта.

На этапе формирования кооператива закон предъявляет несколько более высокие требования по внесению части обязательного паевого взноса члена к моменту государственной регистрации потребительского кооператива по отношению к производственному (25 и 10% соответственно). Однако, во-первых, это не столь существенная разница, а во-вторых, в результате соблюдения данного правила рождается возможность более быстрой консолидации финансовых и

прочих ресурсов кооператива, а следовательно, и скорейшего начала его активной деятельности. Ведь паевые взносы – это средства, из которых в том числе формируется имущество кооператива.

Следующие отличия потребительского кооператива от производственного состоят в требованиях к размерам паевых взносов членов кооператива и распределению убытков между членами кооператива. В производственных кооперативах этот размер устанавливается одинаковым для всех членов, а в потребительских – пропорционально предполагаемому объему участия члена кооператива в хозяйственной деятельности данного кооператива (п. 3 ст. 36 ФЗ-193). Убытки же в производственном кооперативе распределяются исходя из распределения фонда оплаты труда между членами кооператива, а в потребительском – опять же исходя из доли участия его членов в хозяйственной деятельности этого кооператива. Данные правила отражают простой принцип справедливости: «кто больше использует какое-либо преимущество, тот должен за него и больше платить», и нацелены на защиту интересов членов кооператива с малым объемом участия в его деятельности, что выравнивает положение более и менее состоятельных членов кооператива с точки зрения удельных затрат на оказываемые кооперативом услуги.

Аналогичные правила используются и в отношении членов потребительского кооператива при формировании его резервных фондов. Резервные фонды нужны для покрытия убытков кооператива, обязательств кооператива перед сторонними лицами. Поэтому вполне естественно, что член кооператива, который принимал более активное участие в его деятельности, должен нести большие расходы на покрытие образовавшихся убытков.

Членам потребительского кооператива установлена несколько более высокая планка субсидиарной ответственности членов кооператива по обязательствам последнего. Если в производственных кооперативах минимальный объем доплачиваемых членом кооператива средств в погашение убытков составляет 5% его пая, то в потребительском кооперативе весь невозмещенный за счет средств кооператива

убыток распределяется между его членами исходя из уже знакомой доли их участия в хозяйственной деятельности кооператива. Таким образом, членам потребительского кооператива следует, как правило, более внимательно относиться к контролю его хозяйственной деятельности, чтобы не допускать случаев наступления субсидиарной ответственности.

Как следует из проведенного анализа отличительных особенностей сельскохозяйственных потребительских и производственных кооперативов, первые обладают лучшим набором норм, позволяющим членам потребительских кооперативов, оставаясь независимыми фермерами, организациями эффективно решать общие для них проблемы.

В рамках производственных кооперативов отдельно выделяются такие их виды, как сельскохозяйственная или рыболовецкая **артель (колхоз)**, создаваемые гражданами, и **коопхозы**, создаваемые главами крестьянских (фермерских) хозяйств и (или) гражданами, ведущими личные подсобные хозяйства в целях обработки земли, производства животноводческой продукции или для выполнения иной деятельности, связанной с производством сельскохозяйственной продукции.

Классификация видов потребительских кооперативов представлена на рис. 2.3.

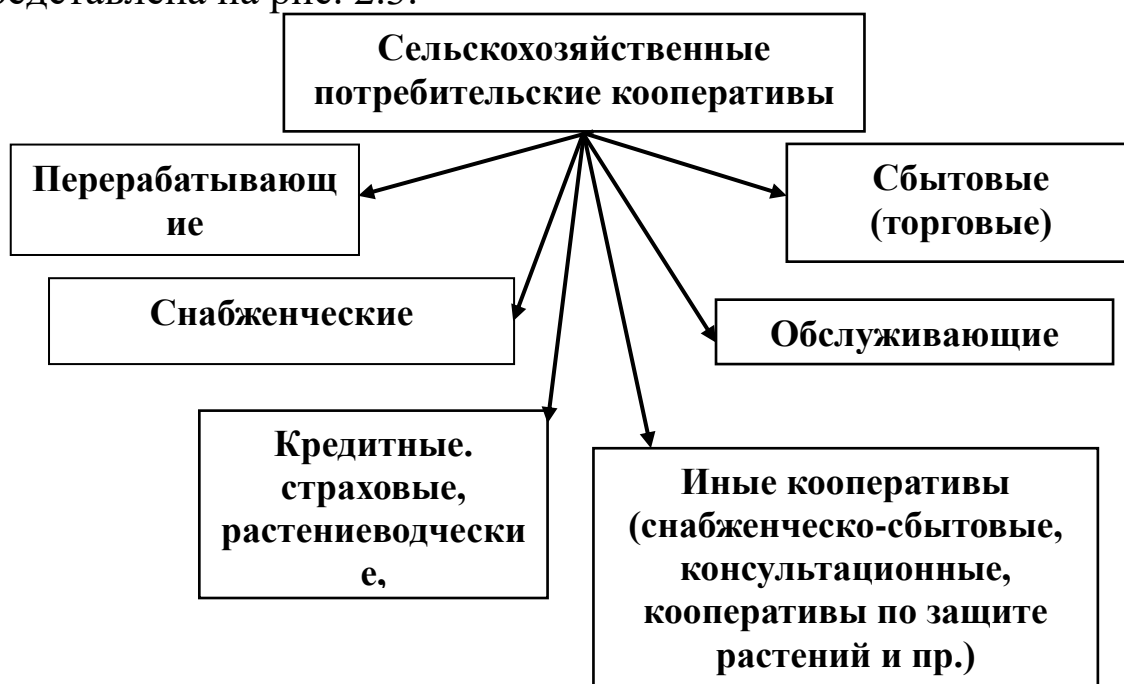


Рис. 2.3. Виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Наличие столь широкого спектра возможных сфер деятельности потребительских кооперативов позволяет рассматривать их как важнейший механизм развития социально-экономических отношений на селе. О месте кооперации как в целом для экономики, так и для сельхозпроизводства в частности, речь пойдет в следующей части работы.

2.2. РОЛЬ И МЕСТО КООПЕРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

В данной главе мы рассмотрим потенциальную роль кооперации и ее место в современной экономике. При этом анализ будет вестись с позиций изучения мотивов к развитию кооперативов и кооперативных систем отдельных потенциально заинтересованных в этом лиц. Прежде всего речь пойдет о преимуществах и проблемах кооперации для государственных органов власти, затем будут рассмотрены стимулы к кооперации для потенциальных членов кооператива в решении проблем хозяйственных и социальных отношений. В конце главы рассматриваются теоретические вопросы, связанные с факторами, ограничивающими распространение кооперации и пополнения кооперативного движения новыми членами.

2.2.1. Стимулы к поддержке кооперативного движения со стороны государственных органов власти

Как любая открытая система, кооператив активно взаимодействует со своим окружением. Каждый член кооператива должен осознавать, что успешное развитие последнего всегда зависит от того, насколько он удовлетворяет не только интересы своих членов, но и хозяйствующих субъектов с которыми он вступает в отношения непосредственным или косвенным образом. При этом одним из важнейших условий развития кооперации является заинтересованность в этом процессе органов государственной власти на федеральном, региональном и местном уровнях. Пока они не будут осознавать ценность кооперации со своих

позиций, до той поры кооперативы будут сталкиваться со значительными затруднениями в своей деятельности. Исходя из этого, попробуем сформулировать в решении каких государственных и политических задач, кооперативы могут сыграть свою позитивную роль. Этот список задач в обязательном порядке должен включать в себя следующие элементы:

1. Получение органами власти актуальной и более качественной информации для принятия социально-экономических решений. Кооперация позволяет консолидировать интересы разрозненных хозяйствующих субъектов, благодаря чему государственные органы власти получают информационный канал, по которому до них может доноситься общественное мнение. Наличие разветвленной сети кооперативов, наряду с другими формами мягкой интеграции (союзы, ассоциации), которые четко выражают точку зрения своих членов по отношению к тем или иным ситуациям или решениям органов власти позволяет последним проводить более взвешенную государственную политику, снижает уровень неопределенности при принятии политических и социально-экономических решений.

2. Повышение эффективности работы с электоратом. При развитии кооперативном движении регулирующие органы и политики получают хороший вспомогательный инструмент в виде органов управления и кооперативного контроля для донесения своей позиции до населения, для обеспечения поддержки на выборах и пр. Затраты на информирование населения, объяснение позиции по тем или иным социально-экономическим вопросам, сбор голосов в поддержку тех или иных партий или движений частично перекладываются на систему кооперации.

3. Снижение нагрузки на органы регулирования и расходную часть государственного и местного бюджетов. Кооперация является одним из институтов гражданского общества и позволяет решать достаточно большое количество вопросов, связанных с хозяйственной деятельностью его членов, в самостоятельном режиме, без активного участия государства (см. ниже). Это позволяет снять с органов власти часть излишних функций, высвободить время чиновников на

решение наиболее важных и сложных вопросов, связанных с обеспечением населения общественными благами, повысить уровень самоуправления на территориях.

4. Обладая большим потенциалом в повышении эффективности деятельности входящих в нее членов (см. п. 3.2), кооперация играет позитивную роль в **снижении социальной напряженности, повышении уровня доверия между членами общества** в стране, регионе, муниципалитете. Такие плюсы развития кооперации, как создание рабочих мест, противодействие монополизации на рынках товаров и услуг, обеспечение условий для ведения предпринимательской деятельности и т.д. приводят к снижению безработицы, выравниванию доходов в обществе до приемлемого с точки зрения устойчивого развития уровня, воссоздают у населения чувство социальной справедливости, общности, доверия и взаимопомощи.

5. **Устойчивое развитие территорий и снижение затрат на поддержку малого предпринимательства.** Консолидируя усилия членов кооперативного движения, помогая в решении насущных проблем ведения хозяйственной деятельности на территориях, кооперация способствует усилению мотивации граждан к предпринимательской деятельности, сельскохозяйственному производству, закреплению населения на земле, что в конечном итоге способствует устойчивому развитию территорий. Обращая внимание на социальную роль кооперации (см. п. 2.2.3), можно говорить, что кооперация может способствовать повышению качества жизни населения, создавая параллельно с государством элементы социальной инфраструктуры развития территорий.

Важнейшим положительным эффектом кооперации является защита интересов малого и отчасти среднего бизнеса. Кооператив позволяет разрешить множество общих проблем развития микро- и малых предприятий (см. ниже) и по сути является организацией, нацеленной на отстаивание их интересов, ослабление проблем, связанных с дисбалансом рыночной власти между малым бизнесом и моно- или олигопольными поставщиками ресурсов или моно- и олигопсонными потребителями производимой им продукции,

способствует повышению эффективности деятельности малых форм хозяйствования. Все это позволяет кооперативам выполнять функции, значительная часть которых при их отсутствии должна была осуществляться государством. Повышение предпринимательской активности при развитии кооперации создает условия для более эффективного распределения ресурсов в экономике, снижает неопределённость экономических отношений, способствует развитию рынков, что также способствует повышению устойчивости развития территорий.

6. Решение проблемы продовольственной безопасности. В сфере АПК совокупное достижение перечисленных задач способствует развитию сельскохозяйственного производства, причем происходит это на базе хозяйствующих субъектов, привязанных не к финансовым потокам (как, например, диверсифицированные агрохолдинги), а к земле как основному фактору производства.

Отрицательной стороной активного и широкого развития кооперации для органов государственного управления и политиков является снижение их роли в социально-экономических отношениях. В рамках стандартного подхода менеджмента о балансе власти рост независимости кооперативов и их членов от государства снижает уровень влияния и силу власти государства по отношению к населению, что может быть воспринято некоторыми политиками и чиновниками как угроза для надежной системы государственного управления и политического контроля.

2.2.2. Сопоставление кооперативной и холдинговой организации аграрного производства

Решая вопрос о модели развития той или иной отрасли, как при принятии любого экономического решения, следует отталкиваться от двух основополагающих моментов. Во-первых, нужно понять, кто является интересантом развития, с какой позиции мы смотрим на предмет исследования (государство, собственники, население, работники организации), а следовательно, – под какие цели мы формируем нашу модель. Во-вторых, необходимо выбрать наилучшую

модель развития из имеющихся альтернатив путем сопоставления выгод и издержек ее использования. Особенно интересен выбор базовых организационных форм развития производства в сельском хозяйстве.

Добиться развития аграрного производства и решения проблемы продовольственной безопасности страны или региона можно, развивая сельское хозяйство, по крайней мере, двумя путями, – либо опираясь на крупные агрохолдинги, либо на малый и средний агробизнес, интегрированный путем кооперации. Основной проблемой большей части современных крупных агрохолдингов является то, что их собственники, в отличие от большинства членов сельскохозяйственных кооперативов, являются оторванными от земли в том смысле, что не ощущают неразрывной и однозначной связи между своим благосостоянием и определенной территорией сельскохозяйственных угодий. По сути дела, сельскохозяйственное производство на определенной территории для них есть лишь один из вариантов использования имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов. Если данное использование становится менее рентабельным в сравнении с другими альтернативами, то собственник отказывается от такого неэффективного использования средств в пользу более интересных предложений. Это создает угрозу нестабильности сельскохозяйственного производства на заданной территории в долгосрочной перспективе, чего не происходит при развитии кооперации, объединяющей собственников земли (а не финансового капитала), для которых она является основным ресурсом, гарантирующим поддержание и рост их благосостояния (рис. 2.4).

Преимущества и недостатки агрохолдингов с точки зрения целей продовольственной безопасности и развития сельских территорий представлены на схеме на рис. 2.5.

К наиболее часто упоминаемым преимуществам агрохолдингов относят то, что их относительно крупные размеры позволяют им непосредственным образом вступать в конкуренцию с высоко интегрированными международными продовольственными корпорациями. Что, якобы, является очень важным аргументом в развитии таких структур на

территории России в условиях ее присоединения к ВТО. Действительно, размер и уровень концентрации производства являются весомыми аргументами в конкурентной борьбе сельхозпроизводителей и отстаивании их интересов при переговорах с торговыми и прочими бизнес партнерами. Но если идти по данному пути, то получается, что на территории России придется закрыть (или интегрировать с более крупными предприятиями) большинство даже достаточно больших действующих сельхозпроизводителей.



Рис. 2.4. Отношение к земле в рамках различных форм интеграции

По меркам необходимых для конкурентной борьбы размеров, даже самые крупные реально функционирующие в регионах вертикально-интегрированные организации-производители сельхозпродукции слишком малы, чтобы иметь необходимую для эффективного развития рыночную власть. Так, совокупный объем всего сельскохозяйственного производства в Ленинградской области в 2012 г. составил **65 600 млн. руб.** Одновременно, обороты 9-ой по рейтингу еще 2010 г. российской торговой сети, куда, по идее, должны сбывать свою продукцию сельхозорганизации, составил **65 288**

млн. руб., а объем реализации собственной продукции такого сельскохозяйственного холдинга, как ВиммБильДан, в том же 2010 г. уже составлял **57 795 млн. руб.!** Получается, что для успешной конкуренции на рынке сельхозпродукции необходимо, чтобы на территории Ленинградской области было сформировано лишь 2-3 крупных межрегиональных агрохолдинга! Понятно, что в таких условиях отмеченные выше проблемы отрыва финансовых интересов от вопросов территориального развития только усилятся.

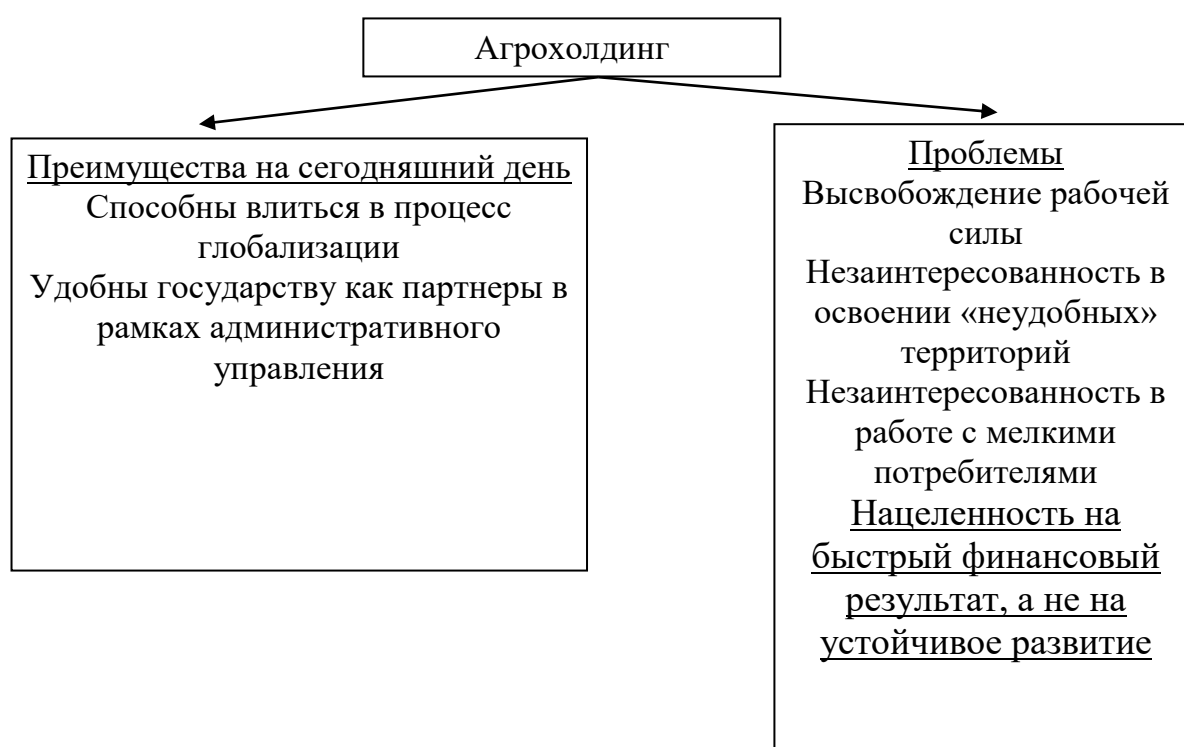


Рис. 2.5. Преимущества и недостатки агрохолдингов с позиций обеспечения продовольственной безопасности и заселенности сельских территорий

Второе преимущество агрохолдингов с позиций государства – это относительная простота контроля их деятельности и регулирования. Действительно, при избрании методов административного регулирования экономикой агрохолдинги более удобны в качестве объекта управления, так как снижают транзакционные издержки управляющих воздействий в сравнении с малыми формами хозяйствования на селе. Проверить деятельность одного крупного предприятия, как правило, дешевле, чем проверить работу ста-двухсот малых

предприятий, сокращаются затраты на информирование сельхозпроизводителей, проще собирать статистические данные о результатах работы и пр.

Однако вместе с отмеченными положительными чертами агрохолдинки имеют и значительные недостатки. О наиболее серьезной из них мы сказали выше. Финансовые интересы во многом способствуют осложнению проблем устойчивого развития территорий, производства экологически чистой продукции. При наличии острой проблемы незаселенности сельских территорий в России интенсификация производства в агрохолдингах способна привести к ее усугублению в связи с освобождением значительного числа рабочих мест. Проблемой является и то, что, как любое крупное производство, агрохолдинг слабо учитывает специфические интересы потребителей и не способен осваивать территории, неэффективные с точки зрения крупного производства интенсивного типа.

В целом, можно констатировать, что крупные агрохолдинги и особенно те, собственники которых имеют сильно диверсифицированный бизнес, обладают некоторыми преимуществами перед не развитой на сегодняшний день кооперацией на селе в краткосрочной перспективе, но создают дополнительные риски в обеспечении продовольственной независимости, а также способствуют обострению проблемы незаселенности сельских территорий в долгосрочном периоде.

Исходя из этого, зададимся вопросом, возможна ли ситуация, при которой основной аргумент в пользу агрохолдингов может быть нивелирован путем консолидации интересов собственников малых форм хозяйствования на селе, но без их жесткой вертикальной интеграции, приводящей к проявлениям перечисленных выше проблем. Ответ вполне очевиден. Такая форма мягкой интеграции имеется и носит название кооперации.

Обладая значительным потенциалом стимулов своего использования для собственников малых и отчасти средних форм хозяйствования на селе (см. ниже), кооперация предоставляет возможность достичь общественных целей устойчивого развития сельских территорий, продовольственной безопасности и пр., и при этом решает одну из ключевых

проблем небольших предприятий – их низкую конкурентоспособность в условиях ВТО.

Конечно, на современном этапе развития сельскохозяйственного производства в целях реализации первоочередных интересов общества нецелесообразным является отказ от развития агрохолдингов, но одновременно нельзя забывать, что уже сейчас возникает острая потребность в развитии, а на начальном этапе и поддержке малых и средних форм хозяйствования на селе и кооперации. Реализация такой политики в области сельского хозяйства позволит решать проблему продовольственной безопасности России как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе и приведет к достижению других тесно связанных с ней социально-экономических целей развития российского общества.

Рассмотрев макроэкономические преимущества кооперации необходимо перейти к вопросу о том, какие же выгоды и недостатки есть у кооперативов с позиций самих участников кооперативного движения (членов кооператива).

2.2.3. Стимулы к кооперации с позиции потенциальных членов кооператива

Рассмотрение стимулов к кооперации и ее демотивирующих факторов мы проведем на примере сельскохозяйственной потребительской кооперации. Хотя многие из следующих ниже положений могут в одинаковой степени относиться и к другим формам кооперации (например к производственным кооперативам и потребительским обществам).

Как и любое другое решение в экономической сфере, решение о членстве в кооперативе принимается человеком исходя из соотнесения издержек и выгод от этого шага. При этом мы должны учитывать весь спектр индивидуальных затрат и выгод человека (личных издержек), которые могут быть выражены через соотношение степени удовлетворения (или ограничения) таких групп интересов, как материальные, социальные, самореализации, отдыха, стабильности и пр.²⁴.

²⁴ Личные издержки оцениваются в классификации, данной в монографии: Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых

Итак, рассмотрим, какие же преимущества дает создание и использование инструмента сельскохозяйственной потребительской кооперации сельхозпроизводителям, включенным в систему кооперативных связей?

Кооперация в целом и сельскохозяйственная потребительская кооперация в частности, во всех ее проявлениях и формах, создает предпосылки для снижения уровня проявления следующих проблем и личных издержек членов кооператоров (рис. 2.6.):



Рис. 2.6. Стимулы к кооперации

1. *Снижение издержек достижения результата* по следующим направлениям:

а) Основанное на объединении ресурсов членов кооперативов, *облегчение решения задач, связанных с процессами снабжения, обслуживания, производства и сбыта сельскохозяйственной продукции*. При этом формирование дополнительных доходов членов кооператива происходит по следующим основным направлениям:

- повышение закупочных цен или перераспределение прибыли от переработки и продажи товаров между самими членами кооператива. Осуществляя данные процессы в рамках кооператива, его члены способны перераспределить в свою сторону долю прибыли, остающуюся в обычных условиях в руках посредников, поставщиков ресурсов и переработчиков сельхозпродукции (рис. 2.7.).

Кооператив является собственностью его членов, у него нет цели получения прибыли (см. выше). Поэтому возникают возможности повышения закупочных цен продукции при поставке ее на реализацию или переработку в потребительский кооператив или перераспределения кооперативом полученной прибыли между своими членами (см. рис. 2.7), что способствуют формированию у сельхозпроизводителя дополнительных доходов, которые были бы утрачены при стандартной поставке продукции на частные перерабатывающие или сбытовые предприятия.

Часть торговой наценки или разницы между отпускной и закупочной ценой переработчика – это прибыль, так как кооператив не нацелен на получение прибыли, то данная часть цены реализации остается не в руках перерабатывающих или сбытовых предприятий, а остается в рамках производителя сельхозпродукции.

- снижение расходов на вспомогательные функции за счет проявления эффектов разделения и специализации труда. Например, содержать фермеру высококлассного специалиста по защите растений является достаточно накладно и неэффективно, но если объединить усилия нескольких фермеров и создать кооператив по защите растений, то расходы на специалистов и средства механизации можно распределить между членами кооператива, а качество подобной работы может резко возрасти, что даст дополнительный прирост доходов членов кооператива например из-за прироста урожайности на полях, защищенных общими и профессиональными усилиями. Тоже относится к процессам хранения продукции, предпродажной подготовке и пр. Не секрет, что рост объемов возводимых хранилищ позволяет понизить удельные издержки хранения единицы продукции в

пределах 20-40%, что значительно снижает требования к финансовому обеспечению сельхозпроизводителя.

| Структура цены товара (100 %) | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Вариант 1. Самостоятельное производство. Сбыт и переработка через посредников | | | | | |
| Расходы на производство | Прибыль от производства | Расходы по переработке и подготовке товара к реализации | Прибыль посредника от переработки | Расходы по реализации продукции | Прибыль посредника от реализации |
| Вариант 2. Самостоятельное производство. Сбыт и переработка самостоятельно. | | | | | |
| Расходы на производство | Прибыль от производства | Расходы по переработке и подготовке товара к реализации | Прибыль от переработки | Расходы по реализации продукции | Прибыль от реализации |
| Вариант 3. Самостоятельное производство. Сбыт и переработка через кооператив | | | | | |
| Расходы на производство | Прибыль от производства | Расходы по переработке и подготовке товара к реализации | Дополнительный доход от переработки | Расходы по реализации продукции | Дополнительный доход от реализации |
| Объем прибыли и других чистых доходов остающихся в распоряжении сельхозпроизводителя | | | | | |
| Прибыль от производства | Прибыль от производства | Прибыль от переработки | Прибыль от реализации | Прибыль от производства | Дополнительный доход от переработки и реализации продукции через кооператив |
| Вариант 1 | Вариант 2 | | | Вариант 3 | |

Рис. 2.7. Сравнение распределения доходов от реализации сельхозпродукции при использовании потребительской кооперации и без нее.

Аналогичные возможности экономии возникают и при совместном использовании транспортных средств. Данные в табл. 2.3 показывают, что цена тонно-километра при пригородных перевозках по Ленинградской области может быть уменьшена с 12 руб до 1,8 руб. при переходе к перевозкам

на машинах грузоподъемностью 20 тонн., т.е. позволяет снизить удельные затраты при объединении объемов перевозок на 85%!

- относительно малые объемы производства сельхозпродукции большинства ее производителей, отсутствие предпродажной подготовки приводят к ограниченным возможностям расширения сбыта, налаживания нормальных отношений с торговыми сетями. *Кооператив в данном случае может взять на себя решение проблемы объединения объемов реализации и вспомогательных предпродажных операций*, что открывает для членов кооператива новые рынки и направления сбыта продукции и позволяет перейти от выживания к подлинному развитию.

Таблица 2.3. Пример экономии на транспортных расходах: стоимость грузоперевозок по СПб и Лен. Области (2014 г.)

| Тип транспортного средства | Грузоподъемность (тонн) | Мин.время работы+подача (час) | Ставка по городу (руб./час) | Ставка пригород (руб./км.) | Т*км пригород |
|----------------------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------------|---------------|
| тент, фургон, изотерм | 1,5 | 3+1 | 350 | 18 | 12,0 |
| тент, фургон, изотерм | 3 | 4+1 | 420 | 20 | 6,7 |
| тент, фургон, изотерм | 5 | 4+1 | 450 | 25 | 5,0 |
| тент, фургон, изотерм | 10 | 5+1 | 650 | 30 | 3,0 |
| тент, термос, реф. | 20 | 6+1 | 750 | 35 | 1,8 |

Например, вы планируете начать поставки своей продукции в торговые сети своего региона. Сети предъявляют множество требований к поставщикам, среди которых есть те, затраты на удовлетворение которых можно значительно сократить за счет кооперации. Прежде всего это относится к маркетинговым исследованиям. Анализ рынка определенного товара обходится товаропроизводителю в минимальную сумму

не менее 30-60 тыс. руб. При этом более-менее качественные исследования стоят намного дороже. Таким образом, объединяя усилия, можно свести затраты на подобные исследования до совершенно ничтожной суммы в 3-6 тыс. руб. на одного члена кооператива. Кроме этого, многие «премии» сетей связаны с единым тарифом, уплачиваемым поставщиком, что дает возможность получать экономию от объединения производителей (поставки нового товара, поставки в новые торговые точки, за согласование коммерческих условий, затраты на проведение маркетинговых исследований). Объединение объемов позволяет заинтересовать сеть и по линии обеспечения устойчивых поставок. Ведь по некоторым оценкам экспертов проникновение в крупные сети Санкт-Петербурга требует объемов поставок например по картофелю – не менее 20-25 тыс. тонн/год, что посильно далеко не всем отдельным фермерским хозяйствам.

б) Увеличение возможностей защиты или лоббирования интересов сельхозпроизводителей на фоне наблюдающихся в России тенденций усиления концентрации покупателей на рынках сбыта и продавцов на рынках снабжения хозяйствующих субъектов в АПК, высокой степени их зависимости от регулирующих решений государственных органов власти.

в) Уменьшение информационных ограничений, формирование общего информационного пространства за счет более тесного взаимодействия между собой членов кооперативного движения, что в совокупности с п. б) способствует снижению издержек неопределенности, повышению рациональности принимаемых в хозяйствах решений, социальной защищенности граждан.

г) Возможность повышения эффективности ведения основной деятельности членами кооператива за счет специализации и высвобождения времени на занятие вспомогательными функциями, которые берет на себя кооператив или их система.

Как следует из представленной в предыдущей части (ч. 2.2) классификации потребительских кооперативов, их сфера применения достаточно широка и по сути заключается в обеспечении любой деятельности сельхозпроизводителей,

необходимой для повышения эффективности основного производства – выпуска сельскохозяйственной продукции (рис. 2.8).

В идеале, как следует из рисунка, система потребительской кооперации может взять на себя все смежные производственные и сервисные функции, позволив самому сельхозпроизводителю сосредоточиться на эффективном ведении сельского хозяйства.

В совокупности перечисленные выше положительные эффекты кооперации позволяют сгладить основные проблемы, сдерживающие развитие малых форм хозяйствования на селе в виде диспаритета цен и низкого уровня влияния на рынке (слабой рыночной власти сельхозпроизводителей на монополизированных рынках снабжения и сбыта).



Рис. 2.8. Сферы применения сельскохозяйственной потребительской кооперации

2. *Рост возможностей самореализации* членов кооперативного движения:

а) Объединяя усилия, в интересующих членов кооператива направлениях деятельности, участники кооперативного движения могут лучше раскрывать свой потенциал

б) Обладание правом голоса позволяет членам кооператива развить навыки демократического управления

в) Членство в кооперативе зачастую позволяет более эффективно проводить созидательную деятельность во благо как участвующих в кооперации лиц, так и общества в целом.

3. *Снижение социальных издержек членов кооператива*²⁵:

а) Повышение уровня причастности человека общему делу

б) Рост общественного статуса участников и особенно наиболее активных членов кооперативного движения.

4. *Сохранение контроля за основной деятельностью хозяйствующего субъекта-члена кооператива.*

Вступление в члены кооператива не предполагает потерю контроля над своей собственностью. Владелец сельхозпроизводства остается его собственником и может принимать самостоятельные хозяйственные решения в любых сферах, не связанных обязательствами, добровольно принятыми на себя в рамках членства в кооперативе. Кроме того, принцип кооперативного движения (один член – один голос), позволяет гораздо лучше контролировать деятельность кооператива членам с малыми паями в сравнении, например, с владельцами малых пакетов акций в акционерных обществах.

Демотивирующие факторы кооперации.

При анализе эффективности кооперации с позиции ее членов нельзя обойти и проблему наличия определенных издержек или отрицательных мотиваторов, на основании сопоставления которых с перечисленными положительными эффектами может быть принято решение о нецелесообразности вступления в потребительский кооператив.

Демотивирующие факторы кооперации представлены на рис. 2.9 (на рисунке обведены наиболее актуальные демотивирующие факторы кооперации для современной экономики России, подробнее см. п. 4.2-4.3). Многие из них

²⁵ Подробнее о социальной роли кооперации см. в п. 2.2.4

могут быть сняты путем повышения информированности и образования. Так, например, у многих до сих пор бытует мнение о том, что современный кооператив – некое подобие колхозов и совхозов. Действительно, часть действующих в России кооперативов могут называться кооперативами только по форме, а по содержанию представляют собой инструмент дискриминации сельского населения. Но подобные примеры говорят лишь о грубейших нарушениях принципов кооперации, а не дискредитируют саму идею этого движения. К сожалению, образование в области кооперации не нашло широкого распространения даже в учебных программах аграрных вузов, что, безусловно, создает проблему информационного вакуума вокруг эффективных методов создания и функционирования кооперативов в интересах их членов.

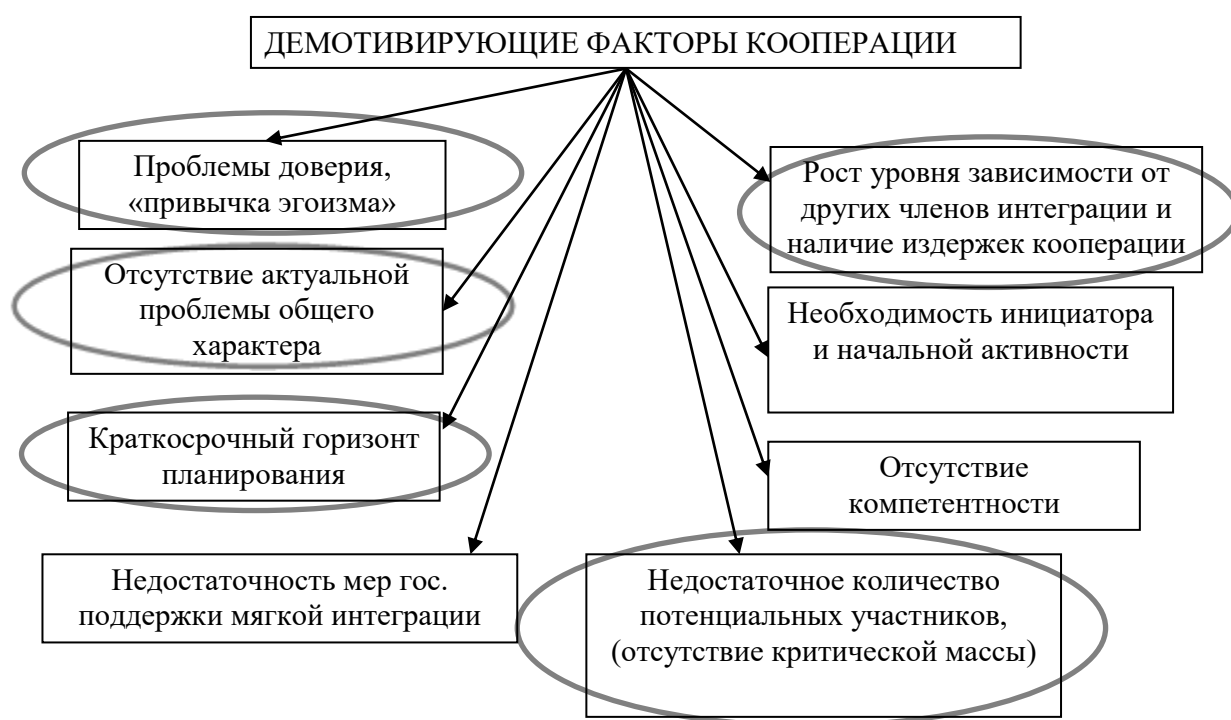


Рис. 2.9. Демотивирующие факторы кооперации

Тем не менее есть и более серьезные проблемы, препятствующие развитию кооперации. Первая из них – **«привычка эгоизма»**, состоящая в уверенности предпринимателей, что свои проблемы они должны решать сами или, в крайнем случае, ожидая поддержки со стороны государства. В данном ключе каждый фермер или иной

товаропроизводитель воспринимает любого другого хозяйствующего субъекта, занимающегося аналогичной деятельностью, как конкурента. А помощь конкуренту – есть угроза собственной стабильности. Отсюда и наиболее распространенный вывод – выкручиваться и решать свои проблемы нужно самостоятельно и конкурентам не помогать. При таком подходе, натываясь на сложную проблему, для решения которой у хозяйства недостаточно ресурсов, оно попадает в патовую ситуацию. Не решишь проблему – развития не будет, а решить ее на своем уровне – невозможно. Только осознание того, что многие из наиболее сложных проблем на селе являются общими для всех хозяйствующих субъектов, и восприятие последних не как конкурентов, а как партнеров, позволит добиться значимых результатов в достижении стоящих перед хозяйствующими субъектами задач, путем объединения усилий и совместных действий.

С «привычкой эгоизма» тесно переплетается **проблема отсутствия доверия** между хозяйствующими субъектами. Вести совместную деятельность, от которой зависит результат всей деятельности экономического субъекта, и нести с другими субъектами субсидиарную ответственность за результаты работы кооператива невозможно без существования между ними высокого уровня доверия.

Для активного кооперативного движения необходима **проблемная ситуация**, которая является важной и **носит общий характер** для всех потенциальных членов кооператива. Если данная проблема не осознается хозяйствующим субъектом как существенная (высокозначимая) для него, или нет понимания, что она носит общий для всех хозяйствующих субъектов характер, то потребность в кооперации значительно снижается.

Еще одна проблема, делающая порой невозможной процесс кооперации в регионе, – **малое число потенциальных участников кооперативного движения**. Ведь в данном случае сложно найти инициаторов и лиц, которые пойдут за инициатором кооперации, слишком велик субъективный фактор мнений отдельных владельцев хозяйств на той или иной территории. Кроме того, в данном случае ограничены возможности снижения издержек кооператоров за счет

получения положительных эффектов от объединения масштабов деятельности.

Наиболее серьезный отрицательный фактор вступления в кооператив – *повышение зависимости товаропроизводителя от кооператива и мнения его членов*. Например, для оптимизации сбыта членам кооператива может понадобиться выращивать одинаковые сорта сельскохозяйственных культур, применять сходные технологии, вести борьбу с вредителями и болезнями, применяя одни и те же препараты или в одни и те же сроки. *Все это сужает свободу действий членов кооператива и зачастую приводит к дополнительным затратам* как производственного, так и транзакционного характера. Кооперация в этом смысле становится менее привлекательной для хозяйствующих субъектов, для которых свобода действий является одним из значимых факторов экономического поведения.

Что касается издержек на использование института кооперации, то стоит отметить – чем выше степень зависимости, взаимодействия членов кооператива, тем, как правило, выше и относительные затраты на кооперацию. Не случайно эволюционное развитие кооперативов, как правило начинается с простейших видов зависимостей, и только когда кооператоры поймут пользу от этих мероприятий, они постепенно переходят к более сложным схемам взаимодействия, требующим больших издержек, но сулящим более мощные положительные эффекты.

Как правило, кооперативное взаимодействие является долгосрочным проектом, поэтому если субъект хозяйствования обладает *малым горизонтом планирования*, то долгосрочные выгоды от кооперации могут не приниматься им в расчет, и стимулы к вступлению в кооператив будут ослабляться. Малый горизонт планирования характерен либо как проявление ценностных ориентаций субъекта («живи одним днем»), либо является результатом общей неопределённости экономических отношений на рынке, в регионе (стране). Последнее говорит о важности создания атмосферы определённости и стабильности кооперативной деятельности по крайней мере на первоначальном этапе кооперативного движения.

Так же, как работнику предприятия необходим руководитель, лидер, за которым удобно следовать, так и многим хозяйствующим субъектам необходим катализатор, толчок к вступлению в кооператив. Таким катализатором должен являться инициатор кооперативного движения, человек, которому доверяют другие субъекты потенциального объединения, и который готов понести первичные нетривиальные издержки на организацию работы по созданию кооператива. Кроме того, от самих потенциальных членов кооператива требуется активная гражданская позиция, активность, без которой невозможно обеспечить эффективную работу по формированию и развитию кооперативного движения. Отсутствие инициаторов и желания проявлять активность у ядра хозяйствующих субъектов снижает стимулы для вступления в кооператив у прочих членов кооператива. Так как они сталкиваются с слишком высоким (по их меркам) уровнем издержек достижения результата.

Таким образом, вопрос целесообразности использования механизма кооперации каждым потенциальным или реальным членом кооператива может быть решен только путем индивидуального сопоставления отмеченных выше преимуществ и издержек, причем с учетом их индивидуальной значимости для лица, принимающего столь сложное решение. Подробное рассмотрение проблем развития кооперации в условиях современной России размещено в разделе 4 монографии, а общие условия формирования и развития кооперативного движения подробно рассматриваются в ч. 2.3.

2.2.4. Социальная роль кооперации

Кооперация, в отличие от других форм организации предпринимательства, всегда объединяла экономическую и социальную составляющие²⁶. Не случайно первый официально зарегистрированный в мире кооператив (1844 г., Рочдэйл) был потребительским. Он помогал его участникам самим качественно улучшить своё потребление.

²⁶ Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и сельскохозяйственные потребительские кооперативы) /Под общей редакцией Чекмарева О.П., Аверьяновой Е.В. – СПб.: СПбГАУ, 2013. – 248 с.

В данном параграфе мы хотим изучить взаимосвязь между предпринимательской и социальной ролями в кооперативах. Авторы на основе эволюции кооперативного движения проанализируют значение социального капитала для развития современных кооперативов.

Социальная роль кооперации связана, прежде всего, с принципом взаимопомощи. Участники кооператива помогают друг другу, увеличивая личную ценность приобретаемых благ. Часто это происходит там, где предпринимательские фирмы не видят для себя выгоды. Это то, что в экономике называется «недостатками рынка»: рынок не производит товары или услуги, в которых нуждается население. Кооперативы могут решить эту проблему, не вмешивая государство.

Для аграрного производства, для сельских территорий социальное значение кооперации велико. Именно здесь, в сёлах и не больших городах, бизнес часто не считает своё участие выгодным. На это ещё более 100 лет назад указывалось в кооперативной прессе. «В русской жизни не народился тип западноевропейского местного банкира. Миссия заполнить образовавшийся пробел русской коммерческой жизни выпала на долю кредитной кооперации». Именно кредитная кооперация была тогда тем финансовым учреждением, которое стало обслуживать местное население. Поэтому на начало 1913 г. в России насчитывалось 7967 кредитных и 3030 ссудо-сберегательных товариществ, в состав которых входило около 7 миллионов трудовых хозяйств²⁷. Кооперативы как форма организации производства имеют свои особенности. Следует согласиться, что нужно преодолеть традиционную концепцию эффективности и взглянуть не только на способность организации выжить на рынке и стать конкурентоспособной (и, следовательно, эффективной), но и от вклада организации в экономическое развитие и в создание комплекса социального обеспечения, направленного на удовлетворение потребностей местного сообщества и роста его социального благосостояния²⁸.

²⁷ Организация мелких вкладов в кредитных учреждениях//Кооперативный кредит в Северо-Западном крае. 1913. №1. С.20.

²⁸ Borzaga C., Depedri S. and Tortia E. The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism// Euricse Working Papers. – 2009. – N. 000 | 09. – P.1-20.

В этом смысле на местном уровне, кооперативы обладают преимуществами по сравнению с другими экономическими формами. Мы специально хотим подчеркнуть возможность нишевого развития кооперативов.

Кооперативы часто не конкурируют с другими организационными формами, частные предприятия не видят выгоды в производстве товаров или оказании определённых услуг, а государственные организации в силу ограниченности бюджета не имеют возможности для этого. Особая роль кооперативной организации в экономике объясняется тем, что эта организация может быть лишь частично заменена «капиталистическими» рынками и иерархиями, и, соответственно, представляет собой единственный возможный механизм управления для определённого набора транзакций. Там, где кооператив не существует или не функционирует, эти транзакции просто не имеют места, а не управляются с помощью другого механизма²⁹.

В определенной степени это связано с тем, что кооперация охватывает те виды деятельности, которые, как правило, непривлекательны для коммерческих предприятий. Так, кредитная кооперация способствует привлечению финансовых ресурсов мелких вкладчиков и кредитованию малого бизнеса; потребительская кооперация направлена на сокращение числа посредников и снижение розничных цен; сельскохозяйственная кооперация нацелена на увеличение рыночных возможностей производителей; общества взаимопомощи предназначены для развития взаимного страхования и помощи; кооперативы рабочих предоставляют работникам возможность управлять своим предприятием.

Кроме того, кооперативы появляются в сферах, которые характеризуются либо естественной монополией, либо низкой прибыльностью: коммунальные услуги, переработка отходов, передача возобновляемых энергоресурсов. Успешному функционированию в этих областях кооперативных предприятий способствует использование кооперативных принципов, участие членов кооперативов.

²⁹ Valentinov V. Toward a Social Capital Theory of Co-operative Organisation.// Journal of Co-operative Studies. – 2004. – Vol 37(3). – P. 5-20.

Основная причина, органически присущая кооперативу и делающая возможным обладание таким преимуществом, – это обладание социальным капиталом. Существуют различные определения того, что представляет собой в современной экономике «социальный капитал». Inglehart подразумевает под ним «культуру доверия и толерантности, в которой возникает разветвленная сеть добровольных объединений»³⁰. Putnam, в свою очередь, считает, что социальный капитал характеризуется «особенностями социальной организации, такими как сети, нормы и социальное доверие, которые способствуют координации и сотрудничества на основе взаимной выгоды»³¹. Fukuyama даёт такое определение социального капитала: «способность людей работать вместе для общих целей в группах и организациях»³². Авторы присоединяются к последнему определению, как наиболее отвечающему кооперативной реальности.

Обычная фирма, то есть предприятие, действующее в рыночных условиях, сосредотачивается на реализации цели – максимизации прибыли, и социальные вопросы часто не рассматривает, или считает их вторичными в своём развитии. Проблемы, не решаемые рынком, обычно считаются в экономике как «недостатки» рынка, которые должно устранять государство. Однако государственное вмешательство не всегда может удовлетворительно решить возникающие проблемы.

Именно от того, что государство не может разрешить всех «недостатков рынка», и возникает социальная роль кооперации. Она особенно важна для небольших городов, для сельской местности. Здесь для кооперативов бывает действенной «нишевая стратегия» в экономике. В этом плане кооперативы сродни малым предприятиям: как только масштабы ниши увеличиваются – возникает опасность для входа крупных, рыночных фирм (игроков), появляются описанные ранее проблемы. Оставаясь же в «нише» сельских сообществ, кооперативы могут использовать и экономическую, и

³⁰Inglehart R. Modernization and post-modernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies// Princeton, NJ: Princeton University Press.– 1997. – P. 188.

³¹ Putnam R. D. Bowling alone: America's declining social capital// Journal of Democracy. - 1995. – Vol. 6(1). – P. 67.

³² Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity// -New York: Free Press. – 1995. – 457 p. – P.10.

социальную составляющую для устойчивого развития сельских территорий.

Абсолютизация конкуренции означает фактическое отрицание взаимопомощи людей и их кооперации (об этом писал ещё Кропоткин). Альтернатива «или рыночная конкуренция, или государство» ложна, поскольку она может разрешиться и разрешается кооперацией. Сегодняшние кооперативы производят в мире почти \$ 2.98 трлн. годового дохода. Вместе глобальная экономика кооперативов больше, чем экономика Франции, и занимает пятое место как экономическая единица, если бы она была единой страной. Фактическое неиспользование преимуществ кооперативной формы организации является тормозом в устойчивом развитии экономики России.

Если фермер осуществляет действия в экономике, чтобы быть рациональным, повышая свою (и только свою) удовлетворённость, то он лишается возможности повысить свою удовлетворённость за счёт кооперации (взаимодействия) с другими экономическими агентами. Как у Адама Смита в «Богатстве народов» в знаменитом примере с разделением труда (производство иголок) преимущества общественного разделения труда реализуются только через кооперацию труда (сотрудничество). Кооперация включает не только конкурентное противостояние индивидов, но и социализацию их отношений.

Кооперация достигает расцвета тогда, когда она охватывает все слои населения, имеет разнообразные формы (студенческая, сельскохозяйственная, потребительская, жилищная, кредитная и т.п.), доступна и понятна гражданам своей простотой, пользуется доверием населения и развивается на основе единого закона о кооперации.

Кооперативное движение сегодня представляет самый экономически действенный и массовый сектор современной экономики. Кооперация сегодня успешно развивается в странах, различающихся между собой по уровню экономического и социального развития, формам политического устройства, культурно-историческим признакам. Как следствие, сегодня на планете насчитывается примерно в три раза больше владельцев кооперативов, чем акционеров.

Кооперативные структуры позволяют людям объединять свои ресурсы и навыки, добиваясь экономических целей и задач, которые не могут быть достигнуты человеком, действующим в одиночку.

Кооперативы часто создаются в тех регионах и в тех видах производства и услуг, которые бизнес не считает экономически выгодными. Российским кооперативам есть куда развиваться!

Между тем в сегодняшней экономике России роль кооперации явно принижена как по сравнению с её дореволюционным прошлым, так и современным зарубежным опытом. Дошло до того, что во Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г. кооперативы как хозяйствующие субъекты не упоминаются ни разу, описывается только использование их сельхозпроизводителями и то в крайне ограниченном виде³³.

Как показывает мировой опыт, кооперативное движение имеет огромное значение для развития национальной экономики, особенно для устойчивого развития сельских территорий. Следует согласиться с И.Э. Сорокиной, что логика развития экономики приводит к необходимости выбора её социальной модели. Последняя позволяет сохранить целостность национальных рынков (как условие политической и экономической независимости), региональных рынков (как условие существования здоровой социальной среды и прежде всего обеспечения занятости), осуществлять заботу об обществе и каждом его члене (как условие безопасности страны в целом и каждого ее региона)³⁴.

Стратегия устойчивого развития сельских территорий направлена на обеспечение занятости, повышение жизненного уровня населения, диверсификацию сельской экономики, социальное развитие села, что предполагает и развитие кооперации. Это, в свою очередь, требует возрождения

³³ Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 года. Предварительные итоги: Статистический бюллетень/Федеральная служба государственной статистики. – М: ИИЦ «Статистика России», 2016 – 70 с.

³⁴ Сорокина И.Э. О роли потребительской кооперации России в устойчивом развитии сельских территорий//Проблемы современной экономики. – 2010. – №4(36). – С. 84-90.

кооперативных ценностей и принципов, что крайне важно для роста социального капитала и консолидации общества.

Особенно актуально знание и восприятие этих ценностей для молодёжи, прежде всего, студенческой. Отсюда возрастает роль образования в том числе, кооперативного. Для пропаганды кооперативных ценностей и реализации социальной миссии кооперации необходимо возрождение студенческой кооперации. На решение этой задачи нацелена деятельность Международной лаборатории кооперации СПбГАУ, в рамках которой реализуется проект создания студенческих кооперативов, а также Проект "Просвещение", предусматривающий передачу и распространение знаний о кооперативной культуре, разъяснение принципов и норм кооперации, популяризацию кооперативных идей и ценностей, обучение и подготовку кадров для системы кооперации.

В современной России развитие сельской кооперации не является удовлетворительным как с точки зрения её вклада в аграрную экономику РФ, так и с точки зрения устойчивого развития сельских территорий. Наблюдается постоянная тенденция снижения числа кооперативов на селе. Так, с 2011 по 2015 гг. в России сократилось количество сельскохозяйственных производственных кооперативов с 12190 до 8313, или на 31,8%, сельскохозяйственных потребительских кооперативов – с 9379 до 6293, или на 32,9%, в том числе работающих кооперативов – с 4827 до 3491, или на 27,7%. Членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов являются около 1% личных подсобных хозяйств, 2% К(Ф)Х, 5% сельскохозяйственных организаций, причём указанные показатели на протяжении последних 5 лет снижаются³⁵. Отражением реального отношения государства к кооперации стало то, что во Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года кооперативы не упоминаются ни разу.

Каковы возможные причины негативных тенденций в развитии сельскохозяйственных кооперативов в РФ? На наш взгляд, наряду с недостаточной государственной поддержкой и отсутствием единого закона о кооперации, главными являются:

³⁵ Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. –Ярославль-Москва. - Издательство «Канцлер». - 2017. – 416 с.

недостаточный социальный капитал кооперации на селе и отсутствие инициативы снизу. Низовое кооперативное движение, в отличие, например, от дореволюционной кооперации, практически отсутствует. Помимо негативного шлейфа, который тянется за кооперацией с перестроечных времён, большинство фермеров выстояли самостоятельно в трудные времена, порвав с колхозом, и не хотят терять свою экономическую независимость. Роль социального капитала для сельскохозяйственной кооперации в целом мы уже охарактеризовали³⁶. Здесь же особо отметим роль такого его элемента, как доверие. Доверие позволяет взаимодействующим сторонам не тратить ресурсы на обеспечение своей безопасности друг от друга (от обмана и мошенничества), в результате чего экономическое взаимодействие протекает быстрее и с меньшими транзакционными издержками. Пока же доверия не хватает часто не только для организации долговременного проекта, но и для элементарного взаимодействия. При этом сильный социальный капитал между родственниками и друзьями не перерастает в социальный капитал всего сельского сообщества, благодаря которому люди на селе были бы способны на коллективное действие³⁷.

Для устойчивого развития современной российской кооперации нужны многочисленные изменения. Это и повышение уровня государственной поддержки³⁸, и радикальное изменение «атмосферы» в российском обществе вокруг роли кооперативов в экономике. Государственная поддержка кооперации необходима и на законодательном, и на исполнительном уровнях государственной власти. На законодательном уровне требуется принятие единого закона о кооперации, который ликвидирует отсутствие понятия «кооперативная собственность» в Гражданском кодексе РФ,

³⁶ Лукичёв П.М., Стародубцева Л.В. Социальная роль кооперации: уроки прошлого для современного развития//Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2017. - №48. – с.146-153.

³⁷ Никулин А.М., Соболев А.В., Троцук И.В., Куракин А.А. Российские сельскохозяйственные кооперативы: региональные особенности, экономическое поведение, модели управления и развития. – М.: РАНХиГС, 2017. – 61 с.

³⁸ Лукичёв П.М. О показателе «накопленный уровень государственной поддержки сельского хозяйства»//Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2008. – №9. – С. 74-77.

пропишет защитные механизмы для кооперативов в Налоговом кодексе и разрешит большинство противоречий современной реальности и текущего законодательства для кооперации. На уровне исполнительной власти требуются меры, показывающие значимость кооперативного движения для России XXI века. Не секрет, что с перестроечных времён за кооперативами тянется негативный шлейф. Поэтому так важны сейчас научные и образовательные программы, различного рода мероприятия, пропагандирующие возможности расширения роли кооперации в современной экономике России. В частности, Международная лаборатория кооперации СПбГАУ, проведя три Петербургских кооперативных форума (2016, 2017, 2018 гг.), внесла значительный вклад в реабилитацию важности кооперативов в России. Необходимо повышать социальный капитал кооперации России, который пока мало используется в сравнении с другими странами.

Таким образом, социальный капитал сельскохозяйственной кооперации в последние годы уменьшается. Его снижение происходит в России и в развитых странах по различным причинам. Это можно объяснить отличающимся уровнем развития кооперативов в сельской местности. Кооперативы, действующие в развитых странах, гораздо крупнее, стараются максимально использовать эффект масштаба и сталкиваются с проблемой «принципал - агент». В сравнении с этим сельскохозяйственные кооперативы Российской Федерации находятся, в основном, на затянувшейся начальной стадии своего становления. Незначительная инициатива снизу и отсутствие доверия между членами сельских сообществ являются самыми явными проявлениями такого положения. Для исправления ситуации и реализации преимуществ кооперации необходимы: 1) принятие единого Закона о кооперации, соответствующего реалиям кооперативного движения в России XXI века; 2) развитие многочисленных форм кооперативов, включая маркетинговые кооперативы и маркетинговые ассоциации; 3) ликвидация излишнего государственного регламентирования деятельности кооперации, как в случае сельских кредитных кооперативов; 4) создание благожелательной атмосферы вокруг деятельности сельскохозяйственных кооперативов.

2.3. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Идеальная схема стимулов к развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации формируется в том случае, когда как государство, так и потенциальные члены кооператива осознают все преимущества кооперативного движения, а демотивационные факторы либо отсутствуют, либо не превалируют над стимулами. Эта схема базируется, по крайней мере, на следующих предпосылках:

1. Деятельность государства нацелена на повышение благосостояние общества

2. Уровень лоббирования интересов крупного и малого бизнеса, отдельных отраслей экономики является сопоставимым.

3. Присутствует полная рациональность в отношении знаний о преимуществах и недостатках, методах создания и эффективного функционирования сельскохозяйственной потребительской кооперации как со стороны государства, так и со стороны сельхозпроизводителей.

4. Присутствует высокий уровень доверия между потенциальными участниками кооперативного движения.

5. Присутствует ограниченная рациональность органов государственного управления в области выявления истинных предпочтений сельхозпроизводителей и методов решения стоящих перед ними проблем.

6. Государство обладает множественностью целей социально-экономической политики в рамках бюджетных, временных и прочих ограничений.

7. Потенциальные члены кооперативов осознают общность стоящих перед ними проблем, обладают высоким уровнем доверия друг к другу и имеют инициаторов кооперативного движения.

В данных «тепличных» условиях интересы государства и сельхозпроизводителей подкрепляют друг друга, и система стимулов способствует активному развитию кооперации. Государство получает возможности повысить благосостояние общества за счет естественных процессов повышения

благополучия членов кооперативов и возникающих при этом внешних эффектов (рост эффективности экономической системы в целом, расширение совокупного спроса и пр.). Вместе с тем снижаются ресурсные ограничения деятельности государства, так как часть его функций осуществляется за счет формирующейся кооперативной системы (снижение издержек регулирования, получение большего эффекта от государственной поддержки консолидированных производителей и т.д.).

Для членов кооператива стимулы к кооперации сводятся прежде всего к возможности увеличения рыночной власти. Консолидация разрозненных интересов малых и средних сельхозпроизводителей позволяет им более эффективно отстаивать свои позиции на рынках снабжения и реализации, что в конечном итоге приводит к более справедливому распределению ренты между участниками рынка. Кроме того, кооперация позволяет значительно сократить трансакционные и производственные затраты сельхозпроизводителя, что связано с консолидацией объемов закупок, переработки, реализации производимых товаров. Переключившись на кооператив вспомогательных к основному производству функций позволяет членам кооператива специализироваться непосредственно на сельхозпроизводстве, что помимо чисто экономического эффекта дает возможность самореализации, повышает стабильность хозяйствования. Результатом этих преимуществ является повышение благополучия и качества жизни членов кооперативов. Достигается значительное снижение уровня их личных издержек. Вместе с тем могут возрасти личные издержки ограничения свободы действий, так как растет зависимость от кооператива. Однако обратим внимание, что данная зависимость в рамках потребкооперации в корне отличается от зависимости в рамках вертикально интегрированных структур. Ведь член кооператива остается юридически самостоятельным агентом с точки зрения управления и распределения получаемой в рамках своей деятельности прибыли.

Постараемся подробнее рассмотреть, какие же условия способствуют активному формированию и развитию кооперативного движения на уровне его потенциальных

участников (членов кооператива) на примере сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Исходя из анализа стимулов и демотиваторов, проведенного в п. 2.2, в целом их можно свести к следующим факторам:

- количество и распространенность на территории работающих КФК, ЛПХ и прочих сельскохозяйственных производителей;
- экономический интерес (товарность сельхозпроизводства и объемы реализации);
- наличие осязаемой и актуальной для сельхозпроизводителей проблемы (сбыт, цена сбыта, хранение, переработка и пр.), стоящей перед потенциальными участниками кооперации, и осознание ее общности;
- наличие инициатора;
- развитое информационное поле и образование;
- доверие между потенциальными членами кооператива.

К дополнительным условиям, способствующим активному процессу формирования кооперативов относятся:

- территориальная близость участников кооперативного движения;
- наличие организующего субъекта;
- наличие положительного опыта;
- государственная поддержка формирования кооперативного движения и малых форм хозяйствования на селе.

Идеально, конечно, когда все условия развития кооперации соблюдаются одновременно, однако это крайне редкий вариант развития событий. Рассмотрим данные условия и их значение для формирования кооператива более подробно.

Прежде всего, фактором развития кооперации является *количество хозяйствующих на определенной территории сельхозпроизводителей* (организаций, фермеров, ЛПХ). Чем их больше, тем выше вероятность найти среди них лиц, заинтересованных в использовании кооперативной системы как инструмента решения тех или иных стоящих перед ними задач.

Следующим условием, связанным с сельхозпроизводителями, являются *товарность и объемы производства*. Если большинство фермеров и членов ЛПХ производят продукцию, поставляемую на рынок в небольших

количествах, то многие проблемы, которые может решить потребительская кооперация, становятся неактуальными для них. Этому же способствует и низкий объем производства сельхозпродукции. Как правило, при ограниченных масштабах выпуска нет значительного экономического стимула к кооперации, так как большинство вопросов, связанных с производством или сопутствующих ему, могут решаться в рамках самого хозяйства, пусть и недостаточно эффективно, но зато независимо. Однако если объемы производства возрастают, то возрастает и острота каждой из стоящих перед производителем задач. Цена ошибки при выполнении той или иной работы постоянно возрастает, что заставляет производителя искать пути повышения эффективности производства.

Наличие ощущаемой и актуальной для сельхозпроизводителей проблемы является, пожалуй, одним из наиболее важных условий кооперативного движения. Особенно значимым при этом является осознание сельхозпроизводителем факта, что подавляющее большинство проблем, которые возникают в его хозяйстве, являются общими для всех других сельхозпроизводителей. ***Ощущение общности проблем является важнейшим стимулом к кооперации.***

Крайне важным является ***наличие*** на каждой территории или в сообществе хозяйствующих субъектов ***инициаторов кооперативного движения***, к которым при этом испытывали бы высокий уровень доверия другие потенциальные участники кооперативного движения. При этом инициатором, как правило, не может быть субъект, у которого общая для группы проблема практически решена. Например, при создании сбытового кооператива нецелесообразно поддерживать инициаторов, имеющих наиболее крупные предприятия, или фермеров, у которых имеются собственные избыточные мощности по хранению и переработке продукции. В данном случае велика вероятность того, что инициатор будет рассматривать кооператив в качестве средства решения собственных, а не общих для всех его участников проблем.

Ощущая общую для сельхозпроизводителей проблему, донося ее суть, общий характер и пропагандируя идеи

кооперации, инициатор является катализатором и первичным организатором потребительского кооператива

Понимание необходимости использования инструмента кооперации потенциальными членами кооператива осложнено нехваткой информации и понимания сути и особенностей деятельности кооперативов. Во многом недоверие к кооперации, которое присутствует на сегодняшний день, тесно связано с простым незнанием принципов и механизмов создания и функционирования кооперативов, способов защиты интересов членов кооперативных систем от произвола их руководителей, уравниванием понятий «кооператив» и «колхоз» или «фирма». Поэтому следует всеми способами ***стремиться к образованию и распространению знаний об основах и деталях функционирования и развития потребительских кооперативов.***

Следующее значимое условие, позволяющее инициатору ощутить отклик на идею о создании кооператива, – это ***доверие между членами*** организационного комитета и между ними и потенциальными членами будущего кооператива. В настоящий момент в России уровень доверия в обществе весьма слаб, поэтому рассчитывать на быстрое его возникновение очень сложно. Лучшим механизмом здесь является постепенное усложнение связей между сельхозорганизациями, фермерами, владельцами ЛПХ, переход от простейших форм взаимодействия в виде обмена информацией, взаимопомощи к созданию простейших форм кооперации. Правда, данный механизм требует для своей реализации длительного времени, но зато результаты сформированной атмосферы взаимного доверия позволяют в дальнейшем создавать слаженные и устойчивые кооперативные структуры.

Дополнительным фактором, способствующим формированию атмосферы доверия между потенциальными членами кооператива, является фактор их ***территориальной близости***, которая приводит к более частому взаимодействию по широкому кругу вопросов и лучшему пониманию вариантов поведения, черт характера тех или иных людей. Поэтому при первичном создании потребительских кооперативов необходимо по возможности включать в их члены лиц, которые проживают на достаточно обособленной территории.

Этап согласования и организация кооператива как правило требует значительных временных затрат, которых как правило не бывает даже у инициаторов кооперативного движения (местных хозяйствующих субъектов). Большую роль на данном этапе могут сыграть **координаторы или организаторы кооперативов**. При этом сохраняется требование доверия между ними и, по крайней мере, инициатором кооперативного движения. По опыту других регионов и стран такими лицами часто являются представители научных и учебных заведений, имеющие давние контакты с сельхозпроизводителями или поставщиками техники и технологий, координаторы региональных и местных властей, инвестиционных фондов и фондов поддержки предпринимательства.

В современных условиях жесткой конкуренции и товарно-денежных отношений формирование кооперативного движения **на начальном этапе нуждается в активной государственной поддержке**. Роль государственной поддержки возрастает в тех ситуациях, – когда имеются факторы препятствующие развитию кооперации (низкий уровень доверия в обществе, «информационный голод» и пр.). Кроме того, государственная поддержка необходима при наличии на рынке развитой системы торговых посредников, переработчиков и прочих консолидированных групп, занимающих значительную долю рынка. В такой ситуации снижаются возможности эволюционного формирования кооперативов, так как оно требует развития от простых форм малого объема к более сложным механизмам взаимодействия между кооператорами. Несмотря на общественную значимость кооперативов (см. п. 2.2), в условиях несовершенного рынка появление этих простейших форм кооперации без господдержки затруднительно, так как на начальном этапе они не обладают всем комплексом потенциальных преимуществ и будут до определенного момента слабо конкурентоспособными относительно устоявшихся на рынке структур. В долгосрочном периоде значительная государственная поддержка кооперации нецелесообразна и зачастую приводит к обратному эффекту – иждивенчеству кооперативов. Для повышения стимулов к кооперации необходим постепенный перенос поддержки с индивидуальных форм хозяйствования к кооперативным.

Важнейшим элементом поддержки со стороны государства является компенсация создаваемому кооперативу первичных инвестиционных затрат по формированию, например, мощностей хранения и переработки продукции. При этом механизмы оказания подобной поддержки должны одновременно быть нацелены, с одной стороны, на защиту бюджетных вложений, а с другой стороны на защиту интересов пайщиков кооперативов от оппортунистического поведения его руководства.

2.4. МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ СИСТЕМ

Предметом настоящего параграфа являются социально-экономические, правовые и организационные механизмы формирования и управления кооперативными системами регионов.

Под кооперативной системой региона мы понимаем совокупность элементов системы, таких как:

- локальные кооперативы,
- кооперативы второго (регионального) уровня,
- союзы или ассоциации кооперативов,
- институты развития и поддержки кооперации,
- органы государственной, и муниципальной власти.

Перечисленные элементы системы имеют постоянное взаимодействие для достижения общесистемной цели – повысить уровень качества жизни жителей региона за счёт их участия в деятельности кооперативов.

Рассмотрим модели формирования кооперативных систем регионов в зависимости «субъект – объект». Субъект - тот, кто осуществляет воздействие, объект - то, на что направлено воздействие. Модель позволит нам проанализировать основные взаимосвязи и вывести основные законы взаимодействия между ключевыми действующими объектами и субъектами в конкретной ситуации.

Анализируя становление и развития института сельскохозяйственной потребительской кооперации за 23 года в

современных условиях России, можно укрупнённо выделить 3 этапа:

- I Этап «Генезиса», 1995 – 2005 гг.
- II Этап характеризуется реализацией Национального проекта «Развития АПК», 2006 – 2008гг. и после - проектным управлением развития кооперативных систем регионов, 2008 – 2017 гг.
- III этап «Централизованного управления кооперативными системами регионов», 2017 – 2024 гг.

Совокупность функций управления системой кооперации региона включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль. Если обратиться к I Этапу «Генезиса», можно его охарактеризовать как «прорывной, любительский, пробный...», именно I Этап формирования систем кооперации региона без элементов планирования и контроля, однако с ярко выраженной функцией мотивации (первый сельскохозяйственный потребительский кооператив; первый Региональный закон «О сельскохозяйственной потребительской кооперации в Волгоградской области», 1996г.; первая «Региональная программа становления и развития сельской кредитной кооперации в Саратовской области на период 1998 – 2000 гг.»).

Таблица 2.4. Основные характеристики развития современных кооперативных систем регионов за период с 1995 по 2024 гг.

| Этапы | Субъект воздействия | Объект воздействия |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I этап «Генезиса» | АККОР, региональные АККОР, НИИ, вузы | Главы КФХ, ЛПХ, сельхозпредприятия |
| II этап «НП «Развитие АПК» | Региональные органы государственной власти АПК | Главы муниципальных администраций, региональные АККОР, районные АККОР, КФХ, ЛПХ |
| III этап «Централизованного управления» | Министерство сельского хозяйства РФ, Федеральный центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации | Региональные органы государственной власти АПК, Региональные Центры компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации, Администрации Муниципальных образований, сельхозпредприятия КФХ, ЛПХ, |

На II Этапе «НП «Развития АПК» появляются формы планирования и отчётности, то есть функции контроля, без особо выявленной функции мотивации.

Начавшийся III Этап «Централизованного планирования» относится к выполнению Указа Президента РФ № 204 от 7.09.18 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Резолюция, принятая VI Всероссийским съездом сельскохозяйственных кооперативов «Сельскохозяйственная кооперация – национальный приоритет» от 16.11.18 характеризует институт кооперации как важную инфраструктуру агропромышленного комплекса РФ.

Особенности управления кооперацией региона, в отличие от государственного регулирования экономики, заключаются в действующих принципах кооперации, которые приняты Международным кооперативным альянсом в 1995 г. и действуют во всех кооперативах мира. Органы государственной власти не имеют возможности объединить в кооператив жителей сельских территорий, однако возможно проводить кооперативную пропаганду и кооперативное обучение и воспитание.

Принимая за основу первый кооперативный принцип – добровольности и открытости членства в кооперативе и учитывая неоднозначность понятийного аппарата кооператоров и представителей органов государственной власти, считаем необходимым:

1. Участие всех основных сил общества в управлении кооперативными системами региона: предпринимателей - КФХ, ЛПХ, сельхозпредприятий, кооператоров; власти и науки, образования.

2. Управление кооперативной системой региона осуществляет рекомендованный нами Региональный координационный кооперативный совет, включая представителей всех 3-х основных сил общества и реализующий совместно комплекс функций управления.

3. Актуальна разработка, апробация и внедрение Системы кооперативного образования в регионе.

Функционирование образовательной системы должно быть подчинено конкретной цели. Образовательные цели – это сознательно определённые ожидаемые результаты, которых стремится достичь данное общество, государство, регион с помощью сложившейся системы образования в целом в настоящее время и в ближайшем будущем.

Система кооперативного образования региона разрабатывается с учётом основных факторов:

- ✓ Ёмкость рынка кооперативных услуг региона (сельскохозяйственные потребительские кооперативы)
- ✓ Ёмкость рынка кооперативной продукции региона (сельскохозяйственные производственные кооперативы)
- ✓ Наличия в регионе финансирования на реализацию Образовательных программ, учебных курсов по кооперативной тематике
- ✓ Взаимодействия трех основных движущих сил общества: предпринимателей, власти и науки
- ✓ Управления развитием Кооперативной системы региона на основе нравственных жизненных ценностей.

Предлагается к рассмотрению 8-уровневая Система кооперативного образования (рис. 2.10).

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>VIII. Уровень</i> | Доктор экономических наук по специальности 08.00.05 |
| <i>VII. Уровень</i> | Кандидат экономических наук по специальности 08.00.05 |
| <i>VI. Уровень</i> | МВА по направлению «Кооперация» |
| <i>V. Уровень</i> | Магистры по направлению «Кооперация» |
| <i>IV. Уровень</i> | Бакалавры экономики по направлению «Кооперация» |
| <i>Повышение квалификации, переподготовка кадров: курсы по кооперации –</i> | |
| 1. Для инициативных групп по созданию кооперативов – 20 уч. час | |
| 2. Для руководства кооперативами и для специалистов кооперативов – 72 уч. час | |
| 3. Для лидеров региональных кооперативных систем – 200 уч. час | |
| <i>III. Уровень</i> | Студенты колледжей, вузов- дуальное образование Занятия по дисциплине «Кооперация», практика: студенческие кооперативы |
| <i>II. Уровень</i> | Школьники – дуальное образование Занятия по дисциплине «Кооперация», практика: школьные кооперативы |
| <i>I. Уровень</i> | ДЕТИ Участие детей с 3х лет в кооперативных праздниках, играх в кооператив, Чтение книжек – раскрасок по кооперации |

Рис. 2.10. Идеальная модель кооперативного образования в современной России. Источник: авторский, к.э.н., МВА, Аверьянова Е.В.

С правовой точки зрения, модель управления кооперативной системой региона, на наш взгляд, – это Нормативный документ, принятый в регионе Законодательным органом государственной власти, отражающий целевые установки, реализацию комплекса функций управления и совокупность необходимых ресурсов.

РАЗДЕЛ 3. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

3.1. КООПЕРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Для характеристики кооперативов XXI века целесообразней начать с их определения. The International Cooperative Alliance (ICA, 2005) [Международный кооперативный альянс (МКА, 2005)] определяет кооператив как «автономную ассоциацию лиц, объединившихся добровольно для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и стремлений через совместное владение и через демократически контролируемое предприятие». Семь международно признанных кооперативных принципов сохраняют своё значение в XXI веке:

- добровольное и открытое членство;
- демократический контроль членов кооператива;
- экономическое участие членов кооператива;
- автономность и независимость;
- предоставление образования членам кооператива, профессиональной подготовки и информация для членов кооператива;
- сотрудничество между кооперативами;
- забота о сообществе (населённом пункте).

Однако применительно к сельскохозяйственным кооперативам Министерство сельского хозяйства США (USDA) ещё в 1987 г. сохранило действие только трёх принципов – собственность пользователя, контроль пользователя и выгоды для пользователей. Это примерно соответствует первым трём принципам ICA. Аргументация связана с тем, что сельскохозяйственные кооперативы, действующие на глобальных рынках, должны быть более эгоистичными, и не могут позволить себе следовать всем принципам и ценностям ICA просто из-за необходимости выживания в условиях жёсткой конкуренции.

Сегодня 1 млрд. человек является членами кооперативов во всём мире, создавая более чем 100 млн. рабочих мест. В

условиях глобализации, которая, с одной стороны, создаёт новые возможности для экономического роста, но с другой стороны – обостряет проблемы бедности и безработицы, кооперация может стать связующим звеном между глобальным рынком и потребителем. Кооперативы присутствуют во всех странах и во всех секторах экономики, включая сельское хозяйство, производство продуктов питания, финансы, здравоохранение, маркетинг, страхование и кредит. Упомянем знаменитые примеры современных кооперативов: KPMG, Лондонский филармонический оркестр, AP, гостиничная сеть Best Western. Представляя альтернативную бизнес-модель, кооперативы играют всё более важную роль в балансировании экономических, социальных и экологических проблем, а также в содействии сокращению бедности и её предотвращению. Они, как правило, представляют собой локально расположенные и управляемые предприятия. Имеющаяся сегодня информация свидетельствует о том, что, с некоторыми исключениями, кооперативные предприятия во всех секторах и регионах мира относительно более устойчивы к текущим рыночным потрясениям, чем их капитал-ориентированные коллеги. Особенно важно сегодня развитие кооперативов в странах с переходной экономикой, где существует ограниченный доступ к капиталу и где профессиональные и технические навыки работников часто ограничены. Кооперативные структуры позволяют людям объединять свои ресурсы и навыки, вместе работать для достижения общей экономической цели, такой, например, как производство сельскохозяйственных культур, для увеличения доходов членов кооператива или обеспечения большей продовольственной безопасности. Работая вместе, члены кооператива достигают экономических целей и задач, которые не могут быть достигнуты одним человеком, действующим в одиночку.

Кооперация играет значительную роль в современном мире. Кооперация – это не формальное образование, она не противоположна капитализму и не олицетворяет социализм, а является важной составной частью рыночной системы, достоянием человеческой цивилизации. Происходящие в мировой экономике процессы интернационализации усиливают воздействие международных факторов на развитие и

деятельность кооперации, также имеет место и влияние кооперации на эти процессы. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, с одной стороны, открывает новые перспективы и возможности для экономического роста, с другой – приводит к увеличению безработицы, снижению доходов и в целом жизненного уровня населения. И одним из способов противодействия глобализации может стать кооперативная форма самоорганизации людей.

В среднем один из каждых 6 человек в мире имеет членство в кооперативе или является клиентом кооператива. Кооперативы, как правило, действуют в определенной местности, и их активность связана с конкретным населённым пунктом. Кооперативные предприятия предоставляют работу на условиях как полной, так и неполной занятости, как минимум, 250 миллионам человек в мире. Кооперация, особенно потребительская кооперация, может и должна стать связующим звеном между глобальным рынком и потребителем. Кооперация - важный инструмент экономического и социального развития, средство проявления экономической самостоятельности и повышения благосостояния.

Кооперативное движение сегодня представляет самый экономически действенный и массовый сектор современной экономики. Кооперация сегодня успешно развивается в странах, различающихся по уровням экономического и социального развития, формам политического устройства, культурно-историческим признакам. В мире насчитывается примерно в три раза больше владельцев кооперативов, чем акционеров. Сегодняшние кооперативы производят в мире почти \$ 2.98 трлн. годового дохода. Вместе глобальная экономика кооперативов больше, чем экономика Франции, и заняла бы 5-е место как экономическая единица, если бы она была единой страной. Значительное место кооперативы занимают в таких странах, как Новая Зеландия (20% ВВП), Нидерланды (18% ВВП), Франция (18% ВВП) и Финляндия (14% ВВП)³⁹.

Покажем количественную характеристику крупнейших кооперативов нашей планеты. 300 крупнейших кооперативов

³⁹ Measuring the size and scope of the cooperative economy: results of the 2014 global census on co-operatives”, Dave Grace and Associates, Commissioned by the United Nations Department for Economic and Social Affairs: URL: <http://www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/grace.pdf>

мира представляют 25 стран. Они имели в 2014 г. оборот в \$2.533.1 млрд. Отраслевая принадлежность 300 крупнейших кооперативов мира составляет 32% в сельском хозяйстве и в пищевой отрасли, 39% в страховании, 6% – банки и страховые услуги, 19% – оптовая и розничная торговля, 1% – другие услуги, 1% – здоровье и социальная поддержка, 2% – промышленность. Из 10 самых крупных кооперативов по обороту в 2014 г. 4 представляют Францию, 2 – Германию, 2 – США, 1 – Республику Корея, 1 – Японию. Чтобы лучше понять оборот кооперативов относительно покупательной способности национальной экономики, World Co-Operative Monitor вводит показатель «оборот кооператива, делённый на ВВП на душу населения страны». Тогда среди 10 самых крупных кооперативов по этому показателю: 4 представляют Францию, 2 – Японию, 1- Германию, 1 – Республику Корея, 1 – Бразилию, 1 – Индию. Меняется и отраслевая структура первой десятки кооперативов: сельское хозяйство и пищевая промышленность – 3, розничная и оптовая торговля – 1, страхование – 1, банковский сектор – 4, здоровье и социальная поддержка – 1. Среди 300 крупнейших кооперативов в мире нет ни одного российского, но зато 7 из Финляндии. Крупнейшие кооперативы – из развитых стран, очень немного из стран BRICS, в развивающихся странах их совсем нет⁴⁰.

Некоторые крупные компании представляют собой кооперативы, принадлежащие своим потребителям, вкладчикам, работникам или независимым мелким экономическим субъектам. Потребительский кооператив сеть супермаркетов Соор – вторая по величине компания розничной торговли в Швейцарии. Его британский коллега, Со-ор, – пятая по величине сеть супермаркетов в стране. Потребительские кооперативы предоставляют покупателям лучшие цены за счёт получения скидок у поставщиков⁴¹.

Современные кооперативы создаются и развиваются потому, что это выгодно членам кооператива. Даже в условиях

⁴⁰ Exploring the co-operative economy. World Co-operative Monitor. Report 2016. URL: http://old.ica.coop/sites/default/files/WCM_2016.pdf?_ga=2.67638801.1838028998.1499416100-1317725680.1499416100.pdf – (дата обращения: 07/07/2017.)

⁴¹ Чанг Ха-Джун. Как устроена экономика/Ха-Джун Чанг. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 304 с.

развитой рыночной экономики кооперативы формируются их членами, когда рынок не может обеспечить необходимые товары и услуги по доступным ценам и приемлемого качества. Людям нравится чувство уверенности в своём будущем и не зависимости от колебаний рынка. Кооперативы дают людям возможность улучшить качество своей жизни и повысить их экономические возможности через самопомощь. Людям нравится участвовать в разумных пределах в управлении своим предприятием. Кооперативы принадлежат и демократически же управляются их участниками (т.е. теми, кто используют кооперативные услуги или покупает их товары), а не внешними инвесторами. Пользователи выбирают членов совета директоров из своих рядов. Основные политические решения принимаются на основе принципа один член - один голос, независимо от инвестиций каждого члена в кооператив. Соответственно, кооперативы возвращают дополнительный доход (выручку над расходами и инвестициями) членам кооператива пропорционально их использованию или протекции кооператива, а не пропорционально их инвестициям или доле собственности. Например, фермер, член кооператива, на которого приходится 5% от объёма сельскохозяйственной продукции, поставляемой в кооператив, будет получать 5% от чистого дохода, получаемого от обработки, переработки и сбыта этих продуктов. «Такие шефские дивиденды помогают повысить доходы фермеров непосредственно или путём уменьшения эффективных затрат на предоставляемые товары и услуги» (NCFC, 2005). Этот принцип часто называют "бизнес-меньших-издержек". Например, в сельском хозяйстве фермеры образуют кооперативы с целью получения большей прибыли. Во-первых, от получения ресурсов и услуг с меньшими издержками, чем они могли бы получить в другом месте, или тех, которые им не были доступны, и, во-вторых, продавая свои товары по более низким ценам или на такие рынки, которые ранее им были не доступны.

В целом, современные кооперативы обладают следующими преимуществами: экономия затрат за счёт мобилизации ресурсов членов кооператива, адаптивность к изменяющимся условиям, возможность занять новые рыночные ниши за счет формирования спроса, концентрация собственных

средств, направляемых на развитие, создание стимулов для специализации и диверсификации производства.

Современная мировая экономика переходит в международной торговле от концепции Free Trade (Свободной торговли), основанной на продвижении товаров с более низкими издержками, к концепции Fair Trade (Справедливой торговли), основанной на торговле качественными и экологически чистыми товарами. Социальная направленность в развитии кооперативов ближе к демократической, социально ориентированной экономике, которая заботится об окружающей среде, в то же время содействуя экономическому росту, социальной справедливости и справедливой глобализации. Именно поэтому современные кооперативы играют всё более важную роль в балансировании экономических, социальных и экологических проблем, то есть обеспечивают устойчивое развитие, а также содействуют сокращению бедности и её предотвращению. Бизнес-модель, которую используют кооперативы, является эффективной альтернативой нацеленному на прибыль бизнесу. В мировой финансовый кризис 2008-2009 годов кооперативные предприятия во всех секторах и регионах мира оказались относительно более устойчивыми к текущим рыночным потрясениям, чем их капитал-ориентированные коллеги. Кооперативы создают основу долгосрочной устойчивости и рентабельности, чтобы совместно использовать выгоды между своими членами, которые являются одновременно и владельцами капитала, и основными пользователями (кредиторы, заёмщики). Они учитывают потребности местного сообщества, весьма прозрачны и - принципиально – имеют социальную повестку дня, которая не мешает им быть устойчивыми в своём развитии и прибыльными в то же время. Кооперативные предприятия достаточно успешно решают проблему «принципал – агент», которая тормозит развитие крупных бизнес-структур. Кооператив, по сути, является и пользователем собственности, и пользователем, контролирующим бизнес, который распределяет выгоды справедливо на основе использования или протекции.

Безусловно, современные кооперативы сталкиваются и с целым рядом проблем.

В связи с усилением конкуренции в глобальной экономике современные кооперативы сталкиваются не только с различными проблемами, которые являются общими для всех фирм, но вступают в противоречие со специфическими изменениями в связи с их конкретными ценностными обязательствами, формами регистрации и организационными структурами. Эти особенности кооперативов, как правило, рассматриваются в качестве основного источника конкурентных недостатков и могут вызвать значительные компромиссы, заставляя кооперативы выбирать между жизнью по своим принципам собственности членов и контроля со стороны членов кооперативов, и оставаться экономически жизнеспособными.

Тем не менее у кооперативов в современной экономике есть своя устойчивая ниша.

Кооперативы часто создаются в тех регионах и в тех видах производства и услуг, которые бизнес не считает выгодным для себя обслуживать. Во многих случаях членами кооператива движет не непосредственно доход, а возможность получать услуги, отвечающие их требованиям по доступным и качественным товарам и сервису. Кооперативы, по сути, существовали и существуют исключительно для обслуживания своих членов. Различные типы кооперативов обеспечивают своим членам разнообразные продукты и услуги, в том числе финансовые услуги, оборудование и сельскохозяйственные принадлежности, сбыт сельскохозяйственной продукции, потребительские товары, коммунальные услуги (например, электричество), жилищные и другие услуги (например, страхование).

3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В США

Для характеристики эволюции кооперативного движения в сельском хозяйстве в XX веке обратимся к опыту страны, где сформировались самые развитые кооперативы аграрной сферы – к опыту США.

Кооперация занимала и занимает значительное место в сельскохозяйственном производстве. Для кооперативной формы организации производства и реализации в аграрной сфере характерна известная двойственность, принципиально отличающая её от других форм агробизнеса. Эта двойственность проявляется в сочетании экономической и социальной роли кооперации. По мере развития аграрной сферы, увеличения масштабов предприятий, хозяйств, кооперативов, усиления специализации производства соотношение между экономической и социальной ролью кооперативов меняется.

Рыночная кооперация представляет для фермеров, по сути, обратную реакцию на давление рыночных условий. Рынок, который уравнивает через механизм цен спрос и предложение, по мнению производителей сельскохозяйственной продукции, не является идеальным координатором экономики. Для фермеров, в частности, рыночная координация экономики зачастую создаёт слишком жёсткие «рамочные» условия, которым они будут вынуждены или подчиниться, или потерпеть банкротство. Как следствие, ни фирмы агробизнеса, ни фермеры не желают мириться с такой зависимостью от рынка и пытаются раздвинуть «рамочные» условия. Кооперация приходит на помощь этим стремлениям. Государственное регулирование, в том числе в аграрном секторе, не может заменить рынок.

Кооперация разных видов позволяет «смягчить» для производителей сельскохозяйственной продукции отсутствие или малые размеры государственного регулирования. Кооперация всегда поощряется (или как минимум не запрещается) в те периоды, когда государство сталкивается с кризисом в экономике (сельском хозяйстве) и не может своими действиями его исправить. В качестве примера можно привести расцвет кооперации в 1905-1915 гг. в дореволюционной России или в США в период Великой депрессии 1930-х гг. Российский исторический опыт мы подробно проанализировали в п. 1.2. Здесь же остановимся на втором примере.

Аграрный кризис, разразившийся в период Великой депрессии, больно ударил по интересам фермерам. В 1930-е годы в период Великой депрессии положение

сельскохозяйственных производителей существенно ухудшилось, настолько, что доходы многих фермеров стали ниже их издержек.

С 1929 по 1932 год индекс цен на продукцию, производимую фермерами США, упал на 56%. Чистый доход сельского хозяйства сократился на 70%, с 6,3 млрд. долларов до 1,9 млрд. долларов. Это послужило основой для принятия сельскохозяйственных программ Нового Курса. Их сердцевиной был Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 года (Agricultural Adjustment Act, AAA). Регулирование с помощью AAA (и его развитие в редакции 1938 г.), а так же принятие Закона о маркетинговых сельскохозяйственных соглашениях 1937 года (Agricultural Marketing Agreement Act) было направлено на изменение существовавших условий рыночной координации для фермеров.

В частности, к имеющимся формам кооперативов были добавлены Ассоциация фермеров по ведению переговоров (Farmer bargaining associations). Это - кооперативы, составляющие горизонтальную интеграцию производителей и действующие как агенты по заключению сделки для фермеров с целью повлиять через контрактные переговоры на условия торговли производителей с покупателями сельскохозяйственной продукции. Особенно частыми такие совместные действия фермеров были на рынках овощей, фруктов, молочной продукции и, в особенности, на последних они нередко были успешными в обеспечении цен выше минимума уровней, оговоренных в маркетинговых приказах по молоку.

Именно в этот период – 1930-е годы – государство было наиболее внимательно и благосклонно к фермерским кооперативам. Годы депрессии дали толчок государственному покровительству, как кредитным кооперативам, так и кооперативам по электрификации. Производственная Кредитная Ассоциация, Национальная Ассоциация Кредитования Фермерских Кооперативов и Ассоциация по электрификации в сельских районах были учреждены именно в этот период. Правительство также помогало в формировании ассоциаций по телефонизированию сельских районов. Эти же годы характеризуются расширением деятельности страховых

кооперативов, кооперативов по ирригации и других разнообразных ассоциаций, выполняющих специфические услуги для сельских районов. В эти же годы стали развиваться кооперативы и ассоциации, выполнявшие специфические услуги в сельских районах: кооперативы по ирригации, страховые кооперативы, ассоциация по телефонизации сельских районов. Таким образом, была создана «атмосфера поддержки» для фермеров, участвующих в кооперативном движении. Новое «бизнес-окружение» создало своеобразную «систему противовесов» чисто рыночной координации экономики и способствовало развитию сельскохозяйственного производства и доходов фермеров.

Аграрные реформы Нового Курса состояли не только из ценовой стабилизации, но также из создания новых институтов, таких как фермерский кредит, новые соглашения по срокам аренды земли, федеральное страхование урожая, специальная поддержка для невыгодных секторов сельского хозяйства. В частности, Конгресс санкционировал новые кредитные программы для фермеров в попытке ограничить их потерю права выкупа заложенного имущества, и предоставить арендаторам и начинающим фермерам возможность получения займов на благоприятных условиях. Конгресс увеличил капитал Федеральных Земельных Банков с тем, чтобы эти банки могли занимать деньги под более низкие проценты, что, в свою очередь, помогало рефинансировать фермеров, которым угрожала потеря права выкупа заложенного имущества. Это также обеспечивало непрямую форму поддержки для сельских банков, что сделало возможным для фермеров погасить свои банковские ссуды.

Все эти меры оказали положительное воздействие на положение американских фермеров и фермерских кооперативов, но развитие аграрного производства ставило новые вызовы для них. Кооперативная интеграция и интеграция с помощью производственных контрактов стали обратной реакцией фермеров на давление рыночных условий. Рынок, уравнивающий через механизм цен спрос и предложение, не является «идеальным» координатором экономики, устраивающим всех ее участников. В частности, для фермеров рыночная координация экономики создает жесткие «рамочные»

условия, которым они вынуждены или подчиняться, или прекращать свое существование. Фермер подобен гладиатору, сражающемуся на арене древнеримского цирка: пока он побеждает своих соперников, ему обеспечена благосклонность толпы, стоит же ему раз оступиться и проиграть, как наклоненные вниз пальцы римлян будут означать его смерть. Смириться с такой зависимостью от рынка ни фермеры, ни фирмы агробизнеса не хотят, и пытаются или раздвинуть «рамочные» условия, или смягчить для себя жесткость их действия.

Участие фермеров в производственной интеграции и в кооперативной интеграции дает им возможность выжить в конкурентной борьбе, но приводит к негативным эффектам. В частности, с заключением такого рода контрактов фермеры, иногда, полностью теряют контроль над выращиваемой продукцией, так как фирма-интегратор контролирует и производственные, и маркетинговые решения производителя, а фермер может и не владеть продуктом, который он выращивает. Как результат, фермер остается внешне самостоятельным, а, по сути, превращается в наемного сельскохозяйственного работника.

Такое изменение положения фермеров и аграрных кооперативов является предметом острой дискуссии среди экономистов. Непосредственным толчком для нее послужило обсуждение правоты положения Р.Helmberger, высказанного еще в середине 1960-х годов, о том, что традиционное сельское хозяйство, в котором семейная ферма составляет доминирующую форму предпринимательства, находится в опасности. Он отмечает, что все больше заменителей для продуктов и ресурсов, производимых в сельском хозяйстве, приходят из несельскохозяйственных отраслей, и что отношения вертикальной интеграции сдвигают контроль к промышленным секторам, обслуживающим сельское хозяйство, что делает предпринимательство семейной фермы устаревшим. Если традиционное сельское хозяйство является отживающим процессом, то, делает вывод Р.Helmberger, вся концепция фермерских кооперативов и их роли в обществе нуждается в перепроверке.

Несколько в иной плоскости сомнения в целесообразности существования фермерских кооперативов высказывает M.Fulton: могут ли институты, в которых основные пользователи услуг являются так же и главными собственниками, существовать и выживать в мире, в котором все увеличивается разделение собственности и контроля? Или, в более общем плане: могут ли институты коллективных действий, такие как кооперативы, формироваться и выживать в обществе, в котором усиливается акцент на индивидуализм?

По нашему мнению, говорить о том, что индустриализация сельского хозяйства приводит к «атомизации» производства и к исчезновению кооперативов, можно лишь с существенными оговорками. Меняющиеся агропромышленные технологии влияют и на структуру кооперативов, и на их способность к адаптации. Если мы будем видеть фермерские кооперативы только как систему, выживающую при неизменной структуре, то реальные кооперативы должны будут исчезнуть вместе с долей рынка, которую они обеспечивали. Безусловно, что кооперативы не позволяют сохранить производственные структуры, которые стали неконкурентными из-за использования устаревших технологий и, следовательно, - несоответствующих цен. Но кооперативы обладают, по нашему мнению, для фермеров и иными преимуществами, и свобода выбора – одна из них.

Кооперативная интеграция оставляет фермеру значительно большую степень свободы. Мы определяем ее как своеобразное «регулирование снизу», так как кооперативы позволяют фермерам коллективно сделать то, что они не могут сделать по отдельности, являясь небольшими фирмами. Такое «регулирование снизу» модифицирует в интересах фермеров конкурентную структуру рынков. Кооператив, объединяя продажи и покупки отдельных фермеров и действуя от их имени, заменяет рыночную координацию экономики координацией с помощью фирмы. В то же самое время каждый отдельный фермер сохраняет свою индивидуальность. Фермеры, формируя кооператив, рассматривают его как единую большую фирму, которая или позволяет им сократить число рыночных сделок (то есть уменьшить свои транзакционные

издержки), или улучшить свои условия торговли с крупными фирмами агробизнеса.

Такое развитие кооперативов в аграрной сфере привело к тому, что в конце XX века в США действовало 4006 фермерских кооперативов. Из них 2074 занимались маркетинговой деятельностью; 1458 были связаны с реализацией фермерам различного рода ресурсов; 474 обеспечивали фермеров услугами, связанными с маркетингом и снабжением. В 1995 году фермерские кооперативы имели более чем 3,7 млн. членов, что означает участие многих фермеров в нескольких кооперативах, и обеспечивали общий объем деловых операций в 112,2 млрд. долларов, а валовой доход – в 2,36 млрд.

Как отмечали R.L.Kohls и J.N.Uhl, фермерские кооперативы могут помогать фермерам в достижении многих целей, включая:

1) увеличение доходов через а) увеличившуюся эффективность, б) улучшенную рыночную интеграцию, в) возросшую рыночную власть;

2) сокращение издержек фермеров при покупке ресурсов или при маркетинге продуктов;

3) обеспечение фермеров специфическими продуктами и услугами, чем имеющиеся в распоряжении, а так же улучшение качества товаров и услуг;

4) стабилизация и расширение рынков;

5) предоставление фермерам возможности быть представленными на рынках ресурсов, заготовки сельскохозяйственной продукции, переработки сельскохозяйственных продуктов.

Особо отметим, что кооперативы важны для фермеров не только оказываемыми услугами, но и самим фактом своего существования, как противовес сильной рыночной власти крупных фирм агробизнеса. В частности, кооперативы рассматриваются фермерами как «конкурентный критерий», с результатами деятельности которого сравниваются товары и услуги частных фирм. Во время неоднократных бесед автора с фермерами в США и Дании, те отмечали, что приобретают в равной мере и услуги частных фирм, и услуги кооперативов, исходя из критерия наименьших издержек. Сравнение с

уровнем кооперативных услуг позволяет фермерам, - независимо от того, приобретут они их или нет, - уменьшить неопределенность и риск при заключении сделок, а, следовательно, - сократить свои транзакционные издержки.

Более того, фермеры, являющиеся патронами-собственниками кооператива, считают, что их кооператив должен работать не только так же хорошо, как и частные фирмы, но и быть «задающим темп» для отрасли, с которой он связан. Следствием реализации этой цели является тенденция значительного укрупнения размеров фермерских кооперативов в последние десятилетия в Северной Америке.

Наиболее ярким примером этой тенденции является деятельность The Farmland Cooperative System. Она является крупнейшей системой кооперативов, принадлежащих фермерам-собственникам, и объединяет около 500000 независимых «семейных ферм», владеющих 1400 местными кооперативами, которые составляют единую систему. Плюс к этому 13000 производителей свинины и говядины являются прямыми собственниками Farmland. Эти производители и их местные кооперативы расположены во всех 50 штатах США и ещё в 74 странах мира, включая, прежде всего, Канаду и Мексику.

The Farmland Cooperative System имела в 1998 году объем продаж в 8,8 млрд. долларов, а если включить долю компании в совместном бизнесе, то объем продаж будет 11,9 млрд. долларов. Она входила в 200 верхних компаний из рейтинга журнала Fortune 500 крупнейших компаний мира.

Таким образом, образом эволюция аграрных кооперативов в США показывает, как существенно меняются причины создания кооперативов, цели их развития и взаимодействие с внешней бизнес-средой по сравнению с первоначальными рочдейльскими принципами.

Под влиянием меняющегося экономического окружения сейчас постепенно модифицируются рочдейльские принципы и в других странах.

Иногда кооперативы нарушают традиционный принцип голосования членством («один член – один голос»). Существуют так называемые пропорциональные кооперативы, в которых голосуют долей участия в операциях кооператива. В

таких кооперативах и паи, которые члены вносят в кооператив, обычно пропорциональны предполагаемому участию в операциях. Одним из наиболее бесспорных принципов является добровольность членства. Тем не менее, например, в Голландии в молочных кооперативах производится 87% молока, 92% масла, 93% сыра и 80% сгущенного молока, производимого в стране. В США кооперативная доля молочной продукции в 1997 году составила также 87%, что на 10% больше, чем в 1982 году. В этих условиях фермеры, к тому же потомственные члены кооперативов в трех-четыре поколениях, не имеют реальной возможности для выбора. Кроме того, кооперативные уставы стали иногда ограничивать выход из кооператива определенными условиями, что также не отвечает требованиям главного рочдейльского принципа добровольности.

Не везде соблюдается и принцип обязательного участия в операциях кооператива. Так, в Германии членом кооператива может считаться лицо, внесшее определенный пай в кооператив, но не пользующееся его услугами. После второй мировой войны сельскохозяйственные кооперативы, всё более сталкиваясь с проблемой нехватки капитала, стали разрешать выплаты из доходов кооперативов пропорционально внесенному паю, то есть выплату дивидендов. А кооперативное законодательство США вообще закрепило право выплачивать дивиденды в кооперативах, но ограничило их размер – не более 8% или в размере средней в данном штате процентной ставки, если она выше 8%.

Выплачивать такие дивиденды позволяет также и то, что кооперативы в последнее время получают всё большую свободу в своей деятельности. В американских кооперативах одной из норм является то, что только 50% их деятельности должно быть обязательно связано с обслуживанием своих членов .

В целом на протяжении XX века государство не только усиливало меры поддержки фермеров, но и было крайне благосклонно к развитию кооперативов в сельском хозяйстве.

Данные меры дали долгосрочный толчок развитию аграрных кооперативов, благотворно сказавшийся на увеличении производства продукции и на условиях жизни сельских сообществ. В частности, это проявилось как в разнообразии их видов и размеров, так и в выделении группы

многофункциональных и крупнейших по объёмам продаж фермерских кооперативов.

Как следствие, чистый доход сельскохозяйственных кооперативов США вырос на 14% в 2015 г. Среди 100 крупнейших фермерских хозяйств выделилась «большая тройка». CHS Inc., топливный, зерновой и пищевой кооператив, основанный в Inver Grove Heights, штат Миннесота, остаётся крупнейшим кооперативом в Соединенных Штатах с общим объёмом бизнеса в размере \$34,7 млрд. на 2015 год; Dairy Farmers of America, кооператив по маркетингу молока, базирующийся в Канзас-Сити, занял второе место, при этом общий доход составил \$13,9 млрд; Land O'Lakes, кооператив по производству молочных продуктов и по снабжению ферм, основанный в Saint Paul, Minn., был третьим, с продажами в размере \$13,1 млрд.

Улучшающиеся агропромышленные технологии и усиление эффекта масштаба деятельности не обязательно приводят сегодня к исчезновению сельскохозяйственных кооперативов. Индустриализация АПК влияет и на способность кооперативов к адаптации, и на их структуру. Кооперативная интеграция, представляя своеобразное «регулирование снизу», позволяет фермерам сделать коллективно то, что они не могут сделать по отдельности, имея небольшие объёмы производства. Данное «регулирование снизу» даёт им возможность модифицировать конкурентную среду рынков в интересах фермеров. Кооператив, по сути, заменяет рыночную координацию экономики координацией с помощью фирмы, когда объединяет, например, покупки и продажи отдельных фермеров и действует от их имени. Это позволяет ему, используя эффективные размеры выпуска, стать более конкурентоспособным и улучшить условия продаж с крупными компаниями агробизнеса. Для фермеров, каждый из которых сохраняет свою индивидуальность, сформированный кооператив представляет единую большую фирму, которая позволяет сократить транзакционные издержки и усилить переговорную силу при заключении контрактов.

Экономическая роль кооперации в XXI веке очень сильно зависит от эффекта масштаба производства. Последнее влияние порождает проблему «принципал-агент». Напомним, что

проблема «принципал-агент» фокусируется на ситуации, когда действия отдельного работника не могут быть наблюдаемы, а если они и отслежены, то нельзя точно сказать: насколько хорошо он выполняет свою работу. Особую практическую важность данная проблема имеет в крупных предприятиях, где отделение собственности от контроля связано с асимметрией информации, которая создаётся между менеджером (агентом) и собственником (принципалом). В связи с этим возникает проблема: насколько эффективно могут действовать члены фермерского кооператива, которые являются и основными потребителями услуги, и одновременно главными собственниками, по мере увеличения масштабов своего кооператива? Fulton and Hueth по этому поводу утверждают, что проблемы крупных кооперативов появляются из-за плохого управления. Если это так, то виноват совет директоров, так же как и, в конечном счёте, члены кооператива, которые избирают недостаточно компетентных директоров.

Крупные сельскохозяйственные кооперативы в развитых странах претерпели за последние десятилетия серьёзные изменения, часто значительно перестроившись внутри. Одни традиционные кооперативы превратились в нетрадиционную кооперативную организационную модель, например, частично или полностью обмениваясь коллективной собственностью с частной собственностью со стороны членов. Другие продали часть своей деятельности инвесторам, получив таким образом гибридный тип сотрудничества. Третьи перешли в компании, принадлежащие инвесторам. Изменения в современных сельскохозяйственных кооперативах вызываются не только масштабом их деятельности, но и новыми технологиями. Как отмечает Lind, потенциал фермеров по сокращению транзакционных издержек становится меньше из-за современных информационных технологий, а также лучших транспортных технологий. Сегодняшние фермы намного больше и гораздо более специализированы, чем раньше, и тем самым они сильнее, когда действуют на открытых рынках. Сельское хозяйство стало профессией, что означает, что вековая самоидентификация фермеров увядает.

Часто происходит, что члены разросшегося кооператива становятся только или принципалами (собственниками), или,

чаще всего, только агентами. В последнем случае делами кооператива управляют наёмные менеджеры, которые добиваются эффективной работы кооператива, но социальная составляющая кооперации практически не используется. Получается, что кооператив из особого вида предприятия переходит (по форме) в обычную рыночную фирму, теряя свои преимущества. Крупные и сложные кооперативы постепенно теряют социальный капитал: сетевые ресурсы, которые не видны глазу, оказывают экономическое влияние на эти предприятия. Утечка социального капитала отражается в меньшей вовлечённости для взаимной выгоды, в меньшем сотрудничестве и в снижении доверия членов к лидерам своих кооперативов, а также друг к другу.

Современные принципы создания и функционирования сельскохозяйственных кооперативов в современной России были сформулированы в статье 2 закона «О сельскохозяйственной кооперации» от 1995 г. Однако в этом законе не нашли отражение (или нечётко сформулированы) некоторые важные кооперативные принципы, без которых кооператив не отвечает своей природе. Общеизвестный в мировой практике принцип односторонности (т.е. обслуживания только своих членов) заменен принципом взаимопомощи и ограничением участия не-членов в хозяйственной деятельности кооператива, причем 50% объема услуг, выполняемых потребительскими кооперативами, может осуществляться для не-членов (п.13 ст.4). Это размывает рамки функционирования кооператива, тем более что само понятие «не-член» в Законе не расшифровывается.

Не получили распространение в современной России и принципы обязательности поставок продукции и покупки ресурсов через кооператив. Хотя стоит напомнить, что первыми пунктами особого постановления Союза Сибирских Маслодельных артелей (созданного в 1907 году) были: обязательство сдавать все выработанные артелью масло в Союз, а не на сторону; обязательство получать через союзы припасы, материалы и другие товары; обязать себя неустойкой в размере 500 руб. в случае невыполнения этих пунктов (при цене пуда масла в 11 руб. 79 коп.).

Таким образом, эволюция кооперативного движения подчеркивает его важную и постепенно меняющуюся роль в развитии сельского хозяйства и других отраслей. Опыт Западной Европы и, особенно, США свидетельствует, что развитие кооперации в сельском хозяйстве страны наиболее успешно происходит в периоды кризисного состояния национальной экономики. Так, именно в период Великой Депрессии в США возникло и стало устойчиво поддерживать сельское хозяйство большинство кооперативных институтов. Если государственное регулирование аграрной сферы напрямую воздействует на каждого производителя сельскохозяйственной продукции, то кооперация влияет избирательно, помогая ликвидировать или смягчить «узкие места» в выращивании и реализации продукции. Государственное регулирование (но не первоначальная поддержка кооперативов) зачастую подменяет замыслы и действия фермеров, заставляя их выращивать и реализовать сельскохозяйственную продукцию по «указанию свыше». Кооперация как мера косвенного воздействия позволяет свободно развиваться как фермерам, так и всем сельскохозяйственным производителям в нужных для них направлениях.

Поэтому сейчас, когда вступление в ВТО резко ограничило национальные возможности государственного регулирования, развитие сельскохозяйственной кооперации позволит обеспечить прочную основу для стабильного развития аграрной сферы России.

3.3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ В АПК ФИНЛЯНДИИ

При небогатом новейшем опыте кооперативного движения в нашей стране вполне очевидным является попытка изучить потенциал и уровень развития кооперации в зарубежных странах. Одним из безусловных лидеров развития кооперативного движения является Финляндия. В этом разделе мы попытаемся тезисно разобрать основные черты системы сельскохозяйственной кооперации в Финляндии, преимущества

и проблемные моменты, которые возникают при ее функционировании. Информационной базой исследования послужили открытые материалы отчетов о работе финских сельскохозяйственных кооперативов, официальные данные статистических органов Финляндии и сведения, полученные при опросах и беседах с руководством финских фермерских объединений и кооперативов.

На сегодняшний день можно выделить определенные характерные черты финской сельскохозяйственной кооперации.

Базой кооперации являются фермерские хозяйства. Размеры фермерских хозяйств, как правило, не большие, но присутствует тенденция укрупнения и уменьшения общего количества ферм. Так по данным Министерства сельского и лесного хозяйства Финляндии, в 1990 г. среднее количество коров на молочных фермах составляло 10 голов, в 2014 уже 31 корову. Численность молочных ферм сократилось за этот же период с 46761 ед. до 9063 т.е. более чем в пять раз. А количество фермеров с численностью поголовья коров более 75 голов выросло с 13 до 524.

Для Финляндии характерным является членство фермеров одновременно в нескольких кооперативах и союзах. Как правило, фермер является членом 3-4, а иногда и 8 кооперативов. Это создает широкие возможности для фермеров в создании удобной инфраструктуры производства. По сути, фермер передает кооперативам все сопутствующие функции и может сосредоточиться на основной задаче – непосредственном производстве сельхозпродукции. Это резко контрастирует с российскими фермерами, которые большую часть своего рабочего времени проводят в согласованиях закупки сырья и энергоресурсов, реализации продукции, работы с органами госрегулирования и пр. Кроме того, окруженность фермера горизонтальными общественными связями позволяет развить у них чувство сопричастности общему делу, уверенности в завтрашнем дне, получить прочие выгоды, всегда присутствующие при развитых институтах гражданского общества.

Важнейшим элементом, ограничивающим конфликт интересов между членами кооперативов и его руководством, является система их внутреннего контроля. Типичная структура

управления кооперативом состоит из следующих звеньев. Первое звено – это сами фермеры как собственники кооператива. Общее собрание фермеров принимает решения об реорганизациях, объединениях и прочих значимых для всех собственниках вопросах. Фермеры из своего числа избирают делегатов в совет кооператива. Например, в кооперативе FABA (специализация – племенное дело) в его совет входят 36 фермеров-членов кооператива. Это основной актив кооператива, который уполномочен принимать управленческие решения по более широкому, но менее значимому кругу вопросов, чем общее собрание кооператива. Совет кооператива контролирует деятельность наблюдательного совета кооператива, цель которого отслеживание деятельности дирекции кооператива. Важно, что в наблюдательный совет избирается на определенный срок и членами его могут быть только члены совета кооператива. Таким образом, данный совет является как бы дополнительным фильтром, через который нужно пройти фермеру, что бы получить одобрение со стороны других членов кооператива и право на занятие руководящих и надзорных должностей. Это ограничивает возможности попадания в важнейший контрольный орган кооператива случайных лиц. Не проявив себя как радеющего за интересы фермеров в совете кооператива невозможно попасть в число членов наблюдательного совета. В кооперативе FABA наблюдательный совет состоит из 9 членов, избираемых на 4 года. Срочный характер членства обеспечивает сменяемость членов и не дает развиться круговой поруке и прочим бюрократическим проблемам. Дирекция кооператива, как правило, состоит из назначаемых лиц, часто сторонних по отношению к кооперативу. Это позволяет набирать в исполнительный орган руководителей, обладающих высоким уровнем профессионализма, что обеспечивает эффективность управления. Действия идущие вразрез интересам фермеров-собственников кооператива оперативно пресекаются наблюдательным советом.

Кооперативы в Финляндии образуют определенную кооперативную систему, в которой низовые (местные) кооперативы входят как члены в кооперативы более высокого уровня при сохранении профилизации их деятельности

(молочные кооперативы, кредитные сельскохозяйственные кооперативы и пр.). При этом всегда сохраняется общая логика управления и собственности более высоких уровней кооперации. Владельцами их всегда являются низовые звенья. Под нажимом процессов глобализации наиболее крупный финский кооператив Валио вынужден был организовать на верхнем уровне кооперативной системы хозяйственное общество (что-то похожее на наше ООО или непубличную компанию). Но и в данном случае, собственниками этого общества являются кооперативы более низких уровней. Это сохраняет устойчивость кооперативной системы, возможность фермеров влиять на ее хозяйственную деятельность, не дает возможностей перетока прибылей от сельхозпроизводителей в сферу переработки и сбыта и не позволяет превратить кооперативные структуры в чисто коммерческое предприятие, что не редко происходит в российских реалиях.

Высокая степень концентрации кооперативов, выполняющих однородные функции. Так, учредителями коммерческого общества Валио (Valio Oy) являются 17 кооперативов, 9 из которых в свою очередь объединены в кооператив второго уровня (Валио Групп)⁴². В результате через коммерческое общество перерабатывается не менее 85% всего производимого в стране молока. Кооператив в области племенного дела «ФАВА» объединяет около 90% фермеров специализирующихся на молочном и мясном скотоводстве. Консультационный центр «Про Агрия» объединяет большую часть фермерских хозяйств.

Кооперативы обеспечивают своим членам высокий уровень сервиса, выражающийся в оперативности и гарантиях качества предоставляемых услуг, что обеспечивает заинтересованность фермеров в членстве в кооперативах. Например, кооперативы, обеспечивающие техническое обслуживание доильных аппаратов в Финляндии, как правило, обеспечивают прибытие ремонтных служб к фермеру в течении 1-2 часов после поступления заявки. Со слов фермеров и руководства кооперативов в 80% случаев поломки и проблемы в работе оборудования устраняются в тот же день, часто в

⁴² Валио. Официальный сайт. URL: <http://www.valio.com;>
<http://www.valio.com/responsibility-report2014/>

течении одного часа. Этот аспект немаловажен для обеспечения бесперебойного характера производства. Ведь чтобы обеспечить однократную дойку на ферме из 90 коров шесть стандартных доильных агрегатов должны быть задействованы в течении 3-х часов. При трехкратном доении в сутки, практикуемом финскими фермерами получается, что простаивание техники даже 4-5 часов приводит к значительным потерям фермера. Кроме того, качество обслуживания клиентов часто гарантируется с системой страхования услуг. Например консультационное объединение на кооперативных основах «Про Агрива» страхует фермеров от некачественных консультаций. Убытки, понесенные фермерами в результате следования ошибочным рекомендациям покрываются из специальных страховых фондов. Интересным так же является опыт некоторых кооперативов по предоставлению отпуска фермерам (до 4-х недель в год). На это время кооператив подбирает фермерам соответствующих работников, которые содержат хозяйство в момент отсутствия хозяев. Оплата услуг кооперативов фермерами часто осуществляется двухэтапно. Во-первых, ежегодный взнос, который в зависимости от кооператива составляет 80-200 Евро в год. Далее за каждую услугу фермер платит отдельно. Но в меньшем объеме, чем сторонний клиент. Так, например, консультация специалиста по аграрным или зооинженерным вопросам в «Про Агрива» обойдется фермеру в 60 евро за час плюс 24% НДС, а по экономическим и инвестиционным вопросам – 80 евро/час плюс НДС. Оформление перехода права собственности на ферму от отца к детям обойдется примерно в 2000 евро.

Кооперативы активно продвигают продукцию на международные рынки. Так, Валио поставляет молочные продукты в Россию, Эстонию, Швецию, США и пр. страны.

В итоге, основными преимуществами для финских фермеров от вступления в кооперативы исходя из проведенных бесед и опросов являются:

– Возможность передачи обеспечивающих функций своей работы (защита растений, реализация продукции, сервис техники, и пр.) более подготовленным специалистам, не теряя при этом контроля над ситуацией за счет возможности участия в управлении этими кооперативами.

– Уход от бюрократической работы по взаимодействию с правовой системой и системой предоставления дотаций. Например, консультационные центры Про Агрия берут на себя заботу об оформлении документов на получение дотаций и субсидий, оформление прав на землю, составление бизнес-планов и защите их перед инвесторами и банками и пр. Происходит это на платной основе, но расценки оказания услуг регулируются самими фермерами – членами кооперативов.

– Исходя из первого пункта, появляется возможность специализироваться на узком предмете деятельности – т.е. на основной функции – выращивание (получение) сельскохозяйственной продукции.

– Членство в кооперативе или уплата взносов в других формах мягкой интеграции позволяет получать услуги по более дешевым расценкам. Стандартные скидки в оказании услуг составляют в среднем около 20% (как правило, в диапазоне от 10 до 30%). При этом уплата взносов дает возможность получить доступ к широкому спектру сопутствующих услуг и информации.

– Кооперация позволяет повысить эффективность обеспечивающей деятельности, а, следовательно, снизить транзакционные издержки. Здесь примечателен, например, тот факт, что среднее время использования автоцистерн в компании Валио составляло в 2014 г. 21 час в сутки⁴³. В каком из отечественных сельскохозяйственных предприятий удастся добиться подобных результатов?

Вместе с тем процессы глобализации и внутривострановой концентрации приводят к некоторым проблемам современной кооперации. Кооператив Валио, например, теряет позиции на внутреннем рынке Финляндии: в 2014 г. его доля на рынке молока составила только 30%. Почти половина сыра, потребляемого в Финляндии, является импортным.

Интересны также данные, приводимые в табл. 3.1 и 3.2, где сопоставляются закупочные цены на молоко у сельхозпроизводителей и цены реализации.

⁴³ Там же

Таблица 3.1. Соотношение среднегодовых цен реализации молока сельскохозяйственными организациями и потребительских цен на молоко⁴⁴

| Год | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 | 2014 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Цена реализации молока КРС сельхозорганизациями, руб/л (1) | 3,63 | 6,68 | 12,37 | 15,88 | 19,61 | 21,8 | 24,5 |
| Потребительская цена на молоко питьевое 2,5-3,2% жирности, руб/л (2) | 9,70 | 17,35 | 31,99 | 38,64 | 43,81 | 51,44 | 53,45 |
| Соотношение (1)/(2) в % | 37,42 | 38,5 | 38,67 | 41,1 | 44,76 | 42,38 | 45,84 |
| <i>Соотношение (1)/(2) в % с учетом коррекции на жирность молока (коррекция потребительских цен на 15%)</i> | <i>32,54</i> | <i>33,48</i> | <i>33,62</i> | <i>35,74</i> | <i>38,92</i> | <i>36,85</i> | <i>39,86</i> |

Таблица 3.2. Соотношение совокупных выплат фермерам от общества Валио и его чистыми продажами⁴⁵

| Год | 2010 | 2001 | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| Совокупные выплаты фермерам (молоко, покрытие процентов по кредитам, дивиденды), млн. евро (1) | 787 | 836 | 882 | 907 | 885 |
| Чистые продажи, млн. евро (2) | 1822 | 1929 | 2000 | 2029 | 1950 |
| <i>Соотношение (1)/(2) в %</i> | <i>43,19</i> | <i>43,34</i> | <i>44,1</i> | <i>44,7</i> | <i>45,38</i> |

Как следует из данных, размещенных в этих таблицах, видно, что доля средств, остающихся в распоряжении финских фермеров от конечной цены реализации молока, выше, чем у российских производителей (с учетом того, что жирность реализации молока конечным потребителям занижена относительно средней жирности коровьего молока, сдаваемого сельхозпроизводителями, – около 3,6% в среднем). Осложняют приведенное сравнение и проблемы российской статистики, когда, например, при сборе информации с торговых сетей учитываются только договорные закупочные цены, но не берутся в расчет дополнительные издержки товаропроизводителя, связанные с обеспечением подобных договоров (маркетинговые затраты, дополнительные начисления за «правильную» выкладку и размещение товара, скидочные акции и пр.). Тем не менее, видно, что финские кооперативы создают условия для повышения относительных

⁴⁴ Росстат. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>

⁴⁵ Валио. Официальный сайт. URL: <http://www.valio.com;>
<http://www.valio.com/responsibility-report2014/>

доходов фермеров от реализации молока не менее, чем на 10% в сравнении с российской практикой работы с перерабатывающими организациями.

Вызывает беспокойство и средний уровень дохода фермеров относительно других категорий работающего населения. Так средняя заработная плата в Финляндии составляет примерно 15 евро/час (2014 г.), а у фермеров только 6-7. То есть налицо достаточно серьезная дифференциация оплаты фермерского труда в сравнении с трудом вообще. Отчасти с этим связано и наблюдающееся сокращение количества желающих заниматься фермерством в Финляндии. Молодежь так же, как и в России постепенно отдает предпочтение более удобному образу жизни в городах с более высокими ставками оплаты труда.

Несмотря на эти проблемные моменты, по-видимому, общие для любого сельского населения, в целом можно утверждать, что заимствование опыта Финляндии в вопросах кооперации может дать высокий положительный эффект в отечественном сельском хозяйстве, особенно с точки зрения выживания и развития малых и средних форм хозяйствования на селе. Хотя многие вопросы требуют дополнительного изучения и осмысления.

3.4. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

В 2015 г. было принято решение о передаче надзорных функций за деятельностью сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) от Министерства сельского хозяйства к структурам ЦБ РФ. Тут же возникла проблема, – каким образом Центральный банк будет регулировать деятельность этой особой группы финансовых организаций? Судя по отношениям между ЦБ РФ и обычными кредитными кооперативами, стандартной политикой властей является применение одинаковых норм и правил к любым финансовым институтам. Таким образом, регулирование СКПК может вестись исходя из тех же правил и норм, что и регулирование банков, пенсионных фондов или страховых

компаний. Правда, сам регулятор тут же оговаривается, что допускает разные нормы регулирования в зависимости от размера кооператива. Но только ли размер кооператива должен учитываться при дифференциации регулирования? Насколько верна подобная трактовка и каков опыт регулирования зарубежных аналогов нашей системы сельскохозяйственной кредитной кооперации? На эти вопросы мы и постараемся найти ответы в рамках данного раздела.

В таблице 3.3. представлены отдельные статистические данные о некоторых наиболее характерных зарубежных системах финансовых институтов, основанных на корпоративных принципах управления.

Наиболее близкими по своей сути к СКПК из перечисленных в таблице являются Райффайзен банки Германии, которые, в отличие от Фольксваген банков, специализируются на кредитовании населения и предприятий в сельской местности, французская система Креди Агриколь и финская OP-Pohjola Group (бывший ОКО банк). Изучение истории развития этих систем и постепенного расширения спектра предоставляемых услуг позволяет нам сделать несколько важных выводов.

Кредитная кооперация в рассматриваемых странах имеет длительную, более чем вековую историю. Как правило, этапы развития складывались из создания отдельных кооперативов или подобных им структур, взаимодействия их друг с другом, формирования кооперативов более высокого уровня, усиления государственного регулирования кооперативной сферы после попыток расширения сферы оказываемых финансовых услуг, мягкой консолидации кооперативов в рамках региональных и, как правило, национальных кооперативных банков.

Кредитная кооперация обладает многоуровневой системой организации (рис. 3.1). Как правило, в основе ее стоят низовые кооперативные ячейки в лице низовых (местных) кооперативов, касс взаимопомощи и прочих простейших форм организации населения. В некоторых случаях они уже на данном уровне называются банками (например, в Германии).

Таблица 3.3. Основные зарубежные системы кредитной, в т.ч. сельскохозяйственной) кооперации

| Страна | Кооператив | Год основания | Активы, \$ млрд. | Кол-во пайщиков, тыс. чел | Предлагаемые услуги |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Германия | Райффайзен банки Фольксбанки https://www.dzbank.com/ http://www.wgzbank.de/de/wgzbank/ | 1864 | 1322 | 18000 | Прием сбережений и выдача займов Консалтинг Инвестиции Лизинг Ипотека Агенты страхования Операции с ценными бумагами, платежи и пр. (через центральные банки) |
| Франция | Креди Агриколь http://www.credit-agricole.fr/ | 1885 1926 (Нац. Касса) | 2227 (2009) | 8200 | Прием сбережений и выдача займов Консалтинг Инвестиции Страхование |
| Финляндия | ОКО Банк OP-Pohjola Group https://www.op.fi/op | 1891 | 68,0 | 550 | Прием сбережений и выдача займов Страхование Управление капиталом Корпоративные финансы Электронный банкинг |
| Канада | Дежарден https://www.desjardins.com/ca/index.jsp | 1900 | 144,1 | 6000 | Приём сбережений, Выдача займов Страхование Консалтинг Инвестиции Платежные системы и банкоматы |

Низовые ячейки системы обладают ограниченными возможностями самостоятельного предоставления спектра услуг (прямые запреты на операции и обслуживание определенного круга лиц). Таким образом, для этих звеньев системы круг самостоятельных операций, как правило, заканчивается привлечением средств населения или банков и выдачей займов.



Рис. 3.1. Общая схема системы кредитной кооперации

Благодаря ограниченному набору исполняемых функций к низовым (местным) ячейкам применяются упрощенные регуляторные функции со стороны государства. Как правило, регулирование деятельности этих структур происходит на уровне саморегулируемых организаций и кооперативами более высокого уровня через допуск к возможности осуществления дополнительных функций.

Объединение кооперативов ведется главным образом **по территориальному признаку**, что резко снижает риски увеличения просроченной задолженности и разорения кооператива (см. выше). Не случайно, например, представители Райффайзен банков в Германии гордятся тем, что за всю историю их развития у них не было ни одного случая банкротства кооператива (хотя без реструктуризации и объединений в некоторых случаях не обходится). Роль средних звеньев системы кооперации заключается в создании механизмов взаимной поддержки и контроля, для чего создаются либо объединенные фонды местных ячеек в рамках регионального кооператива, либо формируются дополнительные институты контроля и надзора в лице аудиторских организаций, ревизионных союзов и пр. Иногда уже на этом уровне статус и функционал кооператива приобретают все черты, характерные для стандартного коммерческого банка, но чаще это происходит на национальном уровне.

Национальный уровень представлен либо кооперативным банком, либо акционерным банком с полным набором финансовых функций. Это

принципиальный момент, так как именно национальный кооперативный банк, а иногда вместе с ним кооперативная страховая компания, пенсионный фонд, встроенные в общую систему, позволяют низовым кооперативам предоставлять своим клиентам и пайщикам гораздо более широкий спектр услуг, чем они могли бы позволить себе самостоятельно. **Таким образом, высшие звенья кооперации (региональный и национальный уровни) предназначены для координации и расширения возможностей низовых звеньев по предоставлению финансовых (а иногда и смежных) услуг. При этом к кооперативным банкам, в отличие от низовых кооперативных ячеек применяется весь комплекс методов государственного надзора и регулирования.** Выступая буфером в отношениях между государством и первичными звеньями кооперации, такие национальные структуры создают тепличные условия для их развития и, помимо этого, позволяют примерить некоммерческие интересы низовых кооперативов с реалиями и практикой функционирования рыночных финансовых институтов в стране.

Кооперативы низовых уровней, по сути, выполняют агентские функции по реализации потенциала кооперативных объединений более высокого уровня (но это не повинность, а возможность!)

Доминирующими собственниками кооперативных структур более высокого уровня всегда являются кооперативы низовых уровней. Это, опять же, важнейший момент организации кооперативной системы, который в корне отличает ее от системы вертикальной интеграции, характерной для корпоративного сектора. Благодаря тому, что низовые звенья владеют кооперативными банками регионального и национального уровня, а не наоборот, и имеют право на получение соответствующей доли их прибыли, возникают уникальные стимулы для обеспечения устойчивости работы системы в целом. Сводятся они к следующему:

а) кооперативных банки высших ступеней заботятся о создании лучших условий для работы низовых ячеек, так как последние являются их собственниками.

б) консолидируя собственность в рамках национальных кооперативных банков низовые ячейки получают возможность

сохраняя независимость пользоваться всеми преимуществами крупного игрока на рынке финансовых услуг, обладают необходимой для этого рыночной властью.

в) любые доходы и прибыли, получаемые национальным кооперативным банком или другими крупными кооперативными надстройками (страховыми обществами, например), остаются в системе и распределяются между их членами, что повышает их финансовую стабильность, позволяет консолидировать финансовые ресурсы в кооперативной системе, а не размывать их в направлении других финансовых институтов.

Еще одной характерной чертой систем кредитной кооперации за рубежом является система страхования рисков. Например, в германских кооперативах создаются консолидированные на региональном или федеральном уровне страховые фонды на покрытие возможных убытков отдельных кооперативов. Их можно было бы сравнить с отечественным агентством страхования вкладов, но принципиальными различиями между ними являются следующие:

– страхуется не вклад каждого члена кооператива, а финансовое положение самого кооператива;

– в случае потребности кооператива в деньгах и угрозе банкротства фондом выделяются деньги на его финансирование, но деньги не просто раздаются, а по сути выдается льготный кредит, срок возврата и условия предоставления которого зависят от того, какой план выхода из кризисного положения предложит кооператив, и как этот план будет исполняться;

– основной задачей фонда является не закрытие кооператива (в отличие от политики ЦБ РФ, например, в отношении отзыва лицензий у банков), а стабилизация работы кооператива путем дополнительного заемного финансирования и при необходимости, – смена правления (исполнительного органа) кооператива (но не собственников!).

Итак, опыт зарубежных стран в области кредитной кооперации на селе позволяет достаточно точно описать то, как и по какому вектору должна развиваться российская система сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации. Конечно, пока нам далеко до тех результатов, которыми может

похвастаться кооперативная система в Германии или Франции, но некоторые возможности по расширению спектра услуг современными СКПК имеются и в настоящий момент.

Так, согласно закону №193-ФЗ (Ст.40.1 п.6), – кредитный кооператив в соответствии со своим уставом и решениями общего собрания членов кредитного кооператива может оказывать своим членам и ассоциированным членам кредитного кооператива консультационные и другие соответствующие целям его деятельности услуги. По тому же закону, предусмотрено право СКПК осуществлять профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов своим членам в порядке, установленном Федеральным законом "О потребительском кредите (займе)". Принципиально в свете норм закона №103-ФЗ существует возможность кредитному кооперативу выполнять функцию платежного агента и пр.⁴⁶

Тем не менее, нельзя забывать о том, что подлинной свободы и разнообразия предоставляемых СКПК услуг можно добиться только путем объединения и консолидации через формирование кооперативов более высокого уровня, вплоть до создания в будущем собственного кооперативного банка.

Органам же государственного регулирования, будь то Министерство сельского хозяйства или Центральный банк РФ, следует помнить, что надзорные функции в области сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации должны быть дифференцированы не столько в зависимости от размеров СКПК, сколько от количества функций, за которые он отвечает. Общей установкой здесь является то, что низовые ступени кооперации должны в большей степени контролироваться саморегулируемыми организациями с учетом отмеченных в статье особенностей, а кооперативы более высоких уровней все в большей степени должны подпадать под стандартные методы регулирования принятые для финансовых рынков и должны стать посредниками между финансовой системой страны и низовыми ячейками кредитной сельскохозяйственной кооперации.

⁴⁶ Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 20.04.2015) «О сельскохозяйственной кооперации»; Федеральный закон от 03.06.2009 N 103-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами"

РАЗДЕЛ 4. СОСТОЯНИЕ КООПЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

4.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АПК РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОТЕНЦИАЛ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Низкие темпы развития сельского хозяйства России в начале XXI века, санкции и контрсанкции введенные в период 2014-2018 гг., девальвация рубля, депопуляция сельских территорий и экономические кризисы последнего десятилетия вынуждают российское правительство и политиков возвратиться к риторике о необходимости активного развития аграрного производства в стране. Рассмотрим как и в каком направлении развивалось российское сельское хозяйство в последние десятилетия.

Тенденции развития сельского хозяйства отражены в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Среднегодовые индексы роста продукции сельского хозяйства⁴⁷

| Периоды | 1991-1995 | 1996-2000 | 2001-2005 | 2006-2010 | 2008-2012 | 2011-2015 | 2013-2017 | 2015-2017 | 2016-2017 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|-----------|-------------------------|-----------------------------|-----------|
| Показатели | | | | | До Госпрограммы | | Реализация Госпрограммы | После начала нового кризиса | |
| Хозяйства всех категорий | | | | | | | | | |
| Продукция сельского хозяйства | 92,3 | 98,3 | 102,3 | 101,4 | 103,8 | 106,0 | 103,8 | 103,3 | 103,7 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| растениеводства | 95,4 | 100,4 | 103,6 | 99,08 | 105,6 | 110,9 | 106,0 | 104,7 | 105,5 |

⁴⁷ Рассчитано по: Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Федеральная служба государственной статистики. Эл. Ресурс. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ (дата обращения 29.10.2018)

| Периоды | 1991-1995 | 1996-2000 | 2001-2005 | 2006-2010 | 2008-2012 | 2011-2015 | 2013-2017 | 2015-2017 | 2016-2017 |
|--------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| животноводства | 90,4 | 96,5 | 101 | 103,7 | 102,7 | 102 | 101,5 | 101,7 | 101,5 |
| Сельскохозяйственные организации | | | | | | | | | |
| Продукция сельского хозяйства | 86,6 | 96,5 | 103,4 | 103,1 | 106,0 | 108,7 | 106,7 | 106,1 | 106,9 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| растениеводства | 88,2 | 100,9 | 104,0 | 99,2 | 106,5 | 112,9 | 107,9 | 106,5 | 108,4 |
| животноводства | 85,6 | 93,5 | 102,6 | 106,7 | 107 | 106,2 | 105,5 | 105,6 | 105,4 |
| Хозяйства населения | | | | | | | | | |
| Продукция сельского хозяйства | 103,6 | 99,8 | 99,8 | 99,12 | 100,8 | 101,6 | 98,0 | 97,0 | 96,0 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| растениеводства | 113,1 | 99,8 | 100,4 | 97,48 | 103,7 | 107,0 | 100,3 | 98,7 | 97,3 |
| животноводства | 99,0 | 99,7 | 99,3 | 100,5 | 98,34 | 96,8 | 95,7 | 95,4 | 94,8 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства³ | | | | | | | | | |
| Продукция сельского хозяйства | 116,8 | 108,1 | 121,1 | 106,3 | 109,8 | 115,3 | 111,9 | 110,2 | 111,5 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| растениеводства | 111,9 | 114,0 | 124,4 | 104,8 | 111,5 | 119,2 | 113,9 | 111,2 | 112,9 |
| животноводства | 124,8 | 99,4 | 111,6 | 110,4 | 106,6 | 105,9 | 105,3 | 106,0 | 105,9 |

Информация, размещенная в табл. 4.1, свидетельствует в целом о положительных сдвигах в производстве продукции сельского хозяйства в период с 2008 по 2017 гг. По оценкам некоторых экспертов, к 2017 г. объемы производства сельхозпродукции достигли уровня 1990 г. При этом основных результатов удалось добиться в сфере растениеводства, где среднегодовые темпы роста намного превышали темпы

развития животноводства. Последнее до сих пор не достигло по валовому объему уровня производства 1990 г. Вместе с тем, по данным Росстата, в некоторых отраслях (производство зерна, картофеля, овощей открытого грунта, мяса птицы и яиц) эти показатели значительно превышены. С другой стороны, в сельхозпроизводстве продолжают оставаться «незакрытые» позиции по молоку, мясу КРС, техническим культурам (лен, конопля и пр.), плодам и ягодам и пр. Кроме того, требуют активного развития тепличное хозяйство, производство сои и рапса, мяса кроликов, индейки, пушнины и некоторых других «нишевых» продуктов села. Достаточно серьезные проблемы остаются с селекцией и семеноводством. Обращаем внимание на то, что подавляющее большинство перечисленных отстающих позиций относится к проектам с длительными сроками окупаемости. Т.е. аграрии не мотивированы на реализацию долгосрочных инвестиционных планов, что вполне объясняется нестабильной экономической ситуацией и сложностью условий их реализации. Однако именно государство (в т.ч. через программы поддержки) может стимулировать подобное поведение. На деле, прорывных результатов в большинстве из перечисленных сфер пока не наблюдается (за исключением относительно краткосрочных проектов в области производства рапса, сои и некоторых других).

Еще одной примечательной тенденцией является то, что среднегодовые индексы роста продукции села в период до введения Госпрограммы развития сельского хозяйства (далее Госпрограмма)⁴⁸ и после остаются на примерно одинаковом уровне. Так, в целом по сельскому хозяйству в период 2008-2012 гг. среднегодовой индекс роста составлял 103,8%, что в точности совпадает с аналогичным показателем в период действия Госпрограммы (2013-2017 гг.). Причём даже в относительно экономически стабильные годы (2016-2017) наблюдается та же тенденция. Наибольшие темпы роста были достигнуты в межкризисную «пятилетку» (2011-2015 гг.) –

⁴⁸ Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (первая ред., ред. от 06.09.2018) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"

106,0%. Это говорит о том, что обещанного прорывного влияния на развитие сельхозпроизводства Госпрограмма до сегодняшнего дня не оказала. При этом обращаем внимание на то, что именно с конца 2014 г. у аграриев появились прекрасные потенциальные возможности развития, связанные с закрытием рынков от импортных товаров (санкции, ослабление рубля). По сути, получается, что Госпрограмма на сегодняшний день в лучшем случае помогла избежать кризиса сельхозпроизводства, связанного с падением доходов населения и удорожанием издержек, обеспечить относительную продовольственную безопасность страны, но не привела к реализации открывшихся возможностей.

Анализ данных Росстата позволяет сделать вывод о том, что рост сельского хозяйства связан не только с экстенсивными факторами вовлечения в оборот посевных площадей, но и с интенсификацией технологий возделывания, что отражается в повышении урожайности сельхозкультур и продуктивности сельхозживотных, что позволяет рассматривать эти показатели, как положительные. Однакостораживают данные о тенденциях снижения плодородия почв (правда, достаточно скупые в связи с отсутствием регулярных оценок на большинстве территорий России). Так, более 33% почв в 2015 г. являлись кислыми и требовали первоочередного известкования, при этом наблюдается тенденция повышения данного показателя. Слабогумусированные почвы занимают 38% от обследованных площадей, а почвы с содержанием гумуса меньше минимальных значений, – еще 24,2%. Достаточно серьезные проблемы наблюдаются и по распространенности ветровой и водной эрозии почв⁴⁹. [3] Такие тенденции и состояние плодородия почв позволяют говорить об интенсивном использовании природной ренты без сохранения баланса плодородия за счет крайне низких норм внесения органических и минеральных удобрений, а также иных инвестиций в поддержание плодородия почв в среднем по стране.

По некоторым данным, эта проблема особенно усиливается в рамках Агрохолдингов (например оценки

⁴⁹ Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2015 году – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017. – 196 с.

хозяйства в КФХ. К 2017 г. их доля выросла до 12,5%, хотя этого явно недостаточно с точки зрения обеспечения целей устойчивого развития аграрного производства и снятия остроты проблемы депопуляции сельских территорий.

Проблема депопуляции сельских территорий является достаточно многогранной. По данным Т.В. Блиновой, численность сельского населения России моложе трудоспособного возраста сократилась с 10,3 млн человек (1989 г.) до 7,6 млн человек (2017 г.), т.е. более, чем на четверть (26,7%), а население в трудоспособном возрасте имеет тенденцию к снижению на протяжении последних 8 лет.⁵¹ В целом, по данным Росстата, наблюдается постоянный отток сельского населения начиная с 2001 г. Темпы его сильно колеблются от -3843 чел. в кризисный 2009 г. до -177151 чел. в 2013 г. и -36462 чел. в 2016 г. При этом снижает показатель чистого миграционного оттока значительная доля зарубежных мигрантов (например, в 2016 г. на сельских территориях миграционный прирост из зарубежных стран составил 61458 чел, что покрыло около 2/3 всего внутреннего оттока населения с сельских территорий⁵². Кроме того, нарастает и проблема дифференцированного расселения на сельских территориях, что проявляется, в том числе, в росте числа фактически незаселенных населённых пунктов, отмеченных в результатах переписей населения 2002-2010 гг. В работе Т.Г. Нефедовой отмечается повышение дифференциации миграционного оттока из населенных пунктов на окраинах регионов в сельские населенные пункты, близкие к центральным городам или крупным поселкам⁵³.

Анализ табл. 4.1 позволяет подметить и то, что темпы развития крестьянских (фермерских) хозяйств (К(Ф)Х) превышают темпы развития сельхозорганизаций по валовому объему производства, а производство в хозяйствах населения постепенно сворачивается. Можно было бы предположить, что

⁵¹ Блинова Т.В. Демографические угрозы и ограничения развития сельских территорий России // Вестник СГСЭУ. 2018. № 2 (71) С.14-18

⁵² Демографический ежегодник России. 2017: Стат. сб./ Росстат. – М., 2017. – 263 с С. 204-209

⁵³ Нефедова Т.Г. Отходничество в системе миграций в постсоветской России. Предпосылки // Демоскоп Weekly, 2015. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0641/demoscope641.pdf>

это результат действенных мер поддержки фермерских хозяйств, однако данные п. 4.2 предостерегают нас от подобного вывода.

При этом наблюдается параллельная тенденция концентрации производства в руках агрохолдингов, табл. 4.3. За последние 4 года доля сельхозугодий, находящихся в распоряжении двадцати крупнейших агрохолдингов, выросла практически на процент, составив 4,1% от всех сельхозугодий, а производство свинины в убойном весе, приходящееся на крупнейшие 20 компаний-производителей, составляет 2358 тыс. тонн, или 61,8% производства всей отрасли (включая КФХ).

Еще одна не решенная до сегодняшнего дня проблема – слабая материально-техническая база села. Ярko данная проблема может быть выражена через обеспеченность сельского хозяйства тракторами (табл. 4.4).

Таблица 4.3. Земельные площади и объемы производства свинины в убойном весе (ТОП-20 крупнейших предприятий в России)⁵⁴

| № п/п | Показатель | 2014 | | 2018 | |
|-------|----------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------|
| | | Абсолютное значение | % от общего значения показателя по всем с/х производителям | Абсолютное значение | % от общего значения показателя по всем с/х производителям |
| 1 | Земельные площади с/х угодий в распоряжении ТОП-20 хозяйств, тыс. га | 6174 | 3,2% | 7783 | 4,1% |
| 2 | Производство свинины в убойном весе в ТОП-20 хозяйств, тыс. т. | 1408 | 54,2% | 2358 | 61,8% |

Площадь сельхозугодий в России в 2015 г. составляла 191286 тыс. га (Росстат)

Данные в табл. 4.4 свидетельствуют о том, что за последние годы продолжается тенденция снижения обеспеченности сельхозпроизводителей тракторами как по общему их количеству, так и по суммарной номинальной мощности. И это несмотря на то, что посевная площадь в

⁵⁴ BEFL. Официальный сайт. Крупнейшие владельцы сельхозземель. 2015 и 2018 гг. URL: <http://www.befl.ru/press/list.php?slID=45>; Национальный союз свиноводов России. Официальный сайт. Статистика и аналитика. URL: <http://www.nsrfr.ru/documents.php?action=statistics#>

последние годы стремится к увеличению. Крайне низким остается и коэффициент обновления парка техники. При минимально необходимом коэффициенте в 8-10% он в 2017 г. достиг только уровня 2012 г. (3,65%).

Следующая насущная проблема в современном сельском хозяйстве относится к обороту земель сельхозназначения и связана с нерешенностью вопроса не востребуемых паев и неиспользованием земли по назначению. В 2015 г. площадь земель, находящейся в долевой собственности, составляла более 46 млн. га, т.е. около 57% посевной площади, или 24% площади всех сельхозугодий⁵⁵.

Таблица 4.4. Динамика обеспеченности сельского хозяйства тракторами⁵⁶

| Тракторы (без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины) | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2017 в % к 2016 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------|
| Наличие сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях (на конец года) тыс. шт | 276,2 | 259,7 | 247,3 | 233,6 | 223,4 | 216,8 | 97,0 |
| Приобретено новой сельскохозяйственной техники за год шт | 9243 | 7743 | 7744 | 7112 | 7270 | 7906 | 108,7 |
| Коэффициент обновления парка, % от всего парка | 3,346 | 2,982 | 3,131 | 3,045 | 3,254 | 3,647 | |
| Суммарная номинальная мощность двигателей тракторов (включая тракторы, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины) млн. л.с. | 34,8 | 33,6 | 32,9 | 31,7 | 31,2 | 31,0 | 99,5 |

В условиях рыночной экономики, безусловно, рост сельхозпроизводства связан с возможностями сбыта

⁵⁵ Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Федеральная служба государственной статистики. Эл. Ресурс. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ (дата обращения 29.10.2018); Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2015 году – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017. – 196 с.

⁵⁶ Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Федеральная служба государственной статистики. Эл. Ресурс. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ (дата обращения 29.10.2018)

сельхозпродукции. Сбыт сельхозпродукции упирается в следующий комплекс актуальных проблем: ограниченность внутреннего рынка в связи со слабым развитием перерабатывающей промышленности (производство крахмала, консервная промышленность, производство лизина и пр. химических веществ и др.), низкая платежеспособность конечных потребителей, ограниченность экспортного потенциала в условиях санкций и барьеров международной торговли (квоты, фитосанитарные нормы и пр.), отсутствие налаженной системы сбыта для малых форм хозяйствования на селе (неразвитость потребкооперации, сложности с доступом к торговым сетям и диктат цен со стороны закупщиков и переработчиков с/х продукции.

Так, за период с 2008 по 2017 гг. доля ТОП-10 крупнейших сетей по продаже продуктов питания в России выросла с 13,6 до 28,5% от общего объема розничной торговли⁵⁷. Хотя по некоторым регионам доля сетевого ритейла значительно выше. Например, доля трех самых крупных сетей (X5 Retail Group, «О'кей», «Лента») на петербургском рынке составила 47,45%, а общая доля всех сетей в продовольственной рознице города составила около 88%⁵⁸. Положительной тенденцией рынка Санкт-Петербурга является постепенное усиление конкуренции между торговыми сетями, что несколько снижает барьеры входа на этот рынок со стороны сельхозпроизводителей.

Таким образом, в настоящий момент состояние экономики и АПК России, с одной стороны, способствует развитию сельхозпроизводства благодаря наличию барьеров для ввоза импортной сельхозпродукции. С другой стороны, развитие малых форм хозяйствования, а вместе с ними и кооперативной системы ограничено усилением конкуренции со стороны крупных хозяйств на рынке сельхозпроизводства, диктата цен в области переработки и сбыта продукции села.

⁵⁷ Rusbase. РБК Развитие российского рынка FMCG: темпы роста и текущие тренды. URL: <https://rb.ru/opinion/fmcg-tempy/>

⁵⁸ Доля крупных торговых сетей в Петербурге продолжает снижаться. Ведомости, июнь 2017 URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/06/16/694681-dolya-torgovih-setei>

4.2. УСЛОВИЯ И МОТИВАЦИЯ К РАЗВИТИЮ КООПЕРАЦИИ ОСНОВНЫХ ГРУПП СУБЪЕКТОВ КООПЕРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

4.2.1. Мотивация к развитию кооперации с позиций сельхозпроизводителей и государства: постановка проблемы

Оценивая ситуацию со стимулами и мотивами к развитию кооперации в современной России, можно констатировать, что она далека от идеала в связи со значительными демотивирующими факторами, действующими как на сельхозпроизводителей, так и на органы и лиц государственного и муниципального управления (рис. 4.1).

Общей проблемой низкой мотивации хозяйствующих субъектов к развитию кооперативного движения является нехватка знаний и компетенций.

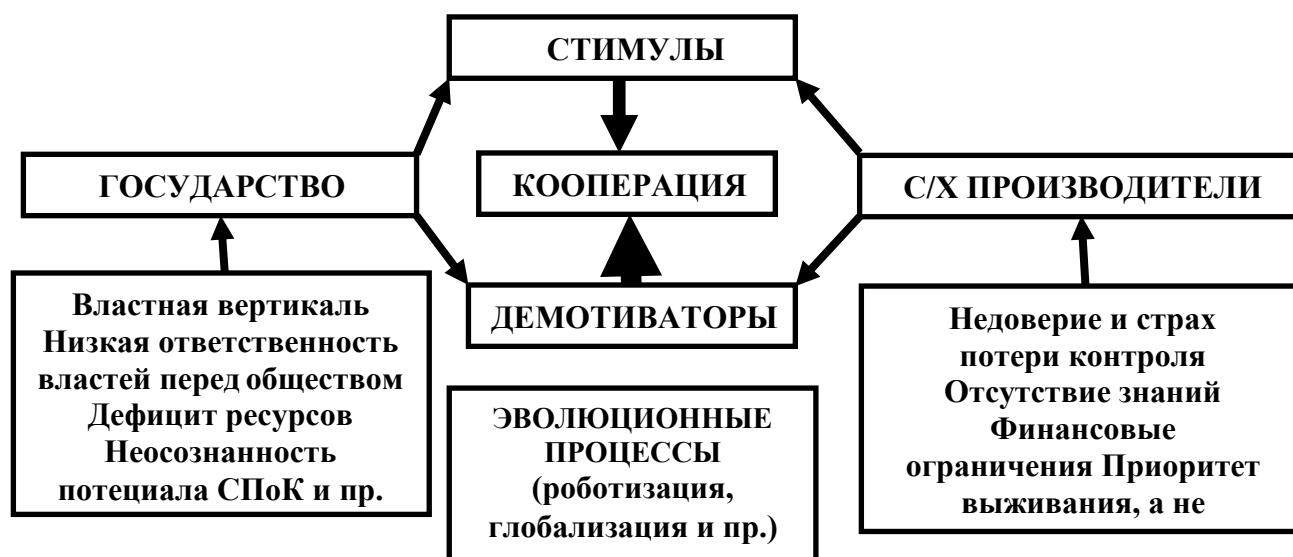


Рисунок 4.1. Демотивационные факторы развития кооперации в современной России

Недостаток знаний и, в целом, компетенций в области кооперации ограничивает поле выбора хозяйствующих субъектов в решении стоящих перед ними проблем. Ведь мотив как побуждение к конкретной деятельности может возникать только в том случае понимания выгод и издержек,

возникающих при ее осуществлении, что требует соответствующего уровня осознания и компетентности.

Наличие системных проблем в организации работы информационно-консультационных центров⁵⁹, наряду с их низким вниманием к проблемам кооперации, не позволяет до сегодняшнего дня использовать их потенциал для распространения кооперативных знаний и опыта среди сельхозпроизводителей. С обучением федеральных и региональных чиновников основам кооперации дело обстоит еще хуже, за исключением редких регионов, где идеи кооперации проникли в умы региональных лидеров и их сподвижников.

Главной основой наличия демотивации со стороны региональных и местных властей к развитию кооперативных систем является сформированная в стране властная вертикаль, при которой основные направления социально-экономической политики и многие механизмы их реализации, по сути, определяются на федеральном уровне власти. С точки зрения сохранения единства территорий, политической стабильности и с учётом существовавших в начале 2000-х гг. институциональных рамок, а позднее и внешнеполитического давления властная вертикаль является в достаточной мере эффективной, в отличие от существовавшей в 90-е годы парадигмы свободы регионов. Однако властная вертикаль автоматически приводит к экономической вертикали как инструменту поддержания первой. Экономическая же вертикаль приводит к множеству мотивационных ограничений развития кооперативных институтов.

Зависимость от решений федерального центра, введенная в государстве система централизованной оценки работы региональных властей, преобладание административного (в том или ином виде), в отличие от избирательного, порядка назначения представителей исполнительных органов власти приводит к недостаточному учету запросов населения. Региональные политические элиты в своих решениях вынуждены ориентироваться скорее на решения центра, чем нести ответственность перед народом.

⁵⁹ Медведева Н.А. Развитие информационно-консультационной деятельности в АПК Вологодской области // Молочнохозяйственный вестник. 2013. № 2 (10). С. 93-101

Этому же способствует ситуация дефицита ресурсов на уровне федерального и особенно региональных и муниципальных бюджетов. Система формирования доходов сдвинута в сторону федерального центра, который проводит перераспределение сконсолидированных средств между бюджетами регионов исходя из, прежде всего, собственных политико-экономических соображений. На уровне муниципалитетов эта тенденция приобретает наиболее яркое выражение в связи с крайне низкой базой для формирования их бюджетов. Как результат, региональные и муниципальные власти во многом лишены самостоятельности в выборе путей и механизмов развития территорий. В условиях, когда федеральные власти рассматривают кооперацию просто как вспомогательный механизм развития малого предпринимательства, приоритетность решения задач по созданию эффективной кооперативной системы перестает входить в обиход наиболее значимых приоритетов развития регионов. А в условиях высокого уровня дотационности регионов (71 из 85 в 2015 г.) становится крайне затруднительным не только менять, но и использовать механизмы поддержки кооперативов, определяемые и софинансируемые федеральными властями, далеко не всегда учитывающими специфику и потенциал развития кооперации на территориях.

Достаточно много демотивирующих факторов, помимо отмеченного дефицита компетенций, действуют и со стороны сельскохозяйственных производителей. Прежде всего, это недоверие к кооперации, уверенность в том, что это вариант известных в СССР колхозов и совхозов. Преобладает мнение, часто подкрепляемое на практике, о том, что кооперативы создаются инициаторами для постепенного превращения их в коммерческие структуры, что воспринимается фермерами и другими членами кооператива как вариант рейдерского захвата собственности, потери самостоятельности. В рамках концепции личных издержек это означает повышение личных издержек неопределённости и потенциального ограничения свободы действий.

Для формирования кооперативов необходима консолидация паевых взносов членов кооператива. Однако

проблемой современных глав КФХ и ЛПХ является крайне низкий уровень свободных средств, что в значительной мере ограничивает возможности прохождения первичного этапа открытия кооператива и начала его работы. Зачастую, даже софинансирование государством 60% средств, инвестируемых в кооператив, не спасает положения. Ведь современные эффективные основные средства (перерабатывающие комплексы, хранилища) достаточно дороги. Например, приличное картофелехранилище объемом в 5000 тонн обойдется в 25-50 млн. рублей, что говорит о том, что члены кооператива должны внести паевых взносов на сумму не менее 10-20 млн. руб. Даже если в начале создания кооператива вам удалось объединить 10 фермеров, то каждому из них придется вывести из оборота по 1- 2 млн. руб., что часто является непреодолимой проблемой.

В совокупности проблемы малых форм хозяйствования на селе приводят к тому, что главы многих из них преследуют скорее политику выживания, чем развития [6]. Это еще более снижает стимулы к кооперации, так как сосредотачиваясь на текущей деятельности, не видя перспектив у фермеров исчезает стимул к кооперации ввиду кажущегося отсутствия общих проблем. Так при опросах фермеров многие из них говорят об отсутствии проблем со сбытом продукции. Однако при переформулировании вопроса с точки зрения того, возникнет ли у них проблема со сбытом при расширении производства, большинство из них говорят о том, что проблема сбыта будет одной из ключевых.

Осложняют мотивацию к кооперации и общие эволюционные тенденции развития экономики, такие, как например, повышение роли основного капитала в производстве продукции, роботизации и усиление процессов глобализации. Все они в отсутствии понимания возможностей кооперации приводят к тому, что основным трендом становится развитие крупных вертикально-интегрированных компаний, которые способны противостоять глобальной конкуренции и имеют значительные финансовые ресурсы для инвестиций в основной капитал.

Таким образом, несмотря на актуальность и большой потенциал развития кооперации в современной России,

раскрытие этого потенциала ограничивается наличием множества демотивационных факторов как с позиций органов власти, так и с позиций самих сельхозпроизводителей.

Вместе с тем, прогноз даже эволюционного сценария развития экономики говорит о том, что в современной экономике в определённый момент времени появятся перспективы по повышению интереса к кооперации, что связано со следующей цепочкой возможных, а в некоторой степени уже свершившихся событий.

Усиление административного давления в экономике как проявление развития политической и экономической вертикали в стране приведет к увеличению проблем у низовых звеньев экономической системы, в т.ч. у сельхозпроизводителей (стоит вспомнить, например, введение системы «Платон», ограничение возможностей забоя скота вне соответствующих пунктов, ограничения по выращиванию свинины в рамках малых форм хозяйствования и многие другие). Так как эти проблемы носят и будут носить системный характер, экономические агенты начнут осознавать их общность, что приведет к усилению стимулов к формированию соответствующих защитных и адаптационных механизмов, прежде всего в виде формирования институтов гражданского общества. Одновременно будут повышаться осведомленность и стимулы к кооперации у широких масс населения.

Развитие институтов гражданского общества в виде объединений его в союзы, ассоциации и пр. формы горизонтальной интеграции может сыграть важную роль в лоббировании сконсолидированных интересов населения на уровне федеральной власти.

У последней за счет усиления внешнеполитического давления с одной стороны и ограниченности возможностей эффективного централизованного административного управления также возникает потребность в переосмыслении направленности экономического развития. Что, отчасти, уже проявляется вспоминая, например, последнее послание президента Федеральному Собранию. По сути дела, это означает подход к некой точке бифуркации, когда, при соответствующем лоббировании интересов, идеи кооперации

могут быть восприняты и лечь в основу новой экономической политики федеральных властей.

Таким образом, несмотря на значительный потенциал и наличие стимулов к развитию кооперации, в настоящий момент в экономике сложилась ситуация присутствия множества демотивирующих факторов кооперативного движения. Прогноз эволюционного развития ситуации позволяет говорить о возможности возникновения ситуации воссоздания интереса к кооперативному движению как с позиций государства, так и с позиций общества. Ускорить эти процессы и увеличить вероятность развития столь необходимых кооперативных систем в сельской местности можно при инициировании работы на местах по формированию общественных объединений граждан с целью лоббирования сторонниками кооперативного движения своих интересов, прежде всего на федеральном уровне. Кроме того, необходима активизация работы по кооперативному всеобучу, «ликбезу», используя, например, потенциал федеральных грантов некоммерческим организациям, без которого невозможна широкая поддержка и осознание необходимости кооперативного движения на селе.

Теперь рассмотрим отдельные демотивирующие факторы кооперации на уровне потенциальных членов кооперативного движения более подробно.

4.2.2. Состояние базы кооперации: хозяйства населения, малый и средний бизнес в аграрной сфере

Как отмечалось в разделе 2.3, развитие кооперации должно опираться на ее базу. База кооперации представляет собой количество потенциальных участников кооперативного движения (КФХ, ЛПХ, малые сельхозорганизации). Проанализируем тенденции изменения количества указанных хозяйствующих субъектов в российской экономике.

По данным всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 и 2016 гг., динамика численности различных форм сельхозтоваропроизводителей выглядит следующим образом (табл. 4.5.).

Таблица 4.5. Динамика количества сельхозорганизаций, фермерских и личных подсобных хозяйств в 2006 и 2016 гг., тыс. ед.⁶⁰

| Организационно-правовая форма хозяйства | 2006 | 2016 | % роста |
|-----------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Сельхозорганизации всего | 59,2 | 36,0 | 60,81 |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | 40,6 | 27,5 | 67,73 |
| Малые предприятия, всего | 20,4 | 24,3 | 119,12 |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | 12,8 | 18,4 | 143,75 |
| Малые предприятия (без микропредприятий) | -* | 7,1 | - |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | -* | 6,4 | - |
| Микропредприятия | -* | 17,2 | - |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | -* | 12,0 | - |
| КФХ и ИП | 285,1 | 174,8 | 61,31 |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | 147,5 | 115,6 | 78,37 |
| Личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан | 22799,4 | 23496,9 | 103,06 |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | 20219,2 | 18752,4 | 92,75 |
| Некоммерческие объединения граждан | 80,3 | 75,9 | 94,52 |
| в т.ч., осуществлявших хозяйственную деятельность в 1 полугодии | 74,5 | 67,6 | 90,74 |

* в 2006 году входили в категорию малых предприятий и отдельно не выделялись

Информация, размещенная в табл. 4.5, позволяет сделать вывод о том, что в целом база кооперации за последние 10 лет между переписями значительно сузилась. Уменьшилось количество как СХО в целом, так и КФХ. Наблюдается лишь небольшой рост хозяйств населения. Рост малых предприятий связан главным образом с тем, что за данное время были значительно повышены критерии отнесения предприятий к малым по совокупной годовой выручке. В результате значительная доля считавшихся ранее средними СХО попала к 2016 г. в категорию малых.

Несколько иные данные мы можем получить исходя из изучения динамики регистрации КФХ по данным ФНС (табл.

⁶⁰ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: В 8 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2018. Т. 1: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года по Российской Федерации. – 458 с.:

4.6). По данным регистрации, не наблюдается падение количества КФХ за отраженный в предыдущей таблице период 2006-2016 г. Наблюдается даже тенденция увеличения общего количества фермерских хозяйств. Расхождения могут быть связаны с особенностями проведения переписи, где попадание в категорию фермерских хозяйств происходило не по результатам регистрации, а на основании устного ответа членов домашних хозяйств, которые могли нечетко различать особенности КФХ и, например, ведения ЛПХ.

Таблица 4.6. Динамика количества крестьянских (фермерских) хозяйств в России и Ленинградской области по данным ФНС⁶¹

| Дата | Количество зарегистрированных в реестре К(Ф)Х, не прекративших свою деятельность, ед. | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| | Россия в целом | Ленинградская область |
| 01.01.06 | 71203 | 553 |
| 01.01.08 | 95525 | 669 |
| 01.01.09 | 103866 | 740 |
| 01.01.10 | 131479 | 782 |
| 01.01.11 | 157106 | 778 |
| 01.01.12 | 146735 | 774 |
| 01.01.13 | 141554 | 863 |
| 01.01.14 | 129750 | 835 |
| 01.01.15 | 130412 | 905 |
| 01.01.16 | 139506 | 1096 |
| 01.01.17 | 148479 | 1155 |
| 01.10.17 | 153615 | 1179 |
| 01.01.18 | 151407 | 1172 |
| 01.10.18 | 150573 | 1159 |

По данным ФНС, как следует из данных табл. 4.6, рост количества фермеров наблюдается в кризисные периоды. После этого наблюдается отток владельцев ферм. При этом максимум числа фермеров в России, наблюдавшийся в 2017 г., меньше, чем максимум 2011 г. (153,6 тыс. против 157,1 тыс. чел.). Объяснение этой тенденции может быть разносторонним. Во-первых, в период кризиса, оставшись без стабильных источников существования, население ищет возможности получения дохода в сфере самозанятости, что подтверждает выводы, например, Улимбашева А.З. о существовании среди

⁶¹ Статистика по государственной регистрации. ФНС РФ. Официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/regstats / (дата обращения 30.10.2018)

фермеров большой доли псевдопредпринимателей-люмпенов, или «фермеров поневоле»⁶².

С другой стороны, можно предполагать, что люди понимают открывающиеся возможности развития фермерских хозяйств в связи с упоминавшимися санкциями и девальвацией рубля и активно включаются в фермерское движение на фоне активной пропаганды потенциала развития со стороны государства. Однако дальнейший отток фермерских хозяйств явно свидетельствует о разочаровании новоиспеченных, да и устоявшихся фермеров в потенциале развития. Госпрограмма не создает условий для сохранения потенциала фермеризации сельского хозяйства. Даже к октябрю 2018 г. мы не достигли максимума количества фермерских хозяйств не только 2017, но и 2011 г. Тенденции уменьшения количества фермеров продолжают проявляться.

4.2.3. Состояние условий развития кооперативного движения

Помимо фактической базы для развития кооперации, ее формирование зависит и от других факторов.

Одной из причин низкой базы кооперации в России является **уровень предпринимательской активности населения**.

Постараемся разобраться в вопросе о том, насколько распространена в российском обществе реальная и потенциальная **готовность к предпринимательской деятельности** относительно других стран мира (табл. 4.7).

Анализ данных, приведенных в табл. 4.7, позволяет сформировать несколько основных выводов об абсолютной и относительной динамике предпринимательской активности. С одной стороны, видна положительная тенденция увеличения доли владельцев устоявшегося бизнеса в России за период с 2006 по 2013 гг. (с 1,2% до 3,4%). В том же направлении, хотя и значительно меньшими темпами, изменяется численность ранних предпринимателей (с 4,9 до 5,8% соответственно).

⁶² Улимбашев А.З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. - 216 с. ISBN 978-57422-5400-3 URL:

<https://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel3> (дата обращения 29.10.2018)

Проблемой здесь является падение в 2013 г. в сравнении с 2006 г. числа нарождающихся предпринимателей, т.е. тех, кто только начинает свое дело, с 3,5% населения до 3,0%, что можно рассматривать одним из проявлений стагнационных явлений в экономике в последние годы.

Таблица 4.7. **Уровень предпринимательской активности в странах участницах глобального мониторинга предпринимательства (GEM) (% от опрошенного населения)⁶³**

| Страна | Нарождающиеся предприниматели | Владельцы нового бизнеса | Ранние предприниматели | Владельцы устоявшегося бизнеса |
|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Бразилия 2006 | 3,5 | 8,6 | 11,7 | 12,1 |
| 2013 | 5,1 | 12,6 | 17,3 | 15,4 |
| Китай 2006 | 6,7 | 10,5 | 16,2 | 9,0 |
| 2013 | 5,2 | 8,9 | 14,0 | 11,0 |
| США 2006 | 7,5 | 3,3 | 10,0 | 5,4 |
| 2013 | 9,2 | 3,7 | 12,7 | 7,5 |
| Германия 2006 | 2,9 | 1,7 | 4,2 | 3,0 |
| 2013 | 3,1 | 2,0 | 5,0 | 5,1 |
| Россия 2006 | 3,5 | 1,7 | 4,9 | 1,2 |
| 2013 | 3,0 | 2,8 | 5,8 | 3,4 |
| В среднем по GEM 2006 | 5,4 | 4,6 | 9,5 | 6,9 |
| 2013 | 4,7 | 3,3 | 7,9 | 6,7 |

Ранние предприниматели (early-stage entrepreneurs), в т.ч.: а) нарождающиеся предприниматели (nascent entrepreneurs) – те, кто в течение прошедшего года предпринимал активные действия по созданию бизнеса; владеют долей в созданном бизнесе, однако период получения ими доходов не превышает трех месяцев, б) владельцы нового бизнеса (owners of new or baby business) – те, кто управляет вновь созданным предприятием и получает доход от его деятельности более трех, но менее 42 месяцев; устоявшиеся предприниматели (established business) – те, кто владеют и управляют бизнесом и получают связанные с этим доходы более 42 месяцев.

Стоит отметить, что данные о значительном росте количества устоявшихся предпринимателей в приводимом

⁶³ Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2006. – с. 8 38 с. URL: http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/Russia_2006.pdf; Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2013. – с. 22-23 64 с. URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf

мониторинге несколько противоречат данным статистики по динамике численности самозанятого населения и количества индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и малых фирм, темпы изменения которых значительно меньше, чем наблюдаемые исходя из данных в таблице [7]. Отчасти это может быть объяснено оттоком предпринимателей из легального сектора экономики в «тень», что правда тоже отражает одну из проблем современной культуры предпринимательской деятельности.

Вторая тенденция, которая явно видна из данных табл. 4.7, – значительное отставание России от уровня предпринимательской активности большинства стран из принимавших участие во всемирном мониторинге предпринимательства (67 государств). Относительно близкие с Россией показатели деловой активности наблюдаются из приведенных стран только в Германии, хотя и здесь доля устоявшихся предпринимателей выше, чем в России, в 1,5 раза. Во всех остальных странах предпринимательская активность значительно превышает предпринимательскую активность в нашем государстве. Усредненное значение ранних предпринимателей среди стран, принявших участие в мониторинге, примерно на 35% выше, чем в России, а по устоявшимся предпринимателям – почти в 2 раза. Подобную ситуацию можно было бы списать на этап развития, реформирования российской экономики, но в развивающихся странах (Бразилия, Китай) наблюдаемая предпринимательская активность гораздо более высокая, чем по выборке в среднем (табл. 1). Таким образом, в России наблюдается явный недостаток предпринимательской активности среди населения, что может рассматриваться сдерживающим фактором развития кооперации.

Важнейшим условием кооперации является **уровень доверия** между ее потенциальными участниками. В табл. 4.8 представлены результаты опроса ФОМ о социальном (доверии к людям вообще), межличностном (доверие к окружающим людям) доверии и готовности объединиться для решения общих проблем.

Таблица 4.8. Уровень доверия в Российском обществе⁶⁴

| | Население в целом | Пол | | Возраст | | | | Тип населенного пункта | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|---------------|------------------------|----------------------|-----------------------------|--------------------------|---------------------------|-----------|
| | | мужской | женский | 18–30 лет | 31–45 лет | 46–60 лет | старше 60 лет | Москва | города 1 млн и более | города от 250 тыс. до 1 млн | города от 50 до 250 тыс. | города менее 50 тыс., пгт | села |
| Как вы считаете, большинству людей можно доверять или в отношениях с людьми следует быть осторожными? | | | | | | | | | | | | | |
| большинству людей можно доверять | 19 | 19 | 19 | 20 | 18 | 20 | 18 | 25 | 21 | 23 | 22 | 14 | 17 |
| в отношениях с людьми следует быть осторожными | 77 | 77 | 77 | 78 | 78 | 75 | 78 | <u>71</u> | 73 | 77 | 77 | 84 | 80 |
| затрудняюсь ответить | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 6 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| А если говорить о людях, которые окружают лично вас, то большинству из них можно доверять или в отношениях с ними следует быть осторожными? | | | | | | | | | | | | | |
| большинству можно доверять | 60 | 57 | 63 | 60 | <u>54</u> | 61 | 67 | 65 | 58 | 63 | 63 | <u>55</u> | 65 |
| в отношениях с людьми моего окружения следует быть осторожными | 36 | 39 | 34 | 38 | 43 | 35 | <u>28</u> | 34 | 37 | <u>29</u> | 35 | 42 | 34 |
| затрудняюсь ответить | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 5 | 8 | 2 | 2 | 1 |
| Есть люди, готовые объединяться с другими людьми для каких-либо совместных действий, если их идеи и интересы совпадают. И есть люди, не готовые объединяться с другими для совместных действий, даже если их идеи и интересы совпадают. К кому вы отнесли бы себя – к первым или ко вторым? | | | | | | | | | | | | | |
| к первым (к готовым объединяться) | 50 | 52 | 49 | 57 | 54 | 51 | <u>38</u> | 52 | 52 | 55 | 55 | 46 | 52 |
| ко вторым (к не готовым объединяться) | 36 | 32 | 39 | 32 | 36 | 33 | 46 | 43 | 33 | <u>31</u> | 33 | 36 | 43 |
| затрудняюсь ответить | 14 | 16 | 12 | 11 | 11 | 16 | 17 | <u>5</u> | 15 | 17 | 12 | 18 | <u>5</u> |

⁶⁴ ФОМ. Доверие в обществе, 2013. URL: <https://fom.ru/TSennosti/11253>

Можно сделать несколько выводов из приводимых в этой таблице данных. Во-первых. В целом для россиян характерен достаточно низкий уровень социального доверия. Лишь 19% респондентов говорят о том, что большинству людей можно доверять. При межстрановом сравнении эти данные становятся особенно примечательными (табл. 4.9).

Таблица 4.9. Индекс доверия по странам мира (1999)⁶⁵

| № п/п | Страна | Индекс доверия | № п/п | Страна | Индекс доверия |
|-------|-------------------|----------------|-------|---------------|----------------|
| 1 | Дания | 66,5 | 22 | Словакия | 27,3 |
| 2 | Швеция | 66,3 | 23 | Украина | 26,9 |
| 3 | Норвегия | 65,3 | 24 | Болгария | 26,8 |
| 4 | Нидерланды | 60,0 | 25 | Литва | 25,9 |
| 5 | Финляндия | 57,4 | 26 | Люксембург | 24,7 |
| 6 | Китай | 54,5 | 27 | Армения | 24,6 |
| 7 | Саудовская Аравия | 53,0 | 28 | Чехия | 24,5 |
| 8 | Япония | 43,0 | 29 | Россия | 23,9 |
| 9 | Беларусь | 41,8 | 30 | Греция | 23,7 |
| 10 | Исландия | 41,0 | 31 | Израиль | 23,4 |
| 11 | Австралия | 40,0 | 32 | Эстония | 23,4 |
| 12 | Испания | 38,5 | 33 | Венгрия | 22,3 |
| 13 | Германия | 37,5 | 34 | Франция | 21,3 |
| 14 | Швейцария | 36,9 | 35 | Хорватия | 20,5 |
| 15 | Канада | 36,9 | 36 | Грузия | 18,7 |
| 16 | США | 36,2 | 37 | Польша | 18,4 |
| 17 | Ирландия | 36,0 | 38 | Латвия | 17,1 |
| 18 | Австрия | 33,4 | 39 | Южная Корея | 15,8 |
| 19 | Италия | 32,6 | 40 | Сингапур | 14,7 |
| 20 | Бельгия | 29,2 | 41 | Португалия | 12,3 |
| 21 | Великобритания | 28,8 | 42 | Румыния | 10,1 |

Уровень межличностного доверия значительно выше, чем социального, что еще раз подтверждает тезис о том, что кооперация должна базироваться на долгих межличностных отношениях между потенциальными участниками кооперативного движения.

Уровень социального доверия в селах несколько ниже, чем в городах, а готовность к объединению усилий значительно меньше опять же в сельской местности.

⁶⁵Белянин А.В. Доверие в экономике и общественной жизни / А.В. Белянин, В.П. Зинченко. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.

Готовность к объединению усилий больше всего проявляется в молодом возрасте и постепенно ослабляется у более старших поколений. Что говорит о том, что инициаторам создания кооперативов нужно стараться расширять круг кооператоров прежде всего за счет молодых владельцев ферм и ЛПХ, которые не имеют отрицательного опыта «колхозно-совхозной» практики советского времени.

Следующий значимый фактор мотивации к кооперации - **товарность продукции**. Рост товарности заставляет малые формы хозяйствования активнее искать пути и методы решения проблем сбыта и переработки продукции, что является значимым условием развития потребительской кооперации.

В табл. 4.10 представлено распределение фермерских хозяйств по показателям доли товарной продукции в общем объеме производства.

Таблица 4.10. Доля товарности производства по отдельным видам сельхозпродукции (КФХ), 2015 г.⁶⁶

| Число крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, реализовавших продукцию | в том числе их распределение по доле реализованной продукции (в процентах) от общего объема производства | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| | всего | до 11 | 11-25 | 26-50 | 51-75 | 76-90 | свыше 90 |
| Зерно (злаковые и бобовые культуры, включая кукурузу) | 51248 | 1601 | 1442 | 5893 | 8926 | 9382 | 24004 |
| Соя | 1828 | 49 | 26 | 129 | 206 | 332 | 1086 |
| Семена подсолнечника | 14899 | 171 | 265 | 656 | 775 | 852 | 12180 |
| Продукция | 171 | 12 | 17 | 9 | 6 | 10 | 117 |

⁶⁶ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: В 8 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2018 Т. 1: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года по Российской Федерации. – 458 с.:

| Число крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, реализовавших продукцию | в том числе их распределение по доле реализованной продукции (в процентах) от общего объема производства | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| | всего | до 11 | 11-25 | 26-50 | 51-75 | 76-90 | свыше 90 |
| льна-долгунца | | | | | | | |
| Сахарная свекла | 671 | 11 | 5 | 28 | 20 | 9 | 598 |
| Картофель | 6830 | 389 | 305 | 1367 | 1569 | 1181 | 2019 |
| Овощи | 6385 | 167 | 152 | 606 | 727 | 821 | 3912 |
| Плоды | 1892 | 79 | 45 | 175 | 212 | 321 | 1060 |
| Ягоды | 958 | 66 | 24 | 91 | 71 | 100 | 606 |
| Виноград | 435 | 22 | 13 | 39 | 43 | 47 | 271 |
| Скот и птица в живом весе | 36714 | 2850 | 3551 | 9330 | 5596 | 4490 | 10897 |
| Молоко всех видов | 20589 | 725 | 897 | 4170 | 4374 | 4345 | 6078 |
| Яйца всех видов птицы | 4275 | 312 | 340 | 1239 | 838 | 598 | 948 |
| Шерсть | 8925 | 257 | 137 | 444 | 317 | 299 | 7471 |
| Шкурки пушных зверей | 882 | 567 | 30 | 67 | 35 | 30 | 153 |

Из таблицы видно, что большая доля товарности фермерских хозяйств (реализуют более 50% своей продукции) наблюдается в производстве таких продуктов, как шерсть, технические культуры, зерновые, картофель, овощи, плоды и ягоды, виноград, молоко. В этих сферах, более 70% фермеров реализуют более 50% произведенной продукции. Около 50% фермеров реализуют более 50% своей продукции в таких видах производства как яйцо, скот и птица в живом весе. Слабая товарность наблюдается только в сфере производства шкурки пушных зверей.

Как можно было бы предполагать, товарность ЛПХ и других индивидуальных хозяйств населения значительно уступает товарности фермерских хозяйств (табл. 4.11). Более-менее товарными видами продукции здесь являются мед, шерсть, шкурки пушных зверей и кормовые культуры. Но эти виды продукции выпускает крайне ограниченное число

хозяйств населения. Товарность других видов сельхозпродукции достаточно низка. Особенно это заметно в отношении картофеля, овощей, плодов, ягод и винограда, а также яиц, где товарность больше 50% наблюдается только у 10-13% хозяйств.

Таблица 4.11. Доля товарности производства по отдельным видам сельхозпродукции (ЛПХ и др. индивидуальные хозяйства населения), 2015 г.⁶⁷

| Число ЛПХ и других инд. хозяйств в населении | в том числе их распределение по доле реализованной продукции (в процентах) от общего объема производства | | | | | | | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|------------------------------------------|
| | Всего, тыс. | до 11 | 11-25 | 26-35 | 26-50 | 51-75 | 76-90 | свыше 90 | % от гр.1 товарность более 50% (гр. 6-8) |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Сахарная свекла | 21,5 | 7,1 | 4,0 | 2,6 | 4,9 | 1,1 | 0,7 | 1,1 | 13,58 |
| Картофель, | 3085,2 | 493,8 | 643,3 | 547,7 | 974,6 | 300,5 | 112,5 | 12,8 | 13,8 |
| Овощи | 2606,6 | 589,1 | 619,8 | 445,1 | 660,2 | 166 | 100,9 | 25,4 | 11,22 |
| Плоды | 1757,5 | 341,4 | 369,5 | 275,7 | 530,3 | 147,9 | 83,1 | 9,6 | 13,69 |
| Ягоды | 1553,8 | 335,8 | 322,2 | 238,2 | 479 | 115,2 | 57,4 | 5,9 | 11,49 |
| Виноград | 242,2 | 61,8 | 47,4 | 32,2 | 65,8 | 16,5 | 14,9 | 3,6 | 14,45 |
| Скот и птица в живом весе | 1147,9 | 161,1 | 195,3 | 175,1 | 391 | 132 | 80,9 | 12,4 | 19,63 |
| Молоко всех видов | 916,2 | 100,8 | 113,0 | 100,5 | 252 | 139,3 | 183,8 | 27 | 38,2 |
| Яйца всех видов птицы | 1008,1 | 224,5 | 222,7 | 160,8 | 298,2 | 71,4 | 29,1 | 1,3 | 10,1 |
| Мед | 136,9 | 9,4 | 11,1 | 11,7 | 39,7 | 28,3 | 33,4 | 3,3 | 47,48 |
| Шерсть | 118,1 | 7,6 | 6,6 | 5,5 | 15,7 | 9,6 | 14,1 | 58,8 | 69,94 |
| Шкурки пушных зверей | 8,9 | 2,1 | 0,5 | 0,4 | 1 | 0,5 | 0,8 | 3,7 | 55,46 |
| Кормов | 590,7 | 4,1 | 6,5 | 7,3 | 31,9 | 21,3 | 46,8 | 472,8 | 91,57 |

⁶⁷ Там же

| Число ЛПХ и других инд. хозяйств в населении | в том числе их распределение по доле реализованной продукции (в процентах) от общего объема производства | | | | | | | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|------------------------------------------|
| | Всего, тыс. | до 11 | 11-25 | 26-35 | 26-50 | 51-75 | 76-90 | свыше 90 | % от гр.1 товарность более 50% (гр. 6-8) |
| ые культур | | | | | | | | | |
| Рассада | 51,7 | 18,9 | 10,7 | 4,9 | 7,9 | 2,9 | 4 | 2,5 | 18,12 |

Таким образом, основным оплотом кооперативного движения по фактору товарности производимой продукции являются фермерские хозяйства. ЛПХ и хозяйства населения можно рассматривать скорее, как дополнительный потенциал развития кооперативного движения. Правда, при этом нужно учитывать региональную дифференциацию по товарности продукции. В некоторых регионах товарность ЛПХ достаточно велика, что позволяет рассматривать их как основу развития кооперации (например Липецкая область и пр.).

4.3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В данной части работы рассмотрим тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации и оценим достигнутые на сегодняшний день результаты кооперативного движения.

Проблемой оценки развития кооперации в России является недостаточность и противоречивость информации о состоянии сферы кооперации. Несмотря на сбор Росстатом отчетов о работе кооперативов, в свободном доступе эти данные появляются эпизодически, главным образом в презентациях Министерства сельского хозяйства, объединений кооперативов и в рамках НИР некоторых учебных и научных заведений страны. В табл. 4.12 собраны отдельные данные,

сформированные на основе анализа открытых источников информации о количестве сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК) и их структуре.

Таблица 4.12. **Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК) в РФ⁶⁸**

| Год | СПоК (версия Фед. Союза СПоК) | СПоК (МСХ, Свежевец В.П.) | | СПоК (ВИАПИ) | | | | |
|------|-------------------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|------------------------|------------------|-----------|--------|
| | | всего | в т.ч. действующие | Действующие, всего | в т.ч.: снаб.-сбытовые | перерабатывающие | кредитные | прочие |
| 2003 | 1113 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2004 | 1066 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2005 | 1199 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2006 | 1332 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2007 | 1429 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2008 | 3740 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2009 | 5586 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2010 | 6432 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2011 | 7610 | - | - | 6006 | 1739 | 654 | 1213 | 2400 |
| 2012 | 7809 | 7314 | 4616 | 5504 | 1474 | 585 | 1325 | 2120 |
| 2013 | 7725 | 6820 | 4027 | 4554 | 1191 | 524 | 1231 | 1608 |
| 2014 | 7403 | 6420 | 3795 | 5236 | 1953 | 562 | 1223 | 1498 |
| 2015 | - | 6293 | 3491 | 4416 | 1501 | 526 | 1147 | 1242 |
| 2016 | - | 5839 | 3750 | 4511 | 1709 | 531 | 1005 | 1266 |

Как следует из имеющихся данных, динамика количества СПоК по годам достаточно противоречива. Тем не менее общим трендом по всей группировке СПоКов является их значительный рост в период с 2008 по 2011 гг., затем наблюдается постепенное снижение действующих СПоКов с первичной точкой разворота в сторону повышения в 2016 г.

⁶⁸ Федеральный Союз Сельскохозяйственных Потребительских Кооперативов. Методические материалы URL: <http://fsspk.ru/actual/manuals/> (дата обращения 20.11.2018)

АККОР. Официальный сайт. "Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных кооперативов в РФ" В.П. СВЕЖЕНЕЦ, Директор департамента развития сельских территорий МСХ РФ. Форум "Российское село - 2017", 9 июня, Москва. URL: <http://www.akkor.ru/statya/4052-v-rossii-sozdano-okolo-6-tysyach-selhozpotrebkooperativa.html>

ВИАПИ им. А.А. Никонова Отчет по НИР Тема 0571-2014-0014: «Разработать научно-методические основы подготовки региональных программ развития сельскохозяйственной потребительской кооперации (на примере молочной кооперации)». – М. – 2017. – 203 с.

Быстрый рост сельхозкооперации большинство авторов⁶⁹ связывают с обращением государства к проблеме развития кооперации на селе в виде формирования Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в 2005 году. Не уменьшая значения данного проекта, признавая ведущую роль государства в первоначальный период формирования кооперации в современных условиях хозяйственной деятельности, обратим внимание и на еще один важнейший на наш взгляд фактор – начало кризисных явлений в экономике, которые привели к увеличению потребности сельхозпроизводителей в кооперации как ответной мере на ухудшение условий работы.

Темпы роста количества кооперативов значительно возрос именно в кризисные 2008-2010 гг. Отсутствие повторения данного феномена в 2014-2015 гг., когда ощущалась скорее обратная динамика в виде снижения количества действующих кооперативов может быть объяснено несколькими особенностями данного периода. Во-первых, это введение контрсанкции России по запрету ввоза на территорию страны отдельных видов сельхозпродукции и продуктов ее переработки. Во-вторых, повышение курса национальной валюты. В совокупности это привело к зачистке внутреннего рынка от импортных товаров, что во многом ослабило проблемы сельхозпроизводителей по сбыту продукции и, следовательно, понизило мотивацию к кооперации. Во-третьих, к данному периоду потенциальные и действующие члены кооперативов осознали, что поддержка и регулирование государством кооперативного движения не являются существенными, а главное адекватными исходя из имеющихся условий хозяйственной деятельности. Добавив к этому частые явления дискредитации кооперативного движения, когда его инициаторы под видом кооперации пытались либо получить кусок бюджетного пирога, либо консолидировать бизнес, превращая кооперативы в коммерческие предприятия, –

⁶⁹ Янбых Р.Г., Морозов Г.И. Явкина А.В. О развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в России. – М.: ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии Исследования по политике перехода сельского хозяйства No . 2015-1– 2014. – 79 с.; ВИАПИ им. Никонова. Отчет о НИР, 2017

становится понятно, что новый всплеск развития кооперации в данный период был невозможен.

Повышение интереса к кооперации вновь стал возвращаться только начиная с 2016 г. в связи с общей стагнацией экономики и исчерпанием факторов роста сельхозпроизводства, образовавшихся в 2014 г. Надеемся на то, что новое обращение внимания государства к проблемам кооперации на селе, заложенное в послании Президента РФ 2018 г. в совокупности с постепенным проникновением кооперативных идей и обострением проблем на рынках снабжения и сбыта сельхозпроизводителей приведет со временем к новому витку развития сельскохозяйственной кооперации на селе. Не случайно именно снабженческо-сбытовые кооперативы явились драйверами роста количества СПоКов в 2016 г.

Говоря о структуре СПоКов, можно отметить, что она отражает, с одной стороны, наиболее насущные проблемы, решение которых сельхозпроизводители пытаются осуществить через механизмы сельхозкооперации, а с другой стороны – существование проблем по развитию наиболее ресурсоемких кооперативов. Основные проблемы сельхозпроизводителей связаны в современных условиях со сбытом и переработкой продукции, а также с недостаточной доступностью кредитных ресурсов. Как следует из данных в табл. 4.12., именно снабженческо-сбытовые, кредитные и перерабатывающие кооперативы занимают большую долю сельхозкооперации. Относительно большее количество снабженческо-сбытовых и кредитных кооперативов относительно перерабатывающих связано с тем, что первые требуют значительно меньших затрат на их организацию и первичное финансирование, чем вторые, формирование которых связано с высокими затратами на покупку основных средств и необходимостью более тесного и долгосрочного взаимодействия членов кооператива. Снижение количества сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов определяется прежде всего тем, что функции по их регулированию были переданы ЦБ РФ, который рассматривая их как стандартные коммерческие финансовые институты применил к ним соответствующие нормы жесткого регулирования, не учитывая особенности их, по сути,

некоммерческой деятельности и специфику территориального размещения. До этого момента, так же как и в имперский период (дореволюционный) кооперативного движения, кредитная кооперация были лидером развития сельхозкооперации в стране благодаря своей востребованности в сельской местности и относительной простоте формирования.

Помимо относительно малого количества сельскохозяйственных кооперативов, проблемой кооперации является и низкий уровень вовлеченности сельхозпроизводителей в кооперативное движение (табл. 4.13).

Таблица 4.13. Число сельхозпроизводителей, являющихся членами СПоК в РФ ⁷⁰

| Показатель | Средние и крупные с/х организации | Малые с/х организации (без микро) | Микро с/х организации | КФХ и ИП |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|----------|
| Число организаций (хозяйств), являвшихся членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов | | | | |
| Всего | 190 | 312 | 482 | 4691 |
| из них | | | | |
| перерабатывающих | 50 | 88 | 117 | 1285 |
| сбытовых | 50 | 91 | 115 | 1241 |
| снабженческих | 28 | 45 | 55 | 554 |
| обслуживающих | 13 | 26 | 54 | 364 |
| кредитных | 35 | 69 | 121 | 1225 |
| страховых | - | - | - | 15 |
| других | 49 | 65 | 102 | 620 |
| В процентах от общего числа организаций (хозяйств) соответствующей категории, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность в I полугодии 2016 г. | | | | |
| Всего | 3,1 | 4,9 | 4,0 | 4,1 |
| из них | | | | |
| перерабатывающих | 0,8 | 1,4 | 1,0 | 1,1 |
| сбытовых | 0,8 | 1,4 | 1,0 | 1,1 |
| снабженческих | 0,5 | 0,7 | 0,5 | 0,5 |
| обслуживающих | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,3 |
| кредитных | 0,6 | 1,1 | 1,0 | 1,1 |
| страховых | - | - | - | 0,0 |
| других | 0,8 | 1,0 | 0,9 | 0,5 |

Данные всероссийской сельскохозяйственной переписи населения 2016 г., размещенные в таблице, свидетельствуют о крайне низком уровне участия сельхозпроизводителей в

⁷⁰ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: В 8 т./ Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2018. Т. 1

процессах кооперации. Что особенно примечательно, - доля участия как средних и крупных, так и малых форм хозяйствования на селе в общей численности соответствующих производителей практически неизменна и в целом близка к 4,0%. Получается, что в настоящий момент в России не выражена теоретическая тенденция о том, что к кооперации в наибольшей степени склонны малые формы хозяйствования. Во многом это определяется теми мотивационными проблемами, которые были описаны в предыдущих частях данной работы.

Опять же, данные всесоюзной переписи резко контрастируют с данными, например, ВИАПИ (табл. 4.14).

Таблица 4.14. Основные показатели деятельности снабженческо-сбытовых СПоК ⁷¹

| Год/показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Численность членов кооперативов | 43022 | 38527 | 36413 | 33706 | 33269 | 46152 |
| Паевой фонд кооперативов, млн руб. | 646,5 | 578,9 | 359,7 | 324,7 | 310,9 | 404,5 |
| В том числе взносы ассоциированных членов | 135,4 | 137,4 | 45,8 | 51,0 | 40,6 | 47,9 |
| % от паевого фонда | 20,3 | 23,7 | 12,7 | 15,7 | 13,1 | 11,8 |
| Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн руб. | 2976,9 | 3399,5 | 3429,4 | 4440,8 | 4670,3 | 5104,6 |
| Выручка от реализации товаров (работ, услуг) от несельскохозяйственной деятельности, млн руб. | 3473,4 | 4909,3 | 5366,8 | 4941,2 | 5029,9 | 5433,3 |
| Общий объем внешних заимствований на конец отчетного года, млн руб. | 3966,5 | 4210,5 | 2533,9 | 2482,0 | 2377,9 | 2197,5 |

По этим данным, число членов только снабженческо-сбытовых кооперативов значительно превышает число членов, регистрируемых по результатам переписи, что может быть связано с учетом в данных ВИАПИ членов из состава ЛПХ и прочими особенностями учета. Тем не менее, судя и по этим данным, объемы и интенсивность деятельности сельхозкооперативов до настоящего времени пока не вышли на

⁷¹ ВИАПИ им. А.А. Никонова Отчет по НИР. – 2017

значимые уровни, не накопили критической массы, после которой можно было бы говорить о динамичном развитии кооперативного движения в России. Стагнируют (с учетом инфляции) показатели объемов отгруженной продукции, снижается объем внешних заимствований, в том числе через взносы ассоциированных членов кооперативов, общий размер паевых фондов показал положительную динамику лишь в 2016 г.

Представленные выше данные резко контрастируют с уровнем развития кооперации в зарубежных странах (табл. 4.15 и раздел 3), что свидетельствует о высоком потенциале развития сельхозкооперации в стране.

Таблица 4.15. Удельный вес кооперативов в агробизнесе в экономически развитых странах, % от направления деятельности⁷²

| Страна | Направление деятельности | | | | |
|------------|----------------------------------------------|--------|-------|----------------|-------|
| | Маркетинг, материально-Техническое снабжение | Сбыт | | | |
| | | молоко | мясо | овощи и фрукты | зерно |
| США | 86 | – | 20 | 40 | 11–45 |
| Канада | 59 | 20–54 | 7–25 | 54 | 15–40 |
| Швеция | 99 | 79–81 | 60 | 75 | 75 |
| Нидерланды | 82 | 35 | 70–96 | – | 40–50 |
| Германия | 55–60 | 30 | 60 | – | 50–60 |

В завершении раздела стоит обратить внимание и на высокую степень дифференциации уровня кооперативного движения в отдельных регионах России. Несмотря на общие не радужные тенденции, результаты развития некоторых регионов страны подтверждают тезис о перспективности сельхозкооперации.

Так, в Липецкой области на июль 2016 г. действовало 853 СПоК, членами которых являлись более 40 тыс. личных подсобных хозяйств, или почти 25% от всех ЛПХ области. Хорошие результаты в рамках сельхозкооперации наблюдаются в Астраханской, Тюменской, Волгоградской, Саратовской областях, Краснодарском крае и некоторых других регионах страны. В некоторых случаях кооперация является значимым

⁷² Сельскохозяйственная потребительская кооперация как основа развития сельских территорий и гражданского общества: монография / под общ. ред.. И.В. Палаткина, А.А.Кудрявцева – Пенза: ПДЗ, 2012. -150с.

фактором развития территорий. Так, в Тюменской, Астраханской, Волгоградской и др. областях объемы кредитования малых форм хозяйствования через систему сельскохозяйственной кредитной кооперации сопоставимы с объемами привлечения банковских кредитов⁷³.

⁷³ Янбых Р.Г., Морозов Г.И. Явкина А.В., 2014

РАЗДЕЛ 5. ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫХ СИСТЕМ

5.1. ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ ЧЛЕНОВ КООПЕРАТИВА ОТ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Кооперативное движение продолжает свое развитие в современной России. Все большее число производителей сельскохозяйственной продукции понимают целесообразность объединения своих усилий для решения практических вопросов своей хозяйственной деятельности. Несмотря на наличие множества стимулов к кооперации на селе (см. ч. 2.2), в настоящее время наблюдается достаточно серьезный барьер для дальнейшего формирования кооперативной системы, который связан с недоверием к этой форме организации совместных действий. Наличие этого недоверия связано, с одной стороны, с непониманием собственниками сельскохозяйственных производителей принципов и основ кооперации, а с другой – с дискредитацией идей кооперативного движения в ситуациях, когда в действующих кооперативах попираются права их членов, начинают доминировать корыстные интересы узкой группы лиц. В таких случаях кооператив по форме часто превращается в вертикально организованную компанию по смыслу, в которой его члены выступают в виде бесправных исполнителей чужой воли. Подобные ситуации, как правило, случаются в тех кооперативах, которые не выработали механизмов защиты своих членов от действий правления в ситуациях наличия конфликта интересов.

Конфликты интересов в кооперативах возникают всякий раз, когда декларируемые цели деятельности с позиций его членов в целом вступают в противоречие с целями, преследуемыми отдельными лицами, наделенными полномочиями принятия решений в области хозяйственной деятельности кооператива. При центральной цели деятельности

кооператива – «удовлетворение материальных и иных потребностей членов кооператива», как это прописано в законе «О сельскохозяйственной кооперации», вариантами проявления конфликта интересов в сельскохозяйственных потребительских кооперативах могут являться следующие:

- желание руководителя кооператива взять под свой контроль деятельность его членов и, по сути, превратить кооператив в фирму, в которой он будет собственником и управляющим (один из вариантов захвата собственности);

- стремление правления получить частные финансовые или иные выгоды, используя свое служебное положение (откаты, льготные условия переработки продукции, получение финансовых средств, имущества, передача или использование в корыстных интересах инсайдерской информации и пр.);

- попытка принятия решений в интересах родственников или прочих аффилированных с руководством кооператива лиц и т.д.

Таким образом, для устойчивого развития кооперативного движения в стране в целом и отдельных кооперативов в частности необходимо решить проблему конфликта интересов, в противном случае рассчитывать на широкое распространение кооперации на селе невозможно в связи с высокими рисками манипулирования правлением интересами реальных и потенциальных членов.

Решение отмеченной проблемы чаще всего лежит в плоскости институциональных инструментов, т.е. состоит в выработке формализованных или неформальных норм и правил взаимоотношений, распределения полномочий и ответственности в рамках кооператива. Формированию институциональных механизмов сглаживания конфликта интересов между правлением кооператива и его членами и посвящена данная работа.

Закон «О сельскохозяйственной кооперации» №193-ФЗ, в рамках которого развивается сельскохозяйственная потребительская кооперация, определяет основные правила организации и деятельности кооперативов, права и обязанности их членов, руководящих и надзорных органов. Многие из статей, имеющих в данном законе, направлены непосредственно на защиту интересов членов кооператива от

произвола руководящих органов. Вместе с тем, во многих случаях закон дает широкие возможности для участников кооперативного движения самостоятельно определять условия и рамки своей деятельности. При этом недостаточная прописанность некоторых положений закона может быть отчасти компенсирована наличием сходных законодательных актов или обычаев. Исходя из пункта 1 статьи 6 Гражданского Кодекса, «в случаях, когда гражданские отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям, если это не противоречит их существу, применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения (аналогия закона)». Таким образом, институциональные механизмы защиты интересов членов кооператива можно выстраивать на основе нескольких вариантов норм:

1. Напрямую прописанных в законе «О сельскохозяйственной кооперации»;
2. Следующих из аналогичных законов, например «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [6].
3. Самостоятельно разработанных норм (чаще закрепленных в уставе кооператива), уточняющих действующее законодательство и не противоречащих ему.

Какие интересы членов кооператива должны подлежать защите от произвольных действий руководящих органов? Можно выделить следующие их виды, не претендуя при этом на полноту их описания:

- сохранение имущества кооператива и недопущение произвольного распоряжения им правлением кооператива без ведома членов;
- недопущение дискриминации в отношении изменений размеров паев (неправомерная передача паев, их переоценка и пр.);
- сохранение юридической и финансовой самостоятельности членов кооператива;
- стабильная реализация кооперативом уставных целей его деятельности в интересах членов;

- недопущение дискриминации отдельных членов кооператива в отношении объемов оказываемых кооперативом услуг и их цен;

- несанкционированная передача третьим лицам информации о деятельности (результатах, методах деятельности и пр.) кооператива и его членов.

Рассмотрим, какие же гарантии предоставляют членам кооператива непосредственные нормы закона о сельскохозяйственной кооперации.

Прежде всего, стоит отметить, что многие решения председателя и правления кооператива принимаются под контролем других органов управления кооператива и надзорных организаций.

В соответствии со ст. 19 193-ФЗ, структура органов управления кооперативом складывается из общего собрания членов кооператива (или собрания уполномоченных), правления кооператива и (или) председателя кооператива и наблюдательного совета кооператива. Порядок взаимодействия органов управления, механизмы принятия различных типов решений в кооперативе определяется уставом кооператива и некоторыми внутренними нормативными актами (положениями, например). Поэтому крайне важно построить нормы, содержащиеся в данных документах, таким образом, чтобы минимизировать возможности манипулирования правлением членами кооператива (см. далее).

Помимо внутренних органов управления, деятельность кооператива регулируется необходимостью его членства и поднадзорностью, по крайней мере, двум видам объединений кооперативов – ревизионному союзу и саморегулирующейся организации. Общая схема зависимости принимаемых правлением или председателем кооператива решений от прочих управленческо-надзорных структур представлена на рис. 5.1.

Исходя из представленной схемы, видим, что деятельность правления контролируется как внешними организациями, так и внутренними структурами управления кооператива. Председатель кооператива может принимать решения самостоятельно только по ограниченному законом и уставом кооператива кругу вопросов (ст. 26). При этом для ограничения бесконтрольного проведения правлением сделок значительного

объема или затрагивающих имущественные интересы пайщиков в законе предусмотрена ст. 38, предусматривающая право самостоятельного решения правлением о заключении сделок только в случае, если их стоимость в процентах от общей стоимости активов кооператива за вычетом стоимости земельных участков и основных средств кооператива составляет до 10%. При сделках в объеме 10-20% требуется согласование решения правления с наблюдательным советом, а при более крупных сделках решение принимается на общем собрании кооператива.

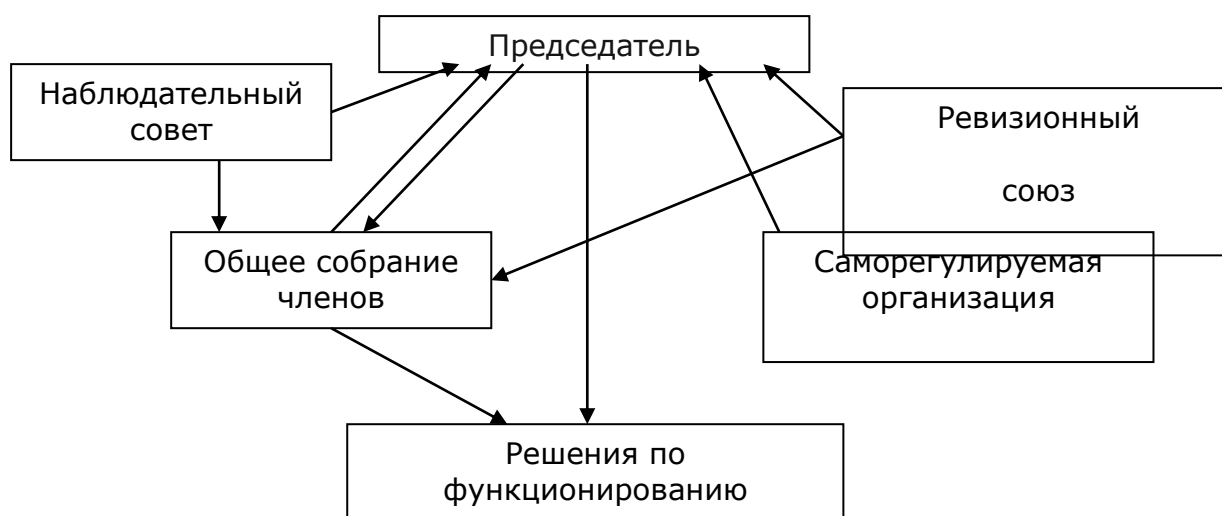


Рис. 5.1. Схема принятия решений в кооперативе

Пункты 4-7 ст. 38 посвящены описанию сделок при наличии конфликта интересов членов кооператива и правления или крупных пайщиков, а также порядку принятия решений в данной ситуации. Наиболее важным здесь является то, что в соответствии с п.6 ст. 38, решения о совершении сделок кооператива, в которых присутствует конфликт интересов, принимаются на совместном заседании правления кооператива и наблюдательного совета кооператива единогласно и утверждаются общим собранием членов кооператива большинством не менее чем две трети голосов.

Круг вопросов, решение по которым принимается общим собранием кооператива, определяется ст. 20 193-ФЗ. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся рассмотрение и принятие решений по следующим вопросам:

- 1) утверждение устава кооператива, внесение изменений и дополнений к нему;
- 2) выборы председателя, членов правления кооператива и членов наблюдательного совета кооператива, заслушивание отчетов об их деятельности и прекращение их полномочий;
- 3) утверждение программ развития кооператива, годового отчета и бухгалтерского баланса;
- 4) установление размера и порядка внесения паевых взносов и других платежей, порядка их возврата членам кооператива при выходе из кооператива;
- 5) порядок распределения прибыли (доходов) и убытков между членами кооператива;
- 6) отчуждение земли и основных средств производства кооператива, их приобретение, а также совершение сделок, если решение по этому вопросу настоящим Федеральным законом или уставом кооператива отнесено к компетенции общего собрания членов кооператива;
- 7) определение видов и размеров фондов кооператива, а также условий их формирования;
- 8) вступление кооператива в другие кооперативы, хозяйственные товарищества и общества, союзы, ассоциации, а также выход из них;
- 9) порядок предоставления кредитов членам кооператива и установление размеров этих кредитов;
- 10) создание и ликвидация представительств и филиалов кооператива;
- 11) реорганизация и ликвидация кооператива;
- 12) прием и исключение членов кооператива (для производственного кооператива);
- 13) создание исполнительной дирекции;
- 14) определение условий и размера вознаграждения членов правления и (или) председателя кооператива, компенсации расходов членов наблюдательного совета кооператива;
- 15) привлечение к ответственности членов правления и (или) председателя кооператива, членов наблюдательного совета кооператива;

16) утверждение внутренних документов (положений) кооператива, определенных настоящим Федеральным законом и уставом кооператива;

17) решение иных отнесенных настоящим Федеральным законом или уставом кооператива к исключительной компетенции общего собрания членов кооператива вопросов.

Согласно п.3, ст. 20 решения по вопросам, определенным подпунктами 1, 4, 5, 6 и 9 отмеченными выше, а также по вопросу о ликвидации кооператива считаются принятыми, если за них подано не менее, чем две трети голосов от числа членов кооператива. В случае, если при принятии решений по этим вопросам не будет обеспечен необходимый кворум на общем собрании членов кооператива, созывается повторное общее собрание членов кооператива, на котором решения по этим вопросам считаются принятыми, если за них подано не менее чем две трети голосов от числа присутствующих на общем собрании членов кооператива.

Уставом кооператива перечень вопросов, которые отнесены к исключительной компетенции общего собрания членов кооператива или по которым решения должны приниматься квалифицированным большинством не менее двух третей голосов, может быть расширен, и уставом кооператива может быть предусмотрен более высокий кворум для принятия решений по этим вопросам.

Функции наблюдательного совета определены ст. 30 и заключаются в том, что он «осуществляет контроль за деятельностью правления кооператива, председателя кооператива, проводит ревизию деятельности кооператива». При этом для исключения возможности сочленения интересов правления и наблюдательного совета деятельность членов последнего проходит на безвозмездной основе, члены совета избираются общим собранием пайщиков, и в состав совета не может входить член правления (ст. 29-30).

Таким образом, в руках членов кооператива при соответствующем изменении устава кооператива возникают достаточно мощные инструменты контроля действий правления, способные во многом предотвратить проявление конфликта интересов.

Внешние органы надзора за деятельностью кооператива также позволяют снизить возможности недобросовестного поведения правления кооператива по отношению к его членам, хотя и с некоторыми ограничениями.

Основная функция ревизионного союза заключается в ревизии финансово-хозяйственной деятельности для информирования о ее результатах общего собрания пайщиков (ст. 31). Независимая экспертиза деятельности кооператива и ее результатов создает предпосылки для снижения мотивации правления к злоупотреблениям, но при этом возникают и некоторые проблемы, связанные с устойчивостью кооперативного движения на первоначальном, наиболее сложном периоде его развития. Так, п. 2 ст. 31 предусматривает, что ревизионный союз должен объединять не менее 25 кооперативов, что в совокупности с положением п. 15 той же статьи о наличии территориальной границы его деятельности, по сути, может приводить к безальтернативности присоединения кооператива к определенному ревизионному союзу и, при определенных условиях, служит потенциальной основой зависимости деятельности кооператива от ревизионного союза, и на более высоком уровне – саморегулируемой организации. Подобные нормы ограничивают самостоятельность и свободу принятия решений, исходящих из п. 3 ст. 5 закона 139-ФЗ. Кроме того, п.3 ст. 31 говорит о том, что любой кооператив обязан быть членом одного из ревизионных союзов. «В ином случае кооператив, союз кооперативов подлежат ликвидации по решению суда, по требованию уполномоченного органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области сельского хозяйства или налогового органа субъекта Российской Федерации». Получается, что при небольшом количестве кооперативов в регионе (что характерно для многих российских территорий) и невозможности организации ревизионных союзов у региональных властей может появиться достаточно мощный рычаг надзора за деятельностью кооператива – угроза его ликвидации.

Функции саморегулируемой организации отражены в ст. 33.1 и заключаются в регулировании и обеспечении деятельности ревизионных союзов, представления и защиты их

интересов и интересов кооперативов. Основная задача саморегулируемой организации – определение общих правил и способов принятия решений ревизионными союзами и кооперативами. Несмотря на положительные стороны решения подобных задач в условиях безальтернативности саморегулируемой организации и того, что решение о присоединении к ней принимается не отдельным кооперативом, а ревизионным союзом, потенциально возможна ситуация, когда оптимальные для конкретного кооператива нормы ограничения конфликта интересов будут противоречить нормам саморегулируемых организаций, которые являются для кооператива приоритетными согласно п. 20 ст. 33.1.

Подводя итог изложенному выше материалу, можно констатировать, что в законе «О сельскохозяйственной кооперации» присутствуют потенциальные проблемы организации потребительским кооперативом взаимодействия с ревизионными союзами и саморегулирующимися организациями, которые нуждаются в дополнительной законодательной подстройке. Одновременно, при наличии активной гражданской позиции потенциальных и реальных членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в данном законе имеется множество достаточно эффективных механизмов для сглаживания конфликта интересов между его правлением и членами. Эффективность этих механизмов можно в значительной степени увеличить при использовании достаточно широких возможностей модификации норм регулирования процессов функционирования кооператива в рамках действующего законодательства.

5.2. УСТАВ КООПЕРАТИВА КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ЕГО ЧЛЕНОВ

Сельскохозяйственная потребительская кооперация регулируется законом «О сельскохозяйственной кооперации», появившемся на свет в 1995 г. Исходя из него, несмотря на то, что члены кооператива после вступления в него сохраняют свою юридическую самостоятельность в ведении хозяйственной деятельности, тем не менее, появляется и

обоснованная правовыми нормами необходимость принимать участие в работе кооператива (п. 1 ст. 4 ФЗ-193). Кроме того, у членов кооператива возникает субсидиарная ответственность, «возникающая в случае невозможности кооператива в установленные сроки удовлетворить предъявленные к нему требования кредиторов» (ст.1 ФЗ-193). Таким образом, при наступлении указанных обстоятельств член кооператива должен нести ответственность сверх внесенных в кооператив паевых взносов. Эти и некоторые другие обстоятельства приводят к росту недоверия сельскохозяйственных производителей к кооперативным формам организации ведения хозяйства. При этом основная проблема заключается в сложности выбора членов правления (председателя), которым можно было бы доверить развитие кооператива во благо его членов. Ведь, передавая право распоряжения кооперативом правлению, его члены сталкиваются с потенциальной возможностью проявления оппортунизма, т.е. следования лицами, представляющими правление, собственным корыстным интересам без ведома членов кооператива.

Задача данного раздела заключается в раскрытии общих подходов создания институциональных (правовых) гарантий, ограничивающих возможности оппортунистического поведения правления кооператива по отношению к его членам за счет внесения соответствующих норм деятельности кооператива в его устав.

Методологически данный подход базируется на стандартном принципе принятия экономических решений, т.е. сопоставлении издержек и выгод от выбора того или иного способа экономического поведения. Переформулировав его в рамках рассматриваемой проблемы, члены кооператива должны создавать такие нормативные рамки поведения правления, при которых их оппортунистическое поведение становилось бы либо невозможным, либо невыгодным с позиций соотношения потенциальных выгод и издержек. Чем выше будут издержки на организацию оппортунистических действий правления (транзакционные издержки), тем ниже вероятность их осуществления. Наиболее важным документом, который регламентирует деятельность кооператива, является его устав, поэтому в рамках данной статьи основное внимание будет

сосредоточено на изучении возможностей использования этого документа при создании барьеров оппортунистическому поведению членов правления.

Исходя из ограниченности объема монографии, мы не станем касаться тех требований к содержанию устава, которые напрямую прописаны в законе. Отметим лишь, что некоторые из них (ограничения на членство в кооперативе несельхозтоваропроизводителей (ст. 13 п.2), принятие наиболее важных решений квалифицированным большинством голосов (ст. 20 п.3), порядок созыва общего собрания членов кооператива (ст. 22) и пр.) уже сами по себе не допускают произвольности принятия некоторых решений о деятельности кооператива его правлением.

Закон «О сельскохозяйственной кооперации» предоставляет достаточно широкий круг полномочий по изменению содержания устава кооператива. Исходя из рассматриваемой проблематики основные возможности предотвращения оппортунизма правления могут быть реализованы через изменения следующих групп норм, регламентируемых уставом:

1. Расширение перечня вопросов, входящих в компетенцию исключительно общего собрания членов кооператива.

2. Расширение списка решений общего собрания кооператива, принимаемых квалифицированным большинством голосов и изменение кворума для принятия решений.

3. Порядок определения кандидатов и выборов членов наблюдательного совета и правления, председателя кооператива

4. Формирование требований к членам кооператива.

5. Регламентация работы и принятия решений председателем, правлением, исполнительным директором и наблюдательным советом кооператива.

Рассмотрим некоторые возможности использования этих групп норм для предотвращения оппортунизма правления по отношению к членам кооператива более подробно.

Возможности расширения перечня вопросов, входящих в компетенцию исключительно общего собрания членов кооператива, определены п. 3 ст. 20 ФЗ-193. Эта мера может

применяться для отсечения возможности принятия наиболее важных решений в жизни кооператива «за спиной» его членов.

Помимо вопросов, перечисленных в п. 2 ст. 20 ФЗ-193, целесообразно, например, включить в этот перечень прием и исключение членов кооператива (хотя бы на первые пять-десять лет функционирования кооператива) для предотвращения захвата власти путем внедрения в члены кооператива лиц аффилированных с председателем, размывания голосов прочих членов и устранения «неугодных».

Расширение списка решений общего собрания кооператива, принимаемых квалифицированным большинством голосов (2/3 голосов от явившихся на собрание), и изменение кворума (минимального процента явки членов кооператива на собрание) для принятия решений. Использование этих возможностей в уставе кооператива повышают издержки правления по получению одобрения общего собрания, снижает риски принятия решений, идущих в разрез с интересами большинства членов кооператива. При голосованиях на общих собраниях часты эффекты, связанные с низкой явкой членов кооператива, «рациональным неведением», действием групп консолидированных интересов, приводящие к искажению волеизъявления членов кооператива относительно их фактических интересов. Так, законом установлен минимальный порог кворума на уровне 25% (ст. 24, п.1), что позволяет при низкой активности других членов кооператива, проводить решения в интересах явного меньшинства. Именно для ограничения подобных возможностей и могут быть использованы меры по повышению кворума и минимального числа голосов для принятия того или иного решения. При этом нельзя забывать и об отрицательных сторонах их использования. Высокий порог кворума (например 90%) при большом числе членов кооператива достаточно сложно обеспечить. Члены кооператива могут не явиться на общее собрание по причине командировки, экстренных работ, болезни, пассивности или, исходя из оппортунистических интересов, что приводит к блокированию возможностей принятия общим собранием решений не только идущих в разрез с интересами собственников, но и целесообразных для развития кооператива. Та же проблема возникает и при высоком порог

минимального числа голосов для обеспечения принятия решения. Исходя из этого порог кворума при решении наиболее важных вопросов кооператива разумнее поднимать до уровня не более 50-70% с небольшим снижением этой цифры при значительном числе участников общего собрания.

Целесообразно внести в устав повышение кворума и условие квалифицированного большинства голосов при решении по крайней мере следующих вопросов:

а) реорганизация кооператива (что допускается ст. 57 ГК РФ) в целях предотвращения, например преобразования кооператива в общество с ограниченной ответственностью;

б) определение условий и размера вознаграждения членов правления и (или) председателя кооператива, компенсации расходов членов наблюдательного совета кооператива для повышения прозрачности и адекватности их системы вознаграждения;

в) прием и исключение членов кооператива, а также утверждение положения о членстве в кооперативе ради ограничения возможностей включения в члены кооператива лиц, аффилированных с правлением, и борьбы правления с «неудобными» членами кооператива;

г) выборы председателя, членов правления кооператива и членов наблюдательного совета кооператива, создание исполнительной дирекции, заслушивание отчетов об их деятельности и прекращение их полномочий, а также утверждение положений о выборах и назначениях в кооперативе (ограничение возможностей захвата власти в кооперативе, назначения «удобного» правления малой группой членов кооператива);

д) привлечение к ответственности членов правления и (или) председателя кооператива, членов наблюдательного совета кооператива для снижения потенциала давления на руководящие органы со стороны узкой группы членов кооператива;

е) вступление кооператива в другие кооперативы, хозяйственные товарищества и общества, союзы, ассоциации, а также выход из них, создание и ликвидация филиалов и представительств (в целях лучшего контроля изменения степени зависимости кооператива от внешних лиц).

Кворум рациональнее поднять до 40-60% для вопросов, по которым решения должны приниматься квалифицированным большинством голосов исходя из норм закона (п. 3, ст. 20).

Целесообразно дополнить устав и требованием, истекающим из права, данного п. 2.1 статьи 24, – «направление в письменной форме уведомления об итогах голосования членам кооператива и ассоциированным членам кооператива, которые отсутствовали на общем собрании членов кооператива» в срок, например, 5 рабочих дней с момента подписания протокола общего собрания.

Порядок определения кандидатов и выборов членов наблюдательного совета и правления, председателя кооператива необходим для обеспечения устойчивости курса развития кооператива и ограничения рисков назначения на руководящие посты лиц, ведущих деятельность, нарушающую интересы собственников кооператива.

Наиболее действенными инструментами здесь являются:

а) ограничение возможностей переизбрания правления и председателя кооператива более чем на два, а иногда и на один срок или ограничение срока избрания председателя на меньший относительно максимального, законодательно установленного пунктом 2 статьи 26 срока 5 лет (например, 3 или 4 года);

б) внесение в устав условия, по которому член правления или председатель может выбираться только из членов наблюдательного совета кооператива. В данном случае, отслеживая активность и направленность деятельности человека в должности члена наблюдательности совета на протяжении продолжительного времени, можно лучше оценить его личностный и управленческий потенциал и сделать выбор собственников кооператива более рациональным. Кроме того, путь к правлению осложняется первичной необходимостью попадания в члены наблюдательного совета.

в) введение требования о стаже членства в наблюдательном совете. Так как срок членства в наблюдательном совете четко не определен, то целесообразно сделать его большим, чем срок избрания членов правления (например, 6 или 8 лет). При этом возникает возможность дополнить устав требованием о минимальном сроке пребывания в статусе члена наблюдательного совета для того,

чтобы претендовать на выдвижение в кандидаты в правление кооператива. В результате полностью исключается попадание в правление случайных лиц.

г) для обеспечения подлинной выборности исполнительных органов кооператива, рост количества членов кооператива со временем должен приводить к увеличению и численности наблюдательного совета с 3 до 5-10, а иногда и более человек, что требуется отразить в уставе. В целом должна соблюдаться возможность выбора из двух-трех членов наблюдательного совета одного члена правления.

Вместе с тем, требуется учитывать, что излишнее расширение сроков членства в наблюдательном совете может привести к негативным эффектам «круговой поруки».

Еще одним защитным механизмом, обеспечивающим устойчивость развития кооператива, является прописывание в уставе **требований к членам кооператива**. Здесь прежде всего требуется уделять внимание следующим аспектам:

а) территориальная близость участников и/или наличие рекомендаций у кандидата от фактических членов кооператива (что позволяет устранить от участия в кооперации малознакомых лиц);

б) условия по участию в деятельности кооператива, которые способны обеспечить планирование объемов переработки, хранения и реализации продукции, например. Кроме того, введение подобных ограничений ограничивает возможности попадания в кооператив членов, которые преследуют цели, противоречащие уставным. Например, путем внесения небольшого пая получают право голоса, а следовательно – при наличии однотипных аффилированных лиц – возможности управления кооперативом.

Однако, не следует, особенно на первых порах формирования кооператива, принуждать новых членом к полному замыканию той или иной хозяйственной функции на кооператив. Требования о например 100% реализации сельхоз продукции через кооператив допустимо только в исключительных случаях, когда достигнут высочайший уровень доверия между членами кооператива.

Последняя из рассматриваемых группа норм, регулируя которую, можно добиться защиты интересов членов

кооператива, – регламентация работы и принятия решений председателем, правлением, исполнительным директором и наблюдательным советом кооператива.

Среди наиболее важных элементов, которые должны найти отражение в уставе, – следующие;

а) порядок принятия решений наблюдательным советом устанавливается уставом кооператива (например, регламенты проведения собраний членов или порядок утверждения положения о наблюдательном совете, порядок рассмотрений заявлений о членстве в кооперативе, порядок одобрения получения кредита членом правления и пр.);

б) численность правления (по умолчанию – три человека);

в) утверждение положения о правлении кооператива общим собранием членов кооператива (для исключения возможности срастания интересов правления и наблюдательного совета);

г) список полномочий председателя кооператива, которые могут быть переданы исполнительному директору (особенно внимательно здесь нужно относиться к передаче полномочий по сделкам с недвижимостью)

д) для перекрытия возможностей распоряжения правлением имуществом можно внести в устав положения о создании неделимого фонда кооператива и определить перечень объектов имущества, относимых к нему, так как этот фонд лучше защищен от изъятия у кооператива, чем другие активы.

Безусловно, все озвученные и многие другие институциональные механизмы предупреждения оппортунизма не способны стопроцентно гарантировать отсутствие действий членов правления, противоречащих интересам пайщиков. Однако их применение позволяет значительно снизить вероятность проявления подобного поведения. При этом, результат применения рассмотренных норм возрастает многократно при активной позиции членов кооператива и особенно наблюдательного совета. Таким образом, устав кооператива является мощным механизмом защиты интересов его собственников, правильное использование которого позволяет содействовать формированию и развитию такой значимой для российских сельхозпроизводителей системы, как сельскохозяйственная потребительская кооперация.

РАЗДЕЛ 6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

6.1. ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Как было показано в п. 4.1., несмотря на определенные успехи развития сельскохозяйственного производства в России, в нем все еще остаются значительные проблемные области. Рассмотрим, насколько эффективны действующие меры поддержки аграрного сектора в целом и кооперации в частности.

Анализируя общие параметры Госпрограммы (табл. 6.1), можно сделать вывод, что, несмотря на заявления о приоритетности развития сельского хозяйства для государства, реальная поддержка аграриев и сельских территорий за счет бюджетных средств сокращается как в абсолютном, так и в относительном (в соотношении с ростом параметров консолидированного бюджета) выражении. Если расходная часть консолидированного бюджета выросла за период 2013-2017 гг. на 28%, то бюджетные расходы по Госпрограмме за тот же период упали на 3%.

К положительным тенденциям изменения Госпрограммы можно отнести включение в нее мероприятий по поддержке экспорта, введение единой субсидии на развитие сельского хозяйства регионов, стабилизацию в 2017-2018 гг. ставок субсидий на несвязанную поддержку в большинстве регионов России, изменение сроков предоставления некоторых видов поддержки (несвязанная поддержка, субсидирование процентных ставок и некоторые другие).

Анализ государственных программ поддержки показывает, что при определении ее размеров и условий предоставления государственные органы власти (федеральные и региональные) сталкиваются с необходимостью ответа на по крайней мере четыре группы взаимосвязанных вопросов и ограничений:

Таблица 6.1. Параметры консолидированного бюджета России и Госпрограммы развития сельского хозяйства 2013-2020 гг⁷⁴

| | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Рост, % 2017/2013 |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| Доходы консолидированного бюджета: | | | | | | | |
| млрд. руб. | 16031,9 | 24442,7 | 26766,1 | 26922,0 | 28181,5 | 31046,7 | 127 |
| в процентах к валовому внутреннему продукту | 34,6 | 36,6 | 33,8 | 32,3 | 32,8 | | |
| Расходы консолидированного бюджета: | | | | | | | |
| млрд.. руб. | 17616,7 | 25290,9 | 27611,7 | 29741,5 | 31323,7 | 32395,7 | 128 |
| в процентах к валовому внутреннему продукту | 38,0 | 37,9 | 34,9 | 35,7 | 36,4 | | |
| Профицит, дефицит (-) консолидированного бюджета: | | | | | | | |
| в процентах к валовому внутреннему продукту | -3,4 | -1,3 | -1,1 | -3,4 | -3,7 | | |
| Госпрограмма развития сельского хозяйства млн. руб федеральный бюджет | | 1509745 | | | | 1696481 | 112 |
| Региональные бюджеты | | 777567 | | | | 408213 | 52 |
| Внебюджетные источники | | 0 | | | | 116081 | - |
| Консолидированный бюджет | | 2287312 | | | | 2220776 | 97 |

1. Как увеличить ресурсы поддержки, справиться с ресурсным ограничением ее объемов?
2. Как определить условия предоставления поддержки, чтобы она была интересна и востребована как для лиц

⁷⁴ Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (первая ред., ред. от 06.09.2018) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»; Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Федеральная служба государственной статистики. Эл. Ресурс. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ / (дата обращения 29.10.2018)

ее предоставляющих (федеральных и региональных органов власти), так и для ее получателей?

3. Как повысить эффективность государственной поддержки для достижения целевых показателей ее предоставления?
4. Как проконтролировать результаты государственной поддержки?

Логика государственных чиновников при формировании программ поддержки, как правило, отталкивается от следующих посылов.

Основные направления и условия предоставления господдержки определяются федеральным центром в связи с концентрацией в нем как финансовых, так и контролирующих регионы функций. При ограниченности собственных объемов поддержки, ее расширение связывается с объемами федерального софинансирования. Причем данная зависимость лишь отчасти снижается в регионах донорах в связи с действующей системой оценки регионов со стороны федерального центра и особенностей распределения доходов между бюджетами разных уровней. Система внешнего контроля в частности и вообще система контроля за расходованием бюджетных средств требуют от чиновников включения в механизмы поддержки требований о предоставлении достаточно полной информации об используемых получателями средствах. При этом требуется соблюдение соответствующих классификаторов работ, услуг, товаров, различных норм, а также соблюдение форм отчетности. Проблемой здесь является то, что оценка показателей проводится, главным образом, по представленным получателями формам, а не при использовании средств объективного контроля, что, опять же, повышает риски предоставления субсидий и льгот. Следующая стандартная логика предоставления поддержки сводится к лозунгу «сначала заплати, потом претендуй на поддержку», что опять же объясняется необходимостью понимания того, куда

направляются средства поддержки. Исключения из этого правила имеются, но не носят распространенный характер⁷⁵.

С точки зрения получателей поддержки, востребованность ее обуславливается, с одной стороны, возможностью решения стоящих перед сельхозпроизводителями актуальных проблем, а с другой стороны – от соотношения получаемых выгод и затрат, которые необходимо понести для получения государственного софинансирования. Последние представлены главным образом трансакционными издержками на поиск информации о государственных программах и условиях участия в них, сбор необходимых документов и организационные мероприятия по взаимодействию с государственными органами власти. Правда, возникают здесь и чисто производственные издержки. Например, условие предоставления поддержки, состоящее в создании одного постоянного рабочего места на каждые 1 млн. руб. выделенных государством средств.

Оценивая мотивацию получателей поддержки с позиций обозначенных критериев с учетом реальных условий ее предоставления, можно говорить о следующих проблемах:

1. Заявленный на уровне Министерства сельского хозяйства принцип социального лифта при оказании грантовой поддержки малых форм хозяйствования фактически не работает в должной мере. Так, например, программа по выделению грантов на поддержку начинающих фермеров постулирует соотношение государственных и собственных средств фермера или иных источников финансирования при определении объема поддержки как 90 и 10% соответственно, что, казалось бы, является вполне логичным исходя из недостаточных возможностей привлечения финансовых ресурсов в момент создания ферм. Однако проблемой здесь является максимальный размер гранта, который от региона к региону колеблется в пределах 1,5-3 млн. руб. и лишь изредка доходит до 5 млн. руб. для одного фермера. В то же время создание минимально устойчивой фермы в зависимости от структуры продукции, планируемой к производству, обойдется фермеру в 10-30 и более млн. руб. (закупка техники, первичные постройки

⁷⁵ Комитет по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области. Раздел «Программа развития сельского хозяйства Ленинградской области» URL: <http://agroprom.lenobl.ru/gos/regprogramms> (12.06.2018)

и пр. с учетом использования кредитных ресурсов). Получается, что на момент получения гранта фермер должен обладать собственными или заемными средствами, которые относятся к размеру государственной поддержки скорее, как 97% к 3% соответственно и более, либо должен вести, по сути, низкотоварное хозяйство, обеспечивающие только удовлетворение его первичных потребностей и экономически низко неэффективное. Таким образом, уже на данном этапе нарушается логика, заложенная в основу социального лифта – большая доля государственных средств относительно собственного капитала фермера, должна предоставляться новым, еще неокрепшим фермерам и по мере их развития должна снижаться.

Имеющиеся бюджетные ограничения федерального и региональных бюджетов не позволяют реализовать и поддержку, сопоставимую с зарубежными странами, даже входящими в ЕАЭС (Беларуси, например). Усредненный уровень поддержки сельхозпроизводителей в РФ колеблется на уровне 5-7% выручки по основной деятельности, что в разы меньше, чем в указанных странах.

Низкий уровень поддержки сопровождается достаточно высокими транзакционными издержками и неопределенностью в получении государственного финансирования. Исключением здесь отчасти могут считаться только мероприятия по предоставлению несвязанной поддержки и субсидии на молоко. Отчасти – потому, что уровень этой поддержки меняется год от года и не может быть заложен в бизнес планы инвестиционных проектов как гарантированный дополнительный доход (см. ниже). Кроме того, меняются и условия предоставления данных субсидий. Однако на фоне других мероприятий именно они на сегодняшний день являются наиболее распространенными среди фермерских хозяйств.

Крайне слабо мотивируется государством и **деятельность по созданию кооперативов**, хотя, с одной стороны, именно она позволяет рассчитывать на устойчивость развития фермерства в долгосрочной перспективе, а с другой стороны – именно кооперация является наиболее сложным процессом современного развития малых форм хозяйствования (проблемы

мотивации, недоверия к коллективным формам хозяйствования, распределения ответственности и пр.).

В этой области существует сразу несколько проблемных вопросов. Во-первых, это выдвинутое на федеральном уровне требование по количеству членов в потребительских кооперативах – получателях поддержки. Согласно Госпрограмме, их должно быть не менее 10. При этом кооператив должен до получения поддержки отработать не менее 12 мес. Здесь видно стремление государства защитить бюджетные средства от недобросовестных «кооператоров», однако резко ограничиваются возможности получения поддержки первичными кооперативными ячейками, без создания широкой сети которых невозможно подлинно широкое кооперативное движение. Ведь даже закон определяет минимальное количество кооператоров как не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан.

Поддержка сельскохозяйственной потребительской кооперации осуществляется в рамках единой субсидии (субсидии на содействие достижению целевых показателей региональных программ развития агропромышленного комплекса) и включает в себя два вида федеральных мероприятий:

А) на развитие материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива - в сумме, не превышающей 70 млн. рублей, но не более 60 процентов затрат. При этом часть затрат сельскохозяйственного потребительского кооператива (не более 20 процентов) может быть обеспечена за счет средств субъекта Российской Федерации. Срок использования гранта на развитие материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива составляет не более 24 месяцев с даты его получения;

Б) на уплату процентов по кредитным договорам, заключенным до 31 декабря 2016 г., и займам, полученным до 31 декабря 2016 г., - в размере, рассчитанном в соответствии с пунктом 6 Положения о возмещении затрат; (в ред. Постановлений Правительства РФ от 01.03.2018 N 214, от 27.08.2018 N 1002).

Не упоминая о бесполезности второй меры, с точки зрения вновь создаваемых кооперативов, первое мероприятие тоже содержит в себе элементы, демотивирующие к ее использованию. Идея федеральных чиновников об увеличении доли государственных субсидий в общем объеме финансирования материально-технической базы за счет региональных средств диктовалась потребностью распределения рисков между центром и регионами и повышения ответственности последних в виде софинансирования программы. Однако понимая дотационность большинства регионов России надеяться на то, что регион повысит расходы по этому направлению и доведет долю субсидии до 80% затрат кооператива не представляется возможным. Ведь средства региона при их перераспределении по другим направлениям могли бы принести большую сумму федеральной поддержки (федеральный бюджет не финансирует проекты, под которые не заложены региональные средства на условиях финансирования, за редким исключением), в которой они так нуждаются. Поэтому подавляющее число регионов оставили пределы государственного финансирования на уровне 60% от затрат, что, конечно, хорошо для развитых кооперативов, но практически неподъемно для начинающих, с учетом низкой платежеспособности потенциальных членов.

В дополнение к указанным общим недостаткам государственных программ поддержки села, проблемными моментами содержания и структуры Госпрограммы на федеральном уровне остаются следующие:

1. Непредсказуемость изменений в господдержке и ее ставок. Например, в табл. 6.2 представлены изменения ставок по несвязанной поддержке в Краснодарском крае. Сама методика распределения федеральных средств со множеством коэффициентов перераспределения определяемых Минсельхозом на условиях, не прописанных в приложениях к госпрограмме, незащищенность статей господдержки в бюджете федерации и регионов и отсутствие заложенных в программу механизмов гарантий сохранения уровней поддержки закладывают высокий уровень неопределённости в оценке уровней поддержки на планируемые периоды деятельности и не позволяют учитывать ее в бизнес проектах.

Поддержка скорее превращается в «приятную неожиданность», чем служит надежным источником финансирования сельхозпроизводства.

Таблица 6.2. Изменение ставок несвязанной поддержки сельскохозяйственных производителей Краснодарского края⁷⁶

| Критерий поддержки | Ставки поддержки, руб/га | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------|---------|
| | 2016 г. | 2015 г. | 2014 г. |
| На посевную площадь под сельхозкультурами | 367,23 | 500,00 | 295,5 |
| На посевную площадь под рисом при отсутствии с/х животных (в 2014-2015 гг. также засеянную многолетними травами и удобренную орг. удобрениями в дозе не менее 20 т. Га) | 650,00 | 800,00 | 492,5 |
| При наличии 20 и более условных голов с/х животных на 100 га посевной площади | 1604,8 | - | - |
| При наличии до 20 условных голов с/х животных на 100 га посевной площади | 804,23 | - | - |

2. Нерешенность вопросов контроля за использованием земельного потенциала (низкий уровень развития информационных баз по использованию земельных угодий, почвенному плодородию, неисполнение мероприятий по отводу земель у неэффективных собственников и пр.)

3. Несбалансированность распределения поддержки между СХО и К(Ф)Х с учетом необходимости активного развития последних и потребности в реализации первичной поддержки потребительской кооперации. Так, по данным сельскохозяйственной переписи 2016 г. видно, что государственную поддержку получают только чуть больше половины СХО и лишь 34,7% глав КФХ и ИП, причем в региональном разрезе последний показатель может опускаться до 10%. Еще хуже обстоят дела с доступностью кредитных ресурсов. Несмотря на то, что государство использовало поддержку в виде субсидирования процентных ставок, проблемы недоверия к КФХ и другим малым формам хозяйствования на селе, отсутствие у большинства участников рынка залоговой базы, так и не сделали кредиты

⁷⁶ Приказы министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края «Об утверждении ставок субсидий из краевого бюджета на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития растениеводства» URL: <http://www.dsh.krasnodar.ru/documents/orders1/> (Дата обращения: 01.11.2018)

распространенным инструментом финансирования большинства фермерских хозяйств. Судя по результатам переписи, кредитные ресурсы были предоставлены лишь 10,7% КФХ и ИП и 13,8% микропредприятий, ведущим деятельность в сфере сельхозпроизводства в 2015 г.

4. Продолжающаяся зависимость направлений господдержки регионов от федерального центра и усиление дифференциации объемов поддержки между регионами. Даже в рамках единой субсидии правила ее распределения между регионами ограничивают возможности концентрации средств поддержки на наиболее важных для региональных властей программах. Так, в рамках формулы определения «Доли i -го субъекта Российской Федерации в общем размере площадей, занятых сельскохозяйственными культурами (S_i)», вес доли площади виноградников равняется 32% от всех учитываемых факторов [Приложение №9 к 1]. Это либо вынуждает увеличивать площади винограда даже в регионах, где он выращивается с высокими рисками, либо лишает регион значительных средств поддержки. Налицо перераспределение средств поддержки в сторону регионов с развитым виноградарством и невозможность использования соответствующих средств по усмотрению региона, в котором виноград не является возможной культурой для возделывания.

6.2. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

6.2.1. Желательные направления изменений механизмов поддержки кооперативов

Роль малых форм хозяйствования на селе и необходимость их государственной поддержки отражена во многих научных трудах как автора данной статьи, так и таких апологетов развития фермерских хозяйств и кооперации, как, например,

Башмачников В.Ф.⁷⁷. Поэтому, постулируя безусловную необходимость их развития, в рамках данного параграфа остановимся на определении направлений дальнейшего совершенствования программ государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, товарных ЛПХ и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Исходя из изложенных в предыдущей части раздела аргументов и в целях взаимного учета интересов государственных органов власти и малых форм хозяйствования на селе целесообразно предложить следующие направления совершенствования мероприятий по поддержки фермеров, глав ЛПХ и сельскохозяйственных кооперативов:

1. Стимулирование малых форм хозяйствования к кооперации путем увеличения поддержки сельскохозяйственной потребительской кооперации. Целесообразным является смещение поддержки от финансирования отдельным малых форм хозяйствования к финансированию кооперативов. Рост поддержки кооперативов приведет к повышению общего интереса к ведению деятельности в рамках этой формы мягкой интеграции, а государству поможет оптимизировать расходы на поддержку за счет получения дополнительных выгод от реализации в кооперативах эффектов от масштабов деятельности как на этапе инвестиций в инфраструктуру, так и на этапе развития.
2. Использование мероприятий поддержки, позволяющих реинвестировать средства поддержки (поддержка на условиях возвратности) и повышать эффективность расходования бюджетных средств за счет получения эффектов от масштабов производства, например, используя инструменты ассоциированного членства государственных (региональных) фондов в сельскохозяйственных кооперативах (см. следующий параграф) или прибегая к мероприятиям первого направления.

⁷⁷ Башмачников В.Ф. Подрезанные крылья российского фермерства// Отечественные записки. 2012. № 6 (51). С. 44-57

3. Введение электронного документооборота между органами, предоставляющими поддержку, и ее получателями для снижения транзакционных издержек взаимодействия. Этому же способствует и введение принципа одноразового предоставления сходных документов по разным видам поддержки. А также использование ресурсов государственных информационных систем для минимизации требований документов от получателей поддержки.
4. Введение объективных средств контроля за выполнением получателями поддержки своих обязательств (например системы космической и аэрофиксации использования земельных площадей, интегрированные системы учета поголовья и пр.).
5. Индексация сумм поддержки исходя из увеличения расходной части бюджета на очередной плановый период.
6. Гарантирование уровня и ставок поддержки на инвестиционный период или, по крайней мере, в рамках планируемого бюджета (на три года) за счет фонда национального благосостояния или кредитов банков регионам или федеральному центру.
7. Обеспечение увеличенной доли поддержки малых форм хозяйствования относительно их удельного веса в совокупном объеме сельскохозяйственной продукции региона с приоритетом поддержки мероприятий по развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации.
8. Дальнейшее расширение свободы выбора направлений региональной поддержки в рамках единой субсидии на достижение целевых показателей и устранение из порядка определения ее размеров мероприятий по приоритетам развития сельхозпроизводства, которые могут быть реализованы только в отдельных группах регионов страны.
9. Важнейшим элементом государственной поддержки сельхозкооперации является финансирование широких программ образования в области кооперации, проведение повсеместного «ликбеза» в области

кооперативной тематики как среди широких масс населения, включая подрастающее поколение, так и в рамках органов государственного управления. Необходимы мероприятия по популяризации кооперативного движения, освещению лучших практик и развитию системы консультационной поддержки формирования, развития и сопровождения кооперативов.

10. Нецелесообразными на протяжении первых этапов формирования кооперативного движения в регионах и стране в целом являются попытки резкого ограничения количества ревизионных союзов и прочих органов внешнего негосударственного контроля за деятельностью кооперативов.

6.2.2. Поддержка кооперативов через ассоциированное членство региональных фондов

Устойчивое развитие сельскохозяйственного производства, особенно в его малых и средних формах неразрывно связано с потребностью в функционировании системы сельскохозяйственной кооперации. Формирование последней в современных условиях хозяйственной деятельности невозможно без первичной государственной поддержки, которая необходима прежде всего в рамках финансирования расходов на закупку основных фондов для обеспечения процессов хранения, переработки и реализации продукции членов кооператива.

В данном параграфе рассматриваются вопросы формирования принципов использования нового возможного метода поддержки кооперативов, заключающегося в их финансировании через взносы специально созданных региональными властями фондов поддержки кооперации, вступающими в поддерживаемый кооператив в качестве ассоциированного члена.

Современные меры поддержки кооперации в области финансирования капитальных вложений сводятся главным образом либо к предоставлению субсидий на возмещение части

капитальных затрат, либо к субсидированию процентной ставки. Проблемой первого метода является то, что предоставление субсидии не позволяет проводить мониторинг развития поддерживаемого кооператива и в полной мере контролировать эффективность использования средств субсидии. Кроме того, средства, предоставляемые в качестве субсидии, являются невозвратными и не могут быть реинвестированными для формирования новых кооперативов, что является серьезным ограничением данного метода поддержки в условиях дефицитности бюджетов всех уровней (и особенно региональных).

Второй метод является еще менее эффективным, так как к проблемам, характерным для первого метода, добавляются вопросы повышения нагрузки по финансированию кооперативом инвестиционных вложений. Ведь в данном случае удастся лишь снизить процентную ставку по кредитам, но не уменьшить само тело кредита. По сути дела, в данном случае субсидируется не кооператив, а банк, выдающий кредит.

Таким образом, возникает необходимость разработки такого метода поддержки кооперации, который бы обладал следующими свойствами:

1. Возможность значительной поддержки финансирования инвестиционных затрат кооператива на первоначальном этапе его создания.
2. Способность к реинвестированию средств, использованных на поддержку кооперации.
3. Сохранение возможности контроля эффективности использования финансовых средств и целесообразной с точки зрения региональных властей и членов кооператива деятельности после предоставления господдержки.

Одним из вариантов подобной поддержки и является формирование фондов, которые будут участвовать в деятельности кооперативов в качестве ассоциированных членов (рис. 6.1).

Основаниями для возможности создания фондов органами исполнительной власти являются ст. 7 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" и ст. 15 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской

Федерации". При этом орган исполнительной власти, создающий фонд (например, управление или комитет по сельскому хозяйству), должен иметь статус юридического лица, либо фонд должен создаваться высшим исполнительным органом субъекта РФ. В последнем случае он является юридическим лицом в силу закона (п. 4 ст. 20 Федерального закона от 06.10.1999 N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации").

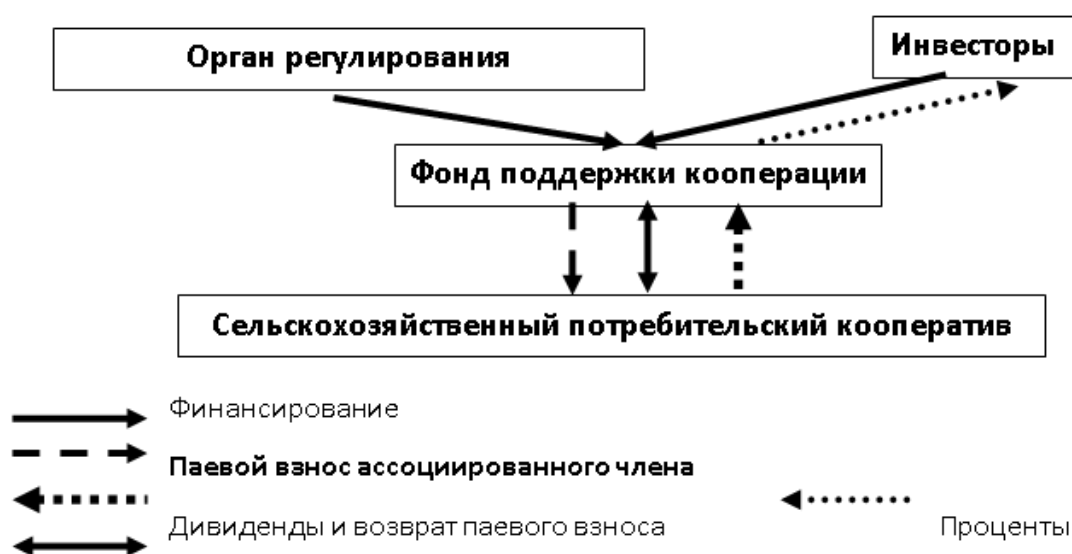


Рис. 6.1. Схема поддержки кооперации через региональный фонд

Фонд получает бюджетное финансирование в течение ряда лет, пока в нем не аккумулируются достаточные средства для обеспечения процессов финансирования создания кооперативов. В это время фонд финансирует инвестиции в основные средства кооперативов путем вхождения в них в качестве ассоциированного члена.

Согласно ст. 1 Федерального закона от 08.12.1995 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», «ассоциированный член кооператива - физическое или юридическое лицо, внесшее паевой взнос, по которому оно получает дивиденды, несущее риск убытков, связанных с деятельностью кооператива, в пределах стоимости своего паевого взноса и имеющее право

голоса в кооперативе с учетом ограничений»⁷⁸. Кроме того, согласно п. 5 и 11 ст. 14 этого же закона: «Размер паевых взносов ассоциированных членов кооператива и условия выплаты по ним дивидендов, порядок выхода из кооператива определяются в соответствии с уставом кооператива на основании договора, заключаемого кооперативом с ассоциированными членами. Договор, заключаемый ассоциированным членом кооператива с кооперативом, может предусматривать и другие не противоречащие настоящему Федеральному закону и уставу кооператива права и обязанности этого члена кооператива. Ассоциированные члены вправе выйти из кооператива. Выплата ассоциированным членам стоимости паевых взносов и дивидендов осуществляется в соответствии с уставом кооператива и договорами, заключенными с данными ассоциированными членами».

Таким образом фонд, по истечении ряда лет, необходимых кооперативу для окупания инвестиционных вложений, может выйти из него и направить освободившиеся финансовые средства на аналогичные инвестиции в другой кооператив, не создавая дополнительную нагрузку на бюджет. Кроме того, у фонда возникает законное право участвовать в принятии решений о деятельности кооператива и иметь всю необходимую для этого информацию, что создает хорошие возможности для контроля эффективности использования вложенных средств с точки зрения общественно-значимых целей поддержки. Этому же способствует и правильно составленный договор с кооперативом об ассоциированном членстве, в котором можно четко прописать его условия, в т.ч. период возврата средств и дивидендную политику.

Согласно п. 2 ст. 7 N 7-ФЗ, фонд может заниматься предпринимательской деятельностью, что позволяет реализовать и еще одно его преимущество. Рождается возможность привлекать займы от юридических лиц и платить по ним проценты, что создает еще один источник финансирования развития кооперации.

⁷⁸ Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О сельскохозяйственной кооперации"

Таким образом, рассмотренная общая схема работы фонда с кооперативами показывает, что ассоциированное членство может являться одним из перспективных методов поддержки развития сельскохозяйственной кооперации, который позволяет учесть взаимные интересы государственных органов власти и членов кооперативов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования показывают, что, несмотря на имеющийся потенциал кооперативного движения в стране, его реальное формирование до настоящего времени находится на достаточно низком уровне.

Опыт кооперации в дореволюционной России и уровень кооперации в области сельского хозяйства в экономически развитых странах говорит о том, что в России имеется потенциал кратного увеличения доли кооперации в валовом внутреннем продукте страны.

Высокая экономическая и социальная значимость кооперации делает ее важнейшим условием подлинно устойчивого развития страны и отдельных ее регионов и является перспективной формой развития хозяйственных и общественных отношений для решения как частных, так и общегосударственных задач.

Вместе с тем, для дальнейшего развития кооперации необходимо преодолеть множество ограничивающих этот процесс проблем, которые связаны как с мотивацией самих кооператоров и потенциальных членов кооператива, так и с негативным внешним фоном кооперативного движения, особенностями социально-экономического развития страны и рынков.

Основой мотивационных проблем увеличения роли кооперации в современной экономике является низкий уровень доверия между потенциальными участниками кооперативного движения. Второй ключевой фактор – отсутствие понимания и информации о возможностях кооперации, присутствие у старших когорт населения точки зрения, что кооператив – это, по сути, «колхоз» со всеми негативными подтекстами данного слова, сформировавшимся во времена советского периода истории России.

Трудности воссоздания кооперации связаны и с особенностями современных рынков. В отсутствие кооперативов они прошли достаточно долгий путь самостоятельного развития. Место кооперации заняли частные и часто крупные организации в виде торговых сетей,

интегрированных переработчиков сельхозпродукции и агрохолдингов. В таких условиях, с учетом фактора глобализации российской экономики, сложно ожидать, что кооперативы могут активно развиваться без первоначальной поддержки со стороны государства. Кооперативное движение должно поддерживаться государством, но без излишнего регулирования и попыток создать кооперативную систему «сверху», «по разнарядке». Нужны новые методики «мягкой» государственной поддержки, стимулирования наполнения кооперативов членами. При этом мероприятия по поддержке должны быть сформированы так, чтобы добиться максимальной эффективности расходования средств в условиях дефицитности региональных бюджетов. Формы поддержки должны позволять сохранять контроль за общественно ценной направленностью кооперативного движения, оберегая его от попыток «профанации» кооперации, защите членов кооператива от оппортунистических действий правления. Однако одновременно они не должны приводить к снижению стимулов к самоорганизации, ограничивать возможности роста гражданского самосознания общества. Особенно важно при этом проводить масштабную работу по обучению и распространению идей кооперации как в органах государственной власти, так и среди населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законы и нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2 с изменениями и дополнениями). – СПб.: Питер, 2002. – 432 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Ось-89, 2002. – 208 с.
4. Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации"
5. Федеральный закон от 03.06.2009 N 103-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами"
6. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О некоммерческих организациях"
7. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016)
8. Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О сельскохозяйственной кооперации"
9. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (первая ред., ред. от 06.09.2018) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»
10. Приказы министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края «Об утверждении ставок субсидий из краевого бюджета на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области развития растениеводства»

URL: <http://www.dsh.krasnodar.ru/documents/orders1/> (Дата обращения: 01.11.2018)

11. Комитет по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области. Раздел «Программа развития сельского хозяйства Ленинградской области» URL: <http://agroprom.lenobl.ru/gos/regprogramms> (12.06.2018)

Учебная литература, монографии и научные статьи

1. Башмачников В.Ф. Подрезанные крылья российского фермерства// Отечественные записки. 2012. № 6 (51). – С. 44-57
2. Белянин А.В. Доверие в экономике и общественной жизни / А.В. Белянин, В.П. Зинченко. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
3. Блинова Т.В. Демографические угрозы и ограничения развития сельских территорий России // Вестник СГСЭУ. 2018. № 2 (71). – С.14-18.
4. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №6.
5. Ветров В. О культурно-просветительской деятельности студенческих кооперативов// Вестник студенческой кооперации. – 1916. – №2. – С. 4-5; К вопросу о благотворительности и взаимопомощи в студенческих кредитных организациях: на правах дискуссии//Вестник студенческой кооперации. – 1916. – №2. – С.5-7.
6. Денисов. В.И. Действительное положение сельского хозяйства России. – СПб.: Типо-Литография Ю.Я. Римана. – 1912. – С.29-30.
7. Дураленко М.А., Пахомчик С.А., Фракин Р.В. Кооперация и её социальная ценность// Кризис: гуманитарные стратегии преодоления: материалы международной научно-практической конференции молодых учёных. – 2009. – С. 126-130.
8. Ильин Р. К студенческому квартирному вопросу//Вестник студенческой кооперации. – 1916. – №1. – 13 февраля. – С. 6-7

- Районные студенческие дома// Вестник студенческой кооперации. – 1916. – №1. – С. 5-6
9. Кильчевский В. К пятидесятилетию кооперации в России// Вестник сельского хозяйства. – 1915. – №44. – С.5.
10. Кильчевский В. К пятидесятилетию кооперации в России// Вестник сельского хозяйства. – 1915. – №44. – С.5-7.
11. Кооперативный закон и примерные уставы общества потребителей и союза потребительских обществ. 2-е исправленное и дополненное издание Всероссийского Центрального Союза Потребительских Обществ. Москва. – 1917. – 48 с.
12. Лукичев П.М. Государственное регулирование аграрной сферы: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук/Санкт-Петербургский государственный университет. – СПб. – 2000.
13. Лукичев П.М. О показателе «накопленный уровень государственной поддержки сельского хозяйства»//Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2008. – №9. – С. 74-77.
14. Лукичев П.М. Русский экономист А.С. Посников (творческий портрет). – СПб.: Издательство СПбГАУ. – 1996. – С.3.
15. Лукичев П.М., Стародубцева Л.В. Социальная роль кооперации: уроки прошлого для современного развития//Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2017. – №48. – С.146-153.
16. Медведева Н.А. Развитие информационно-консультационной деятельности в АПК Вологодской области // Молочнохозяйственный вестник. – 2013. – № 2 (10). – С. 93-101
17. Методические рекомендации по развитию кооперации (студенческие и сельскохозяйственные потребительские кооперативы) /Под общей редакцией Чекмарева О.П., Аверьяновой Е.В. – СПб.: СПбГАУ. – 2013. – 248 с. URL: <https://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel6>
18. Никулин А.М., Соболев А.В., Троцук И.В., Куракин А.А. Российские сельскохозяйственные кооперативы: региональные особенности, экономическое поведение,

- модели управления и развития. – М.: РАНХиГС. – 2017. – 61 с.
19. Олимпы кооперативного кредита//Кооперативный кредит в Северо-Западном Крае. – 1913. – № 1. – С. 2.
 20. Организация мелких вкладов в кредитных учреждениях//Кооперативный кредит в Северо-Западном крае. – 1913. – №1. – С. 20.
 21. Посников А.С. Пятидесятилетие наших кооперативных учреждений. – Вестник Европы. – 1915, книга двенадцатая. – С. 400-405.
 22. Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. – Ярославль-М.: Издательство «Канцлер». – 2017. – 416 с.
 23. Сельскохозяйственная потребительская кооперация как основа развития сельских территорий и гражданского общества: монография / под общ. ред.. И.В. Палаткина, А.А.Кудрявцева. – Пенза: ПДЗ. – 2012. – 150 с.
 24. Сорокина И.Э. О роли потребительской кооперации России в устойчивом развитии сельских территорий//Проблемы современной экономики. – 2010. – №4(36). – С. 84-90.
 25. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономика. – 1989. – 496 с.
 26. Улимбашев А.З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2016. – 216 с. ISBN 978-57422-5400-3 URL: <https://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel3> (дата обращения: 29.10.2018).
 27. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: Альта-Принт. – 2005. – С. 311.
 28. Чанг Ха-Джун. Как устроена экономика/Ха-Джун Чанг. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2017. – 304 с.
 29. Чаянов А.В. К вопросу об организации изучения кооперации в высшей школе//Вестник студенческой кооперации. – 1916. – №3. – 25 марта.
 30. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. – М. – 1919. – с.4.

31. Чекмарев О.П. – Мотивация и социально-экономическая эффективность сельскохозяйственной кооперации // Известия СПбГАУ. – 2013. – № 31.
32. Чекмарев О.П. – Мотивация трудовой деятельности: анализ личных издержек. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., Germany. – 2012. – 421 с. ISBN 978-3-659-12097-8
33. Чекмарев О.П. Институциональная экономика: курс лекций /О.П. Чекмарев. – СПб; СПбГАУ. – 2004. - 236с. URL: <https://motivtrud.ru/PCost/study.html#razdel5>
34. Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых отношений. – СПб.: Астерион, 2009. – 265 с. ISBN 978-5-94856-595-8 URL: http://motivtrud.ru/PCost/research.html#razdel1_1
35. Чупров А.И. Роль личности и общества в кооперативном движении//Чупров А.И. Речи и статьи, т. II, М., издание Сабашниковых. – 1909. – с. 199-200.
36. Янбых Р.Г., Морозов Г.И. Явкина А.В. О развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в России. – М.: ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии Исследования по политике перехода сельского хозяйства. – No . 2015-1– 2014. – 79 с.
37. Borzaga C., Depedri S. and Tortia E. The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism// Euricse Working Papers. – 2009. – N. 000 | 09. – P.1-20.
38. Emelianoff IV (1942). Economic theory of cooperation: Economic structure of cooperative organizations. Reprinted by the Center for Cooperatives, University of California, Davis, California, USA. – 1995.
39. Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity// -New York: Free Press. – 1995. – 457 p. – P.10.
40. Inglehart R. Modernization and post-modernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies// Princeton, NJ: Princeton University Press.– 1997. – P. 188.
41. Putnam R. D. Bowling alone: America's declining social capital// Journal of Democracy. - 1995. – Vol. 6(1). – P. 67.

42. Valentinov V. Toward a Social Capital Theory of Co-operative Organisation.// Journal of Co-operative Studies. – 2004. – Vol 37(3). – P. 5-20.

Статистические базы

1. АККОР. Официальный сайт. "Государственная поддержка малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных кооперативов в РФ" В.П. СВЕЖЕНЕЦ, Директор департамента развития сельских территорий МСХ РФ. Форум "Российское село - 2017", 9 июня. – Москва. URL: <http://www.akkor.ru/statya/4052-v-rossii-sozdano-okolo-6-tysyach-selhozpotrebkooperativa.html>
2. Валио. Официальный сайт. URL: <http://www.valio.com>; <http://www.valio.com/responsibility-report2014/>
3. ВИАПИ им. А.А. Никонова Отчет по НИР Тема 0571-2014-0014: «Разработать научно-методические основы подготовки региональных программ развития сельскохозяйственной потребительской кооперации (на примере молочной кооперации)». – М. – 2017. – 203 с.
4. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 года. Предварительные итоги: Статистический бюллетень/Федеральная служба государственной статистики.
5. Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2006. – 38 с. URL: http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/Russia_2006.pdf
6. Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2013. – 64 с. URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf
7. Демографический ежегодник России. 2017: Стат. сб./ Росстат. – М. – 2017. – 263 с.
8. Доклад о глобальной заработной плате 2016/17: неравенство в оплате труда на рабочем месте / Международная организация труда Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace URL: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2016/WCMS_537846/lang--en/index.htm

9. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2015 году – М.: ФГБНУ «Росинформагротех». – 2017. – 196 с.
10. Доля крупных торговых сетей в Петербурге продолжает снижаться. Ведомости, июнь 2017 URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/06/16/694681-dolya-torgovih-setei>
11. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: В 8 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России» . – 2018 Т. 1: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года по Российской Федерации. – 458 с.
12. Международный кооперативный альянс. Официальный сайт. URL: https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity?_ga=2.79443156.1133556362.1541844985-1574945200.1541844985
13. Нефедова Т.Г. Отходничество в системе миграций в постсоветской России. Предпосылки // Демоскоп Weekly, 2015. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0641/demoscope641.pdf>
14. Росстат Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/tab-sel2.htm (дата обращения 30.10.2018)
15. Росстат. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>
16. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный Ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/ (дата обращения 29.10.2018)
17. Статистика по государственной регистрации. ФНС РФ. Официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/ (дата обращения 30.10.2018)
18. Федеральный Союз Сельскохозяйственных Потребительских Кооперативов. Методические материалы URL: <http://fsspк.ru/actual/manuals/> (дата обращения 20.11.2018)

19. Федеральный Союз Сельскохозяйственных Потребительских Кооперативов. Методические материалы URL: <http://fsspk.ru/actual/manuals/> (дата обращения: 20.11.2018).
20. ФОМ. Доверие в обществе, 2013. URL: <https://fom.ru/TSennosti/11253>
21. BEFL. Официальный сайт. Крупнейшие владельцы сельхозземель. 2015 и 2018 гг. URL: <http://www.befl.ru/press/list.php?sID=45>; Национальный союз свиноводов России. Официальный сайт. Статистика и аналитика. URL: <http://www.nssrf.ru/documents.php?action=statistics#>
22. Exploring the co-operative economy. World Co-operative Monitor. Report 2016. URL: http://old.ica.coop/sites/default/files/WCM_2016.pdf?_ga=2.67638801.1838028998.1499416100-1317725680.1499416100.pdf (дата обращения: 07/07/2017.)
23. Measuring the size and scope of the cooperative economy: results of the 2014 global census on co-operatives”, Dave Grace and Associates, Commissioned by the United Nations Department for Economic and Social Affairs: URL: <http://www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/grace.pdf>
24. Rusbase. РБК Развитие российского рынка FMCG: темпы роста и текущие тренды. URL: <https://rb.ru/opinion/fmcg-tempy/>

Чекмарев О.П., Лукичев П.М., Аверьянова Е.В.

Современная кооперация: потенциал и проблемы развития

Монография

Подписано в печать 12.01.2021. Формат 60x84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 10,93. Тираж 500. Заказ 3531.

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного автором,
в Издательско-полиграфическом центре Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14