

## Некоторые аспекты кооперации и их роль в развитии инфраструктуры рынка

**Аннотация:**

В статье прослеживается роль и место кооперации в условиях рыночных отношений.

**Ключевые слова:**

Агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная кредитная кооперация, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, товаропроизводители, рыночный механизм и кооперация, производственная, сельскохозяйственная кооперация, оптовые рынки, консалтинговые компании, аудиторские фирмы, товарная политика.

Агропромышленный комплекс республики Адыгея, как и России в целом, все еще находится в кризисном периоде, хотя с 1997 г. были наметились тенденции выхода из этого состояния, которое, однако, вновь усугубилось к 2002 году.



В 2003 году в сельском хозяйстве республики действовали 115 сельскохозяйственных предприятий, более 40 подсобных хозяйств, промышленных предприятий и организаций. Наряду с этими хозяйствами действовали и другие виды сельхозтоваропроизводителей: личные подсобные хозяйства населения и крестьянские хозяйства.

К 1 января 2004 года в республике<sup>1</sup> насчитывалось 2031 крестьянских (фермерских) хозяйств, имеющих в пользование 65,1 тыс. га земли, в том числе, 64,3 тыс. га сельхозугодий, из них 62,2 тыс. га пашни. В среднем по республике на одно хозяйство приходится 32,1 гектаров земли. В основном это хозяйства с небольшими участками земли, что сдерживает развитие товарного производства. Более 69,6% фермеров имеют по 20 и менее гектаров земли, 14,2% хозяйств – 21-50 га и только 6,5% – свыше 100 гектаров.

Происходят изменения в структуре товаропроизводителей. Доля хозяйств населения в общем объеме валовой продукции возросла с 25% в 1991 году до 63,1% в 2003 году, при снижении удельного веса сельскохозяйственных предприятий соответственно с 75,0% до 28,1%.

Выручка сельскохозяйственных предприятий от реализации продукции в 2003 году составила 510,9 млн. рублей. Удельный вес выручки от реализации продукции остался на уровне прошлого года и составляет соответственно продукция растениеводства 46%, животноводства 54%.

По всей хозяйственной деятельности в 2003 году сельхозпредприятия получили убыток 250,3 млн. рублей (уровень убыточности (-27,6%)), в 2002 году соответственно 159,6 млн. рублей (-18,1%).

**Итоги финансовой деятельности сельхозпредприятий за 2003 г.<sup>2</sup>**

	Получено прибыли (убытка) по всей хозяйственной деятельности, млн. руб.	Уровень рентабельности (убыточности) %
Гиагинский	-54,2	-38,3
Кошехабльский	-42,8	-39,2
Красногвардейский	-13,9	-19,1
Майкопский	-44,8	-72,3
Тахтамукайский	-22,5	-42,1
Теучежский	-13,2	-20,2
Шовгеновский	-15,3	-19,8
г. Майкоп	-43,6	-13,4

<sup>1</sup> По данным Госкомстата республики Адыгея.

<sup>2</sup> По данным Госкомстата республики Адыгея

г. Адыгейск	-	1,4
<b>По республике</b>	<b>-250,3</b>	<b>-27,6</b>

В 2000 году убыток по республике от финансово-хозяйственной деятельности сельхозпредприятий составлял 32,6 млн. рублей, а уровень рентабельности реализации продукции сельского хозяйства с учетом дотаций и компенсаций составлял положительную величину 3,1%.

Становится очевидным, что существующая система управления агропромышленным комплексом неэффективна и назрела острая необходимость внесения преобразований, которые не требуют отлагательств.

Управлению предприятиями в условиях рыночной экономики присущи некоторые специфические черты, не свойственные централизованной системе. Это связано как с расширением прав и ответственности предприятий, так и с необходимостью гибкой адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры. Возникли новые цели и задачи, которые прежде предприятия самостоятельно не решали и даже не ставили. Изменились формы собственности, налаживаются новые хозяйственные связи, формируются рыночные механизмы.

Острота проблем сельскохозяйственных товаропроизводителей республики Адыгея обусловлена тем, что переход на новую модель хозяйствования был осуществлен слишком быстро. Многие руководители сельскохозяйственных предприятий не были подготовлены к работе в новых условиях хозяйствования.

Поэтому цель и логика дальнейшего развития аграрных отношений требуют углубленного и взвешенного реформирования предприятий АПК.

С развитием рыночных отношений происходят изменения в характере и назначениях посреднических и сбытовых организациях. Актуализируется роль оптовой торговли и оптово-розничных объединений, которые приобретают большое значение в установлении горизонтальных связей между производителями потребителями продукции. Оптовая и оптово-розничная торговля выступают в качестве заказчика потребительских товаров и этим доводят сигналы спроса до производителей, влияя на объемы, ассортимент, качество продукции. В сущности, оптовая торговля продолжает процесс производства в сфере торговли, минимизируя при этом издержки обращения<sup>1</sup>.

Организованные рынки продовольствия занимают особое место в системе рыночной инфраструктуры товарных рынков. Именно в функционировании этого элемента рыночной инфраструктуры проявляются закономерности спроса и предложения продовольственной продукции<sup>2</sup>. Цель организации оптовых продовольственных рынков – оптимизация и упорядочение процесса реализации сельскохозяйственной и продовольственной продукции, обеспечивающие сохранность продукции и снижение уровня потерь. Оптовые продовольственные рынки влияют на динамику потребительских цен в розничной торговле, способствуют ее легализации и увеличению налоговых поступлений в бюджеты.

<sup>1</sup> Новоселов А.С. Теория региональных рынков: Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.

<sup>2</sup> Карнаухова А. Чей статус выше? // РИСК.2001. №3. – С. 98-100.

Поскольку в реальных жизненных условиях функционирование рыночной инфраструктуры в традиционном ее понимании искажается под воздействием негативных экономических и законодательных процессов, а также по причине попустительства со стороны государства, рыночные агенты, реализуя механизм самовывживания, образуют замещающие рыночную инфраструктуру связи. Такие связи выстраиваются внутри структуры элементов продовольственного рынка на основе интеграционных схем. Относительность рассмотрения подобных новообразований в границах рыночной инфраструктуры объясняется выполнением ими еще и производственной функции. Однако, как представляется, участие таких предприятий в процессе обращения обязывает рассматривать их как элемент рыночной инфраструктуры<sup>3</sup>.

Связи, образованные в результате такого взаимодействия, дублируют функции рыночной инфраструктуры, образуя благоприятные условия для участвующих в них рыночных агентов.

Иными формами совместной деятельности, реализующими инфраструктурные функции, выступают: потребительская кооперация, снабженческо-сбытовые кооперативы, агроассоциации, агроконсорциумы, агрохолдинги и другие.

Таким образом, в рамках методологических подходов к классификации элементов рыночной инфраструктуры можно выделить классификацию элементов рыночной инфраструктуры АПК в зависимости от вида посреднической деятельности, которую они осуществляют на товарном, информационном и финансовом рынках<sup>4</sup> (Рисунок 1).

Годы реформирования аграрного сектора экономики убедительно показали, что реформы в АПК необходимо проводить осторожно, взвешенно, не торопя события. Только опираясь на взаимовыгодное сотрудничество предприятий АПК всех форм собственности, консолидацию их действий, создание новых рыночных структур, можно переломить негативную ситуацию в аграрном секторе экономики, выйти на рынок с конкурентоспособной продукцией.

В связи с этим, правомерным считается мнение о том, что важным направлением экономического роста сельского хозяйства является кооперация сельхозпроизводителей<sup>5</sup>. Устойчивое развитие фермерства немислимо без кооперирования фермерских хозяйств как между собой, так и с другими сельскохозяйственными и промышленными предприятиями, осуществляющими заготовку, переработку и реализацию

<sup>3</sup> Иванова О.В. Управление рыночной инфраструктурой регионального АПК как экономической системой: дис...канд. экон. наук. – Саратов, 2002. – С.34.

<sup>4</sup> Иванова О.В. Управление рыночной инфраструктурой регионального АПК как экономической системой: дис...канд. экон. наук. – Саратов, 2002. – С. 36.

<sup>5</sup> Кооперация – (от лат. Cooperatio- сотрудничество), первоначально добровольное товарищество, содействующее своим членам в ведении хозяйства, промысла, мелкого производства, осуществляющее посреднические функции (сбыт продукции, её транспортировка и т.д.) // Большой энциклопедический словарь.

сельскохозяйственной продукции, сервисное обслуживание фермерских хозяйств.

В целях развития кооперативных форм хозяйствования был принят Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.). Законом предусмотрены такие виды *производственных кооперативов*, как сельскохозяйственная и рыболовецкая артель (колхоз), кооперативное хозяйство, а также другие созданные гражданами для совместной деятельности по производству, переработке, сбыту сельскохозяйственной продукции.



Рис. 1. Рыночная инфраструктура АПК в зависимости от типа посредников на рынке.

Второй формой сельскохозяйственного кооператива является сельскохозяйственный *производственный кооператив*, который в свою очередь, подразделяется в зависимости от вида деятельности на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы.

Анализируя опыт остальных регионов<sup>1</sup>, перешедших на систему кооперации, основными причинами, толкающими сельхозпроизводителей к кооперированию можно назвать следующие:

- недостаточность материальных и финансовых средств, необходимых для нормального функционирования фермерского хозяйства;
- непомерно высокие цены на основные и оборотные средства;
- малоземелье хозяйств;
- невысокая квалификация фермеров;
- отсутствие развитой производственной инфраструктуры;
- недостаточная государственная поддержка и низкий уровень закупочных цен на продукцию сельского хозяйства;
- неразвитая рыночная инфраструктура;
- диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и т.д.

Указанные причины настолько тесно переплетаются между собой, что невозможно выделить из них наиболее важные.

Введение новой системы внутривладельческих отношений имеет конкретные цели: наделить членов кооперативов равными правами на владение долей в общественном имуществе и распоряжение результатами труда, перейти на преимущественно экономические методы управления, усилить материальную заинтересованность и ответственность за результаты хозяйственной деятельности.

В новых условиях меняется система управления. Руководство объединением осуществляется на основе самоуправления и самостоятельности внутривладельческих кооперативов. Органы управления наделяются только теми полномочиями, которые предлагаются им кооперативами. Сокращается численность управленческого персонала. Руководство текущими делами, координацию работы кооперативов осуществляет исполнительный комитет. На базе существующих управленческих структур (функциональных служб) создаются самостоятельные консультационные службы и центры, осуществляющие деятельность на договорной основе.

Основной принцип создания и функционирования кооперативов – добровольность членства в кооперативе. В случае реорганизации сельхозпредприятия решение о вступлении в кооператив его коллектив принимает самостоятельно на сугубо добровольной основе. При этом следует подчеркнуть, что для организации кооперативов

<sup>1</sup> Грядов С., Дозорова Т. Кооперирование фермерских хозяйств. // Экономика сельского хозяйства в России. – 1999, № 3, С. 37.

В. Фролов Принципы функционирования различных типов сельскохозяйственных кооперативов. // АПК: экономика и управление. -1997, № 8, С.55-59.

ничье разрешение не требуется, достаточно обычной регистрации.

При реорганизации сельхозпредприятия его член вправе<sup>2</sup>:

- передать выделенный ему земельный участок или причитающуюся ему земельную долю в счет паевого взноса в паевой фонд кооператива;
- передать земельный участок, находящийся в его собственности, кооперативу в аренду на условиях, установленных законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации.

Определяя перспективные формы кооперативного хозяйствования, полезно всесторонне изучить мировой опыт, естественно, механически не копируя его. Мировая практика свидетельствует о преимуществах крупного производства. Из этого следует исходить и в вопросах развития кооперации. Во всех развитых странах кооперативы и вся аграрная сфера пользуются поддержкой государства. Оно осуществляет всю организационную, юридическую, материально-техническую, кредитно-финансовую деятельность по развитию кооперации в сельском хозяйстве.

Заслуживает внимания мировой опыт ценовой поддержки кооперативов и других сельскохозяйственных предприятий. В развитых странах с устоявшейся рыночной экономикой государство устанавливает потолки и лимиты цен, осуществляет дотации и компенсации. Цена выступает средством, а не объектом государственного регулирования. Государство компенсирует сельскохозяйственным товаропроизводителям отклонение от рыночной цены в размерах, необходимых для их деятельности в заложенном в программу режиме.

Наряду с внешними факторами кооперативы должны искать и внутренние резервы развития. В частности, это относится к организации коммерческой деятельности, основанной на таких принципах, как предприимчивость, направление деятельности по производству и реализации продукции на конкретных потребителей, стимулирование спроса через рекламу продукции и самого кооператива, применение разнообразных форм торговли, соответствие цены спросу, выбор рационального режима работы, непосредственная зависимость заработка работников от доходов кооператива.

Деятельность кооперативов должна отвечать таким общим принципам организации производства:

- планомерность, предусматривающая выработку обоснованной стратегии и тактики;
- комплексность, предполагающая оценку почвенно-климатических, технико-технологических, социально-экономических факторов в их взаимосвязи и взаимообусловленности;
- сбалансированность, прежде всего в отношении ресурсов – земли, капитала, рабочей силы;
- интеграция – осуществление мероприятий, способствующих упорядочению связей, и подчинение элементов системы организации главной цели.

Мировая практика показала эффективность объединения кооперативов в ассоциации, союзы. Это

<sup>2</sup> В соответствии с Федеральным законом РФ «О сельскохозяйственной кооперации».

позволяет концентрировать ресурсы, экономнее их использовать. В союзах и ассоциациях эффективнее осваиваются инвестиции, новая продукция, прогрессивные технологии. Их деятельность связана с координацией экспортного рынка, что дает возможность получить

дополнительную прибыль за счет действий на более мощном и стабильном по сравнению с индивидуальным функционированием базисе. На рисунке 2 представлена возможная схема организационной структуры ассоциации кооперативов.



**Рис. 2. Примерная схема организационной структуры ассоциации кооперативов**

В объединении кооперативов создаются функциональные службы (группы специалистов), обеспечивающие основные направления деятельности: научно-технического и экономического развития, коммерческих взаимоотношений, строительства и реконструкции, материально-технического снабжения, производственного обслуживания, переработки продукции, её реализации.

Интеграционные связи<sup>1</sup> особенно важны в организации переработки продукции. Они позволяют

применять прогрессивные методы переработки, снижать потери сырья, повысить качество переработанной продукции, её питательную ценность и сохранность, что облегчает сбыт, поднимает рыночную цену. Система переработки продукции может осуществляться на основе интеграции со сбытовыми кооперативами или создания совместных заводов и цехов.

Краеугольным камнем сельского хозяйства остается товарная политика и сбыт продукции. Что производить, в каких объемах и каким образом обеспечить эффективный сбыт готовой продукции – вот главные вопросы, от которых, на наш взгляд, в основном, и зависит благополучие села.

Отсюда, наиболее интересно рассмотреть среди обслуживающих кооперативов функции консалтингового центра и сбытового кооператива.

В сложных условиях экономической реформы, сопровождающихся спадом производства и

<sup>1</sup> Агропромышленная интеграция – усиление взаимодействия предприятий различных отраслей народного хозяйства, связанных с производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, обслуживанием сельского хозяйства. Ведет к координации деятельности и органичному соединению предприятий АПК. Объективно обусловлена ростом обобществления производства и углублением общественного разделения труда, ведущего не только к специализации отраслей, производств и видов

деятельности, но и к их кооперированию. // Большой энциклопедический словарь.

покупательского спроса, возрастает риск коммерческой деятельности. Проявляется тенденция к увеличению числа банкротств торговых предприятий. При этом коммерческие структуры совершенно недостаточно опираются на возможности консалтинга, слабо используют возможности научного анализа и прогнозирования, практически не разрабатывают и стратегий своего развития.

Консультантов привлекают для того, чтобы снять неопределенность, возникающую на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.

Неопределенность в сфере управления является тем фактором, который стимулирует спрос на консалтинговые услуги. Чем выше неопределенность, тем выше спрос.

Исходя из вышеизложенного, консалтинговые центры призваны выполнять следующие функции:

- содействовать сельским товаропроизводителям в выявлении точек роста и узких мест, анализе вариантов и обоснованном выборе решений, мотивации в реализации принятых решений, оценке результатов и обмене информацией;
- предоставлять объективную и постоянно обновляемую информацию по различным технологическим аспектам, включая информационные подходы к организации и методам ведения хозяйства;
- обеспечивать консультирование по эффективному планированию и управлению хозяйственными ресурсами, финансовому анализу и инновационно – инвестиционному проектированию;
- устанавливать точную обратную связь с сельскими товаропроизводителями на предмет выработки эффективных мер государственной аграрной политики;
- осуществлять интеграцию и генерирование знаний и информации из международных и отечественных источников;
- оказывать содействие распространению инновационных решений в сельском хозяйстве.
- анализировать и прогнозировать информацию о конъюнктуре и тенденциях развития основных показателей продовольственных и других рынков, на которых работают местные сельхозпроизводители;
- содействовать поиску торговых и розничных партнеров и формированию пакетов соглашений и договоров для обеспечения сбыта продукции и услуг сельхозпроизводителей республики;
- осуществлять мониторинг конкурентной ситуации, положения аграрных товаропроизводителей, содействовать в разработке и осуществлении стратегий обеспечения конкурентных преимуществ по товарам, производимым в районе;
- осуществлять мониторинг инновационных решений и проектов для внедрения, поиск бюджетных и внебюджетных источников финансирования;
- оказывать услуги по разработке бизнес-планов, планов по маркетингу сельхозпродукции, их исполнению, оценке эффективности маркетинговых решений.

К функциям сбытовых (торговых) кооперативов относятся: продажа продукции; хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка

товаров; заключение сделок; проведение анализа рынка сбыта, организация рекламы и др.<sup>1</sup>

Однако, по материалам Госкомстата России, сбытовые кооперативы, созданные с участием сельхозтоваропроизводителей, не получили пока широкого распространения. В 1998 г. Они действовали в 8 регионах России, на их долю приходилось 19% от общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов. В Краснодарском крае насчитывалось 8 сбытовых кооперативов (по сбыту овощей, картофеля и скота).<sup>2</sup>

Таким образом, основное различие между консалтинговыми центрами и сбытовыми кооперативами заключается в более узком специализированном направлении оказываемых кооперативами услуг. Однако, по нашему мнению, сбытовая кооперация сельхозпредприятий должна стать основным звеном на низшем уровне, выполняющим сбор рыночной информации по товарной продукции предприятия и её анализ, определение видов, объемов и сроков поставки продукции, выбор каналов реализации, соблюдение стандартов качества и нормативно-правовых положений, осуществление сбытовой деятельности и материально-технического снабжения, координацию деятельности производственных структур. Осуществляя тесное сотрудничество сбытовых кооперативов со специализированными консалтинговыми центрами можно добиться более эффективного развития агорынка. Центры – основные активные звенья в обеспечении комплекса агромаркетинга.

Говоря о сельскохозяйственной кредитной кооперации, отметим, что возрождение сельской кредитной кооперации – один из путей, двигаясь по которому можно в перспективе решить проблему финансирования сельского хозяйства. Выдержав столетнюю проверку историей, кредитные сельские кооперативы Европы доказали, что ничего лучшего не придумать. Разработанные в Европе основные положения и принципы функционирования сельских кредитных кооперативов, приспособленные к условиям России Чаяновым, могут и в нынешней ситуации объединить и привлечь свободные средства сельского населения, которые оно пока держит «в чулке», и обеспечить ссудами своих вкладчиков. Ссуды на первых порах будут носить потребительский характер, а в дальнейшем смогут удовлетворять и производственные нужды. Агропромбанк в этом случае мог бы выступить «отцом» возрождения новой сельской кредитной кооперации, создав на базе своих филиалов и отделений (а их около 1300) очаги развития кредитной кооперации.<sup>3</sup>

В России имеются примеры деятельности кооперативов производственного характера. Межфермерская кооперация такого типа успешно функционирует в Ярославской области, в Рыбинской районной ассоциации фермеров.

<sup>1</sup> В соответствии с ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

<sup>2</sup> Сельскохозяйственные кооперативы России. По материалам Госкомстата России // Экономика сельскохозяйственных предприятий России. – 2000, № 2. – С. 16.

<sup>3</sup> Н. Попов Причины кризиса и пути выхода из него // АПК: экономика и управление. – 1997, № 8. – С. 10-14.

На пользу пойдет идея возрождения на принципах кооперации машинно-тракторных станций по образцу бывших МТС, прокатных пунктов с целью организации оснащения техникой и сельскохозяйственным инвентарем.

Интегрированные отраслевые структуры становятся основными субъектами регулирования продовольственного рынка, способным обеспечить стабильную деятельность, эффективные каналы сбыта сельскохозяйственной продукции, оптимизировать затраты и повысить окупаемость.

Интеграция сельскохозяйственного и промышленного производства предполагает создание центров (служб) координации действий, прогнозирования развития, научных разработок и освоения прогрессивных методов и способов производства, хранения, переработки, реализации продукции.

Фермер, концентрируя свои потенциал и усилия, прежде всего на выполнении производственных процессов, часто не в состоянии провести тщательный анализ возможных коммерческих решений и дать обоснованный прогноз их развития.

Итак, формирование кооперативов всех видов и форм требует разработки научно-обоснованной системы взаимоотношений участников кооперации. Это касается и вопросов управления, и маркетинговой службы, и механизма распределения прибыли. Здесь необходимо тесное сотрудничество кооперативов с остальными элементами рыночной структуры, в частности, с элементами финансово-кредитной системы (банковская, финансовая, налоговая система, страховые компании), специализированными компаниями рыночной инфраструктуры (консалтинговые, инжиниринговые, лизинговые компании и т.д.), рекламными, информационными агентствами, средствами массовой информации и т.д.

Создание кооперативов фермерских хозяйств по переработке и реализации продукции обеспечивает более высокую эффективность их деятельности – в 1,5-2 раза и выше<sup>1</sup>, чем организации переработки. Однако нельзя создавать их стихийно. В каждом случае необходимо экономическое обоснование целесообразности их строительства в условиях данного региона.

Всестороннего изучения требуют и другие вопросы развития кооперативов. Не следует противопоставлять их другим формам хозяйствования, однако во многих странах признано, что кооперация является одним из ведущих направлений развития аграрного сектора экономики и необходимым элементом эффективной рыночной инфраструктуры агрорынка.

---

<sup>1</sup> Дмитренко Н. Кооперация крестьянских фермерских хозяйств на Северном Кавказе // АПК: экономика и управление, 1997. – № 7.