

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00987

Кудрявцев А.А., Кармышова Ю.В.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Методические рекомендации



2021 г.

Кудрявцев А.А., Кармышова Ю.В.

**РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ**

Методические рекомендации

Пенза, 2021 г.

УДК 337.73
ББК 65.32

Рецензент:

Л.Б. Винничек, декан факультета экономики и организации в АПК ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», доктор экономических наук, профессор.

Кудрявцев А.А., Кармышова Ю.В.

Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов / методические рекомендации. – Пенза: ПензГТУ, 2021. – 86 с.

ISBN 978-5-98903-355-3

В рекомендациях рассматриваются факторы, определяющие мотивацию фермерских хозяйств и хозяйств населения к участию в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Рассмотрены социально-экономические аспекты функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Предложены направления совершенствования подходов к реализации государственными органами власти и органами местного самоуправления мер по развитию кооперативных связей в аграрной сфере.

Рекомендации предназначены для широкого круга ученых-экономистов, представителей органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, специалистов сельского хозяйства, студентов аграрных ВУЗов, занимающихся вопросами теории и практики развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00987



© Кудрявцев А.А., Кармышова Ю.В.
© ПензГТУ

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	5
1. КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА – МОТИВЫ К КООПЕРИРОВАНИЮ.....	8
Выводы и рекомендации	21
2. ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БАЗА КООПЕРАЦИИ.....	26
Выводы и рекомендации	34
3. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	37
3.1. Модели кооперации	37
Выводы и рекомендации	51
3.2. Социально-экономические параметры развития кооперативов.....	53
Выводы и рекомендации	68
3.3. Развитие кооперации в условиях цифровизации экономики	71
Выводы и рекомендации	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ.....	83

ВВЕДЕНИЕ

Важная роль развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в повышении эффективности деятельности фермерских и личных подсобных хозяйств, в обеспечении устойчивого развития сельских территорий признается как учеными, так и представителями органов государственной власти и местного самоуправления. Следует отметить, что в последние пять лет внимание государства к решению данной задачи существенно повысилось, что получило выражение в реализации соответствующих мер поддержки кооперативов на федеральном и региональном уровнях. Традиционная критика власти относительно недостаточного объема финансовой поддержки малого бизнеса в аграрной сфере, и в том числе кооперативов, безусловно, оправдана. Однако, все чаще ученые высказывают мнение о том, что только увеличением финансовых вливаний проблему развития кооперации не решить. Сложности со сбытом продукции, неравный доступ к рынкам по сравнению с крупными компаниями, низкие цены на реализуемую продукцию и высокие цены на закупаемые ресурсы – это традиционные, среди прочих, проблемы фермерских хозяйств, причем актуальность их в последние годы не снижается. Решению обозначенных проблем и должны способствовать создаваемые фермерскими и личными подсобными хозяйствами сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Факторы, препятствующие развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации в нашей стране, также изучены достаточно подробно. В качестве наиболее существенных можно отметить следующие: несовершенство нормативно-правовой базы; отсутствие квалифицированных кадров в кооперации; недостаток собственных средств кооперативов и их потенциальных членов; нежелание фермеров и личных подсобных хозяйств вступать в кооператив из-за опасений ограничения самостоятельности и недобросовестного поведения других пайщиков; удаленность фермеров одной

специализации друг от друга; ценовая дискриминация со стороны переработчиков.

Зарубежный опыт показывает, что проблемы кооперативов в нашей стране не уникальны. Само по себе участие фермеров в кооперативах не приводит к повышению производственных показателей и доходов по причине возможного неэффективного управления в кооперативах. В отдельных случаях контрактное производство может обеспечивать более существенные выгоды фермерам. Сложность согласования важных управленческих решений между членами и значительные временные издержки на принятие таких решений требуют высокого уровня доверия в кооперативе и выработки механизмов согласования интересов всех участников. Трансформация кооперативных организаций в агропродовольственном секторе западных стран происходит с 1990-х годов, характеризуется слиянием, ликвидацией кооперативов, демутуализацией (трансформация кооператива в иную организационно-правовую форму). В научный и практический оборот вводится понятие гибридных кооперативов, появление которых можно считать эволюционным этапом в развитии кооперации, результатом укрупнения традиционных кооперативов, изменения рыночных условий.

Развитие кооперативов не является самоцелью, их ценность определяется тем, насколько эффективно они обеспечивают встраивание фермерских и личных подсобных хозяйств в агропродовольственные цепочки создания стоимости. Особую актуальность приобретает включение фермерских хозяйств и их кооперативов в короткие цепочки поставок, когда весь цикл формирования добавленной стоимости от производства сырья до розничных продаж локализуется на местном уровне, что способствует развитию сельских территорий.

Государственная поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов в форме грантов осуществляется с 2015 года и является одним из наиболее действенных инструментов, стимулирующих развитие кооперации на селе. Сумма средств федерального бюджета, выделяемых на финансирование

развития материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ежегодно увеличивается, растет и средний размер гранта в расчете на один кооператив. Но достигнутый уровень развития системы сельской потребительской кооперации в РФ на текущем этапе не позволяет говорить о том, что использование грантовой поддержки принципиально изменило значимость кооперации в деятельности фермерских и личных подсобных хозяйств. В рамках данных рекомендаций мы обобщили результаты исследований, проведенных в 2020-2021 гг., раскрывающих отдельные аспекты деятельности фермерских хозяйств и хозяйств населения, а также сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных отраслей и видов деятельности. Структура рекомендаций построена следующим образом: по каждому направлению сначала рассматривается содержание и результаты анализа, затем представлены основные выводы и предложены практические рекомендации по совершенствованию подходов к реализации государственными органами власти и органами местного самоуправления мер по развитию кооперативных связей в аграрной сфере.

1. КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА – МОТИВЫ К КООПЕРИРОВАНИЮ

Потребительская кооперация в различных отраслях экономики, в том числе в сельском хозяйстве, исторически развивалась не только как экономическое, но и как социальное явление. Тем не менее, основной движущей силой кооперирования фермерских хозяйств и хозяйств населения остается возможность улучшить экономические результаты хозяйствования. Цепочки поставок продовольствия рассматриваются как сложные системы взаимодействия, элементами которых выступают различные экономические агенты, обеспечивающие определенный вклад в формирование и продвижение продукта к конечному потребителю. Каждый участник цепочки поставок действует исходя из собственных интересов и целей. Полярными вариантами организации цепочек поставок можно считать два типа структур, которые в чистом виде практически не встречаются. Первый тип характеризуется тем, что каждый этап цепочки локализован в рамках отдельной фирмы, второй – все этапы реализуются в рамках единой вертикально интегрированной фирмы. Рынки отдельных видов сельскохозяйственной продукции характеризуются многообразием промежуточных вариантов организации цепочек поставок, в которых участвуют вертикально и горизонтально интегрированные фирмы, а также экономические агенты, обеспечивающие реализацию только какого-либо одного этапа создания стоимости. В результате возникают условия для асимметричного распределения добавленной стоимости между участниками цепи.

Фермерские хозяйства в условиях конкурентной борьбы сталкиваются с необходимостью выбора: ориентироваться на снижение издержек производства, чтобы предложить потребителю минимально возможные цены на стандартную продукцию или выбрать каналы продаж с высоким уровнем добавленной стоимости, осваивать сегменты рынка с более высокой

платежеспособностью покупателей, желающих приобретать дорогую, но более качественную, экологическую и разнообразную продукцию. Сельские жители часто отдают предпочтение потреблению продукции местного происхождения в силу непосредственной территориальной близости к производителям, стремления поддержать развитие своего сообщества. Это создает условия для организации коротких цепочек поставок продукции. Короткие цепочки поставок, предполагающие, что потребители в сельской местности ориентированы на покупку продукции местных производителей, воздействуют на устойчивость развития социальной сферы.

Доступ конкретного фермерского хозяйства к каналу сбыта с более высоким уровнем добавленной стоимости в определенной степени характеризуется уровнем цен реализации продукции. То есть фермерское хозяйство, реализующее продукцию по более высокой цене, обеспечивает для себя более высокую долю в структуре добавленной стоимости. Соответственно, сравнение фермерских хозяйств по уровню цен позволяет оценить относительную доступность таких каналов для отдельных видов деятельности. *Потенциал вовлечения фермера в сбытовой и (или) перерабатывающий кооператив в каждом конкретном случае будет определяться возможностью для него увеличить собственную долю в цене соответствующего продукта, реализуемого конечному пользователю.* Чем больше разница между ценой реализации продукции фермером вне системы кооперации и ценой, уплачиваемой за данную продукцию (в неизменном или переработанном виде) конечным потребителем, тем потенциально мотивы к кооперированию могут быть выше (рисунок 1). В значительной степени эта разница определяется видом продукции, характером и глубиной ее переработки, то есть имеет значение отраслевая принадлежность сельскохозяйственного товаропроизводителя. Но ключевым фактором также может являться доступ фермерского хозяйства к коротким цепочкам поставок, в рамках которых продукция непосредственно реализуется конечному потребителю.

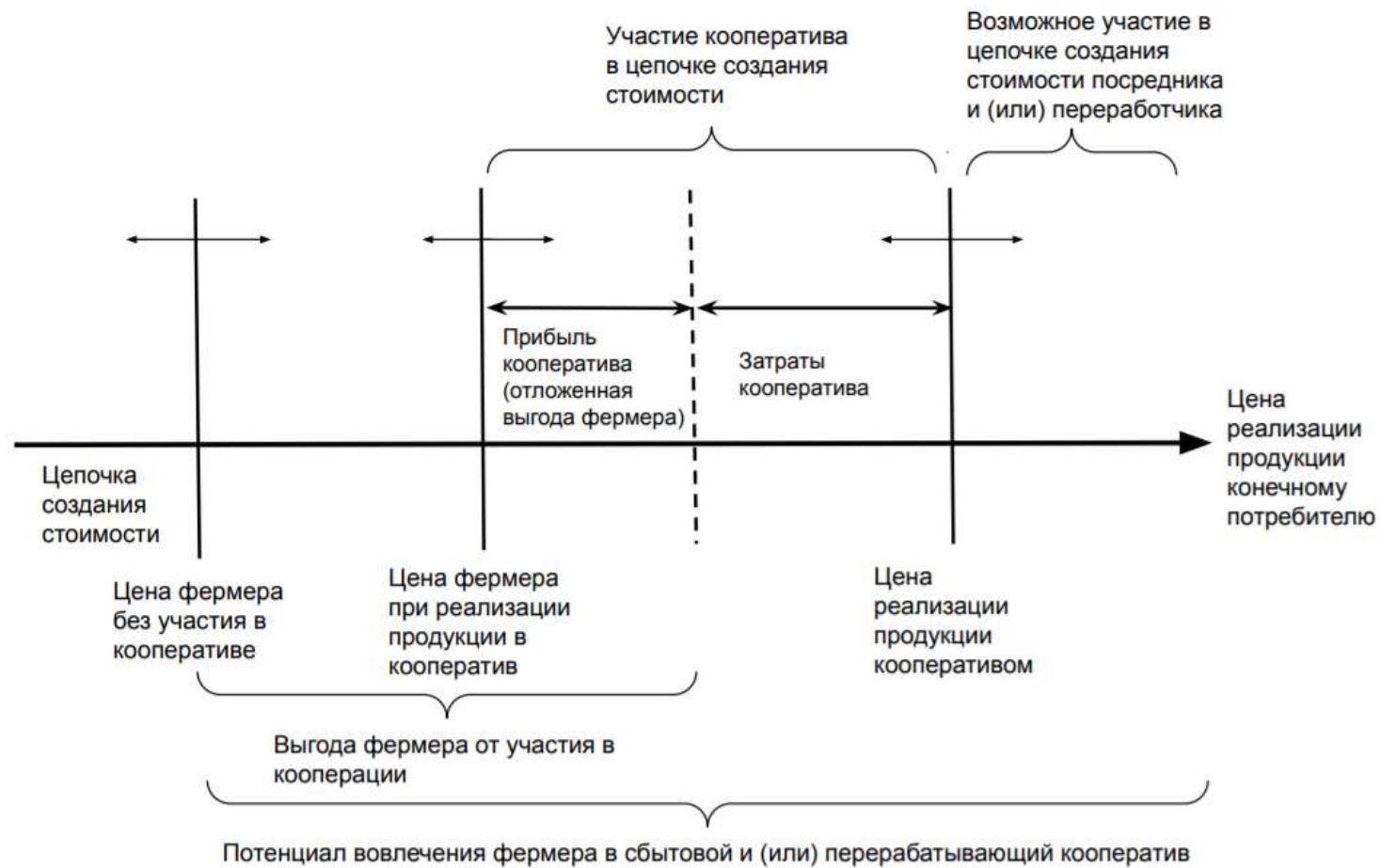


Рисунок 1 – Потенциал извлечения выгоды сельскохозяйственными товаропроизводителями от участия в деятельности сбытового и (или) перерабатывающего кооператива

Например, владелец фермерского хозяйства реализует молоко или мясо непосредственно населению, увеличивая собственную выгоду. Интерес такого производителя к сбытовой или перерабатывающей кооперации будет минимальным. Кооператив, по сути, также является посредником между фермером и потребителем конечной продукции. И его привлекательность для членов будет определяться тем, насколько значительным является прирост их доли в цепочке создания стоимости в рамках кооперации. При этом оценивая выгоду фермера от участия в деятельности кооператива целесообразно выделить две ее составляющие. Первая – это непосредственное увеличение цены реализации продукции. Вторая – это прирост доли в собственном капитале кооператива. Указанные элементы непосредственно взаимосвязаны. Если кооператив при прочих равных условиях минимизирует прибыль, по конкретной сделке с членом кооператива может устанавливаться более высокая цена. Снижение цены закупки продукции кооперативом у своих членов повышает его прибыль, что может способствовать увеличению собственного капитала кооператива. Это, в свою очередь, позволяет кооперативу развиваться, увеличивать и модернизировать материально-техническую базу, укреплять собственные рыночные позиции. *Каждый член кооператива фактически должен сделать выбор – максимизировать свою выгоду в текущей сделке, или отказаться от части выгоды в пользу будущего развития кооператива.* Соответствие индивидуальных предпочтений фермера реализуемой кооперативом в данном вопросе политике будет определять его мотивацию к участию в деятельности кооператива.

Мы проанализировали цены реализации продукции фермерскими хозяйствами Пензенской области по данным 2018 года. Всего проанализированы данные 511 фермерских хозяйств. Для оценки уровня разброса цен рассчитывался коэффициент вариации. Чем выше значение коэффициента вариации, тем больше различия в уровне цен отдельных

фермерских хозяйств в исследуемой совокупности. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициенты вариации уровня цен отдельных видов продукции, реализованной фермерскими хозяйствами Пензенской области в 2018 г.

Вид продукции / число проанализированных фермерских хозяйств	Значение коэффициента вариации цен, %
Продукция растениеводства	
Пшеница / 180	24,14
Подсолнечник / 138	21,57
Картофель / 19	42,71
Сахарная свекла / 28	17,36
Продукция животноводства	
Мясо крупного рогатого скота / 26	39,77
Свинина / 7	42,87
Молоко / 78	24,29

Цены на картофель, мясо крупного рогатого скота и свинины по исследуемой совокупности фермеров характеризуются высокой неоднородностью, по другим видам продукции различия в ценах можно охарактеризовать как умеренные, но достаточно значимые. Оценка зависимости цены реализации от отдельных показателей деятельности фермерского хозяйства позволила сделать следующие выводы:

- по картофелю прослеживается зависимость способности фермера обеспечить более высокие цены продаж от масштабов деятельности хозяйства. В среднем, чем больше фермерское хозяйство (больше посевная площадь и объемы производства), тем выше цена реализации картофеля. Фермеры – производители картофеля для получения доступа к цепочкам с более высокой добавленной стоимостью должны стремиться к увеличению объемов производства. Аналогичный эффект может быть достигнут при кооперировании нескольких мелких производителей;

- для производителей зерна пшеницы отмечается незначительная обратная связь между возможностями фермера получить более высокую цену продаж и площадью посевов. Можно предположить, что с увеличением

посевной площади сверх определенного предела фермеры вынуждены продавать более существенные объемы зерна по более низким ценам;

- для производителей свинины увеличение поголовья положительно влияет на возможность обеспечить сбыт по более высоким ценам;

- увеличение объема производства молока позволяет освоить более выгодные каналы сбыта для начинающих фермеров с небольшим производством, затем это влияние нивелируется.

Проведенный анализ показал, что разброс цен реализации продукции отдельными фермерскими хозяйствами может быть достаточно существенным, что говорит о значительно различающихся возможностях производителей обеспечить повышение собственной доли в цепочке добавленной стоимости. При этом для разных отраслей и видов деятельности влияние фактора объема производства на доступ к более выгодным каналам продаж неодинаково. Нарастивание масштабов деятельности может привести к положительному эффекту в части увеличения цен продаж, прежде всего, по таким видам деятельности, как производство картофеля и молока. А в некоторых случаях эффект от масштаба с точки зрения цены может быть отрицательным. Но именно небольшие объемы производства продукции фермерами рассматриваются зачастую как фактор, ограничивающий их доступ к цепочкам продаж с высокой добавленной стоимостью и как побудительный мотив к кооперации. Результаты проведенного анализа не вступают в противоречие с данным утверждением. *В отдельных случаях даже небольшие фермерские хозяйства могут обеспечить для себя повышение доли в цепочке добавленной стоимости без участия в деятельности кооператива.* В других случаях (производство картофеля, молока) размер хозяйства является более значимым.

Преимущества кооперации традиционно обосновываются именно возможностью использования эффекта масштаба. Причем потенциально доля фермера в добавленной стоимости может повышаться в рамках кооперации как за счет снижения стоимости приобретаемых ресурсов (снабженческая

кооперация), так и за счет перераспределения в пользу фермера добавленной стоимости из сферы переработки и реализации продукции (перерабатывающая и сбытовая кооперация). И если принять данное положение, то можно сделать вывод о том, что кооперативы, объединяющие фермерские и личные подсобные хозяйства, а также сельскохозяйственные организации в большинстве случаев должны иметь лучший доступ к каналам продаж. Под лучшим доступом мы понимаем возможность реализовать продукцию по более высокой цене. Сроки экспозиции продукции на рынке до момента продажи в данном случае мы не принимаем во внимание, поскольку они в определенной степени коррелируют с ценой. Фермер старается получить максимально выгодную для себя цену реализуемой продукции с учетом максимально допустимого исходя из его индивидуальных возможностей срока продажи. В таблице 2 представим сравнение цен на основные виды продукции фермерских хозяйств и сельскохозяйственных организаций в Пензенской области.

Таблица 2 – Средние цены реализации продукции фермерскими хозяйствами и сельскохозяйственными организациями в Пензенской области в 2018 г., руб. за 1 ц.

Наименование продукции	Фермерские хозяйства	Сельскохозяйственные организации
Пшеница (озимая и яровая)	801,6	789,8
Кукуруза (на зерно)	686,7	616,2
Рапс озимый и яровой	2299,9	2220,4
Подсолнечник на зерно и семена	1638,0	1663,6
Картофель	1762,1	1386,0
Свекла сахарная	298,5	294,2
Скот и птица (в живом весе)	11170,5	9799,7
Овцы и козы	11896,8	10000,0
Молоко сырое коровье	1661,4	2445,1
Мед натуральный	20000,0	15000,0

Данные таблицы 2 показывают, что по большинству из рассмотренных видов продукции *средний уровень цен реализации продукции фермерскими хозяйствами превышает аналогичный показатель по сельскохозяйственным*

организациям. Максимальное превышение отмечается по меду (33%), картофелю (27%), овцам и козам (19%) и скоту и птице в живом весе (14%). Такое превышение может быть достигнуто за счет использования фермерами коротких цепочек реализации продукции (мясо и мед реализуются в значительной части местному населению), а также за счет позиционирования продукции фермеров как более качественной и экологически чистой. Основное различие в цене в пользу сельскохозяйственных организаций отмечается по молоку, они реализовали данную продукцию по цене в среднем почти в полтора раза выше, чем фермеры. Такие различия могут быть обусловлены как качеством продукции, так и более существенным уровнем ценовой дискриминации в отношении фермеров со стороны переработчиков.

Чтобы охарактеризовать потенциал формирования выгоды для своих членов снабженческо-сбытовыми кооперативами рассмотрим данные таблицы 3 (показатели представлены в целом по РФ).

Таблица 3 – Уровень цен отдельных видов продукции, реализованных сельскохозяйственными снабженческо-сбытовыми потребительскими кооперативами и прочими сельскохозяйственными товаропроизводителями

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Молоко				
Продано кооперативами в стоимостном выражении, млн. руб.	11106,5	9560,8	9401,6	8923,9
Продано кооперативами в натуральном выражении, тыс. тонн	462,4	427,5	377,7	353,8
Средняя цена реализации продукции кооперативами, руб. за 1 кг	24,02	22,36	24,89	25,22
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями всех категорий, руб. за 1 кг	26,04	24,44	25,63	26,80
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными организациями, руб. за 1 кг.	24,49	22,85	24,88	25,86
Скот и птица в живом весе				
Продано кооперативами в стоимостном выражении, млн. руб.	800,883	932,539	933,803	1203,224
Продано кооперативами в натуральном выражении, тыс. тонн	7,3	7,8	8,5	10,0

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Средняя цена реализации продукции кооперативами, руб. за 1 кг	110,08	118,94	110,37	119,67
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями всех категорий, руб. за 1 кг	87,83	90,03	91,38	92,27
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными организациями, руб. за 1 кг.	82,58	86,14	87,72	87,00
Картофель				
Продано кооперативами в стоимостном выражении, млн. руб.	171,0	320,3	231,0	351,1
Продано кооперативами в натуральном выражении, тыс. тонн	11,7	19,7	18,9	26,1
Средняя цена реализации продукции кооперативами, руб. за 1 кг	14,60	16,22	12,22	13,44
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями всех категорий, руб. за 1 кг	15,30	15,30	12,43	15,00
Средняя цена реализации продукции сельскохозяйственными организациями, руб. за 1 кг.	11,61	12,55	10,55	11,81

Данные таблицы 3 показывают, что по наиболее востребованному направлению сбытовой кооперации, реализации молока, уровень цен кооперативов в течение всего рассматриваемого периода ниже, чем в среднем по сельскохозяйственным товаропроизводителям всех категорий, и ниже, за исключением одного года, цен сельскохозяйственных организаций. Сравнение цен реализации молока хозяйствами всех категорий и сельскохозяйственными организациями позволяет сделать вывод о том, что в среднем цены фермерских хозяйств и хозяйств населения выше, чем по другим категориям хозяйств. Привлекательность сбытовой кооперации в таких условиях снижается. За рассматриваемый период количество реализованного кооперативами молока в натуральном выражении сократилось на 23,5%. Сбытовые кооперативы, реализующие мясо скота и птицы, обеспечили сбыт продукции по более высоким ценам в сравнении с сельскохозяйственными организациями и хозяйствами всех категорий. При этом объем продаж в натуральном выражении увеличился на 37%.

Наибольший прирост продаж в кооперативах отмечается по картофелю, за четыре года он составил 123%. Цена кооперативов была выше, чем цены сельскохозяйственных организаций, но в среднем оказалась ниже, чем цены по всем категориям хозяйств. Это говорит о том, что во многих случаях реализация картофеля вне кооперативной системы для фермерских хозяйств и хозяйств населения была выгоднее. Несмотря на значительный прирост продаж, роль сбытовых кооперативов в реализации картофеля остается несущественной.

Другая возможность повысить долю фермеров в добавленной стоимости связана с участием в деятельности снабженческих кооперативов, которые призваны снизить материальные затраты фермерских и личных подсобных хозяйств. По анализируемым фермерским хозяйствам Пензенской области доля материальных затрат в структуре текущих расходов составила в 2018 году 77,4%. Состав и структура материальных затрат, в свою очередь, обусловлены преобладанием растениеводческих фермерских хозяйств (рисунок 2).

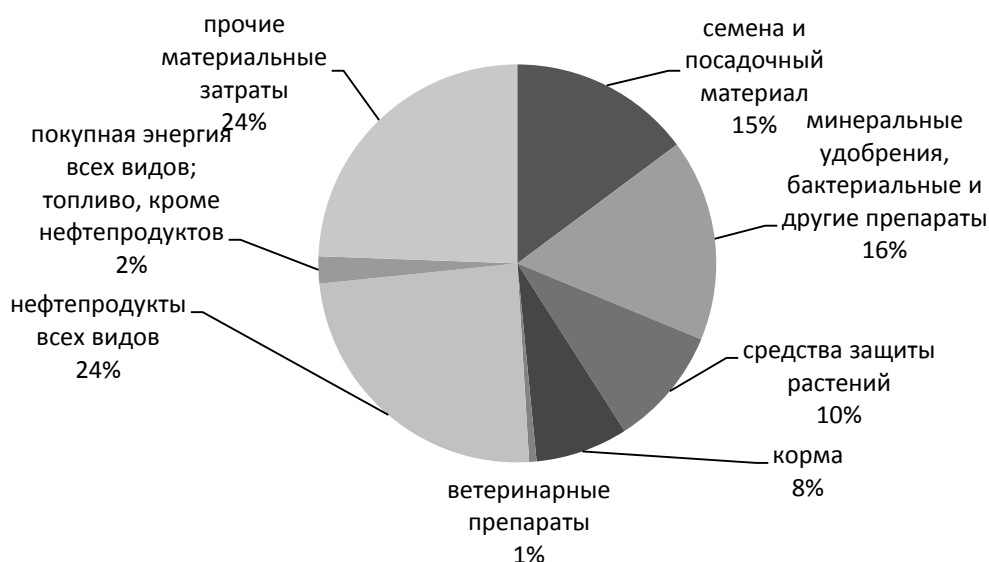


Рисунок 2 - Структура материальных затрат фермерских хозяйств в Пензенской области в 2018 г., %

Рисунок 2 показывает, что в структуре материальных затрат преобладают расходы на нефтепродукты, удобрения, семена и средства

защиты растений. Для всей совокупности кооперативов доля затрат на корма относительно невелика, но если рассматривать материальные затраты только животноводческих кооперативов, данные расходы будут преобладающими. Соответственно, кооперация по закупке данных видов ресурсов может обеспечить существенную выгоду для фермеров за счет снижения закупочных цен.

Мы сравнили оптовые отпускные цены производителей отдельных видов ресурсов и цены реализации аналогичных ресурсов снабженческими кооперативами (таблица 4).

Таблица 4 – Средние цены отдельных промышленных товаров, реализуемых производителями и снабженческо-сбытовыми сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в Приволжском федеральном округе в 2018 г., руб. за тонну

Наименование товаров	Цены производителей промышленных товаров	Цены кооперативов	Отношение цены кооператива к цене производителя	Средняя потребительская цена
Комбикорма	15776,64	9592,22	0,61	-
Бензин автомобильный	29609,38	42020,23	1,42	55330
Топливо дизельное	32864,12	41570,93	1,26	50580

Кооперативы реализовывали своим членам комбикорма по цене в среднем почти на 40% меньше, чем отпускная цена производителей. Обусловлено это тем, что такие кооперативы, как правило, не выступают посредниками, а сами производят комбикорма для последующего снабжения членов. Различается в данном случае состав комбикормов. По бензину и дизельному топливу цена отгрузки кооперативов достаточно существенно превышала цены производителей, причем более выгодным для сельскохозяйственных товаропроизводителей было приобретение через кооператив дизельного топлива. Но при этом цена на бензин и дизельное топливо для членов кооперативов была ниже розничной цены на 24% и 18% соответственно. Таким образом, участие в снабженческом кооперативе

способствовало снижению материальных затрат малых сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В 2020 г. мы провели опрос 37 глав крестьянских (фермерских) хозяйств в следующих субъектах РФ: Пензенская область, Оренбургская область, Чувашская Республика, Республика Мордовия. Опрос основной части респондентов проводился по телефону в форме полуструктурированного интервью. Основной целью интервью с фермерами было выяснение степени вовлеченности фермерских хозяйств в деятельность потребительских кооперативов, оценка влияния участия в кооперативе на результаты деятельности фермерского хозяйства, оценка степени распространения практики неформальной кооперации фермеров, выявление основных каналов сбыта продукции фермерскими хозяйствами. В составе опрошенных фермерских хозяйств 51,7% - хозяйства, занимающиеся растениеводством, 20,7% - смешанные, 27,6% - животноводческие хозяйства. Таким образом, растениеводство остается наиболее привлекательным для фермеров видом деятельности. Большинство опрошенных фермеров в данной группе выращивают пшеницу, в меньшей степени распространены ячмень и овес, подсолнечник, картофель и овощи. Животноводческие хозяйства в выборке представлены производителями молока и мяса, одним птицеводческим хозяйством. Из 37 опрошенных фермеров участниками кооперативов являются 4 хозяйства. Из этих 4 хозяйств 2 фермера сообщили, что вступление в кооператив благоприятно повлияло на результаты их деятельности, другие 2 фермера сказали о том, что ничего не поменялось.

Отвечая на вопрос об основных каналах сбыта продукции, фермеры в большинстве случаев говорили о том, что основной проблемой является не возможность сбыть продукцию как таковая, а низкий уровень цен и их изменчивость по годам, монополизм переработчиков. Более 40% опрошенных фермеров реализуют продукцию только напрямую перерабатывающим предприятиям, еще 24,1% реализуют продукцию, как перерабатывающим предприятиям, так и посредникам. Только два фермера

ответили, что большую часть продукции реализуют посредникам. При этом многие фермеры отмечали, что нельзя однозначно сказать, какой канал продаж выгоднее. Имеют место случаи, когда посредники предлагали цену за продукцию выше, чем перерабатывающее предприятие.

Продажи продукции непосредственно населению осуществляют 20,7% опрошенных фермеров. Это касается в основном зерна мелкими партиями и в мелкой фасовке, которое приобретают личные подсобные хозяйства, выращивающие скот и птицу. Непосредственно населению продукцию реализуют небольшие хозяйства, производящие мясо. Через собственные магазины и торговые точки реализуют продукцию 6,9% опрошенных фермеров.

Для оценки наиболее перспективных направлений кооперирования фермерских хозяйства в рамках интервью также задавался вопрос о формах сотрудничества с другими фермерскими и личными подсобными хозяйствами. Более 40% фермеров сообщили о том, что взаимодействуют с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями в процессе своей деятельности. Причем такое взаимодействие распространено преимущественно в смешанных и растениеводческих хозяйствах. Об отсутствии сотрудничества и неформальной кооперации заявили 75% фермеров, занимающихся животноводством. В качестве основных направлений сотрудничества фермеры отметили следующие:

- привлечение или предоставление в аренду, совместное использование сельскохозяйственной техники, оборудования, транспортных средств (66,7% от всех фермеров, осуществляющих сотрудничество). Более крупные фермерские хозяйства предоставляют имеющуюся технику для проведения сельскохозяйственных работ мелким фермерам;

- совместное осуществление закупки каких-либо ресурсов (33,3%). Фермеры отмечали, что кооперировались для закупки семян и кормов;

- совместный сбыт продукции (8,3%). В данном случае речь идет об объединении усилий фермеров с целью экономии транспортных расходов

при реализации продукции, а не для формирования более крупной партии товаров;

- обмен информацией относительно цен и каналов поставок ресурсов, реализации продукции и др. (33,3%). Данное направление взаимодействия не относится к традиционным видам потребительской кооперации, но в современных условиях обладание необходимой информацией имеет крайне важное значение.

Выводы и рекомендации

1. Подходы к организации кооперативов в различных отраслях сельского хозяйства должны различаться. Так, производители картофеля и молока могут извлечь выгоду, осуществляя в рамках кооператива аккумуляцию более крупных партий продукции и ее хранение (для картофеля). Производители зерновых, сахарной свеклы, говядины и свинины могут получить выгоду от кооперации не за счет формирования более крупных партий продукции, а за счет ее более глубокой переработки, то есть, участвуя в деятельности перерабатывающих кооперативов.

2. Фермерские хозяйства в большинстве случаев имеют возможность реализовывать продукцию напрямую перерабатывающим организациям. Реализация продукции через посредников наиболее распространена при продаже продукции растениеводства. Также достаточно широко используются короткие цепочки поставок на местные рынки, в основном это касается продажи мяса и зерна в мелкой фасовке. Если короткие цепочки поставок однозначно приводят к повышению доли фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости, то выбор в пользу прямых поставок продукции на перерабатывающее предприятие или продажи посредникам не всегда очевиден. В отдельных случаях посредники могут выкупать продукцию по более высокой цене. Это может быть обусловлено тем, что

посредники имеют выход на более выгодные каналы сбыта продукции, не связанные с местным перерабатывающим предприятием.

Вовлеченность фермерских хозяйств в деятельность сельскохозяйственных потребительских кооперативов крайне низкая, причем опыт такого участия часто отрицательный. Но при этом достаточно распространенной является практика неформальной кооперации фермеров, прежде всего, при использовании техники, осуществлении закупок ресурсов. Соответственно, указанные направления могут быть достаточно перспективными с точки зрения организации потребительских кооперативов.

Действующие сбытовые кооперативы в растениеводстве, как правило, не имеют значительных преимуществ перед фермерскими хозяйствами с точки зрения доступа к каналам с более высокой долей добавленной стоимости. Более перспективным направлением сбытовой кооперации являются молочные кооперативы. Комбинация функций переработки и сбыта является более эффективной, позволяет фермерам получить доступ к коротким цепочкам с более высокой долей добавленной стоимости.

3. Для целей повышения рентабельности деятельности малых форм хозяйствования, увеличения их доли в добавленной стоимости *необходимо сделать акцент на развитии снабженческих кооперативов в растениеводстве и перерабатывающих кооперативов в животноводстве, а также на развитии обслуживающих кооперативов, осуществляющих выполнение агротехнических работ в растениеводстве.* Сбытовые кооперативы в растениеводстве могут быть эффективны только в условиях значительных масштабов их деятельности, встраивания в длинные и глобальные агропродовольственные цепочки.

Рыночные позиции сбытовых кооперативов в большинстве случаев остаются достаточно слабыми. Кооперативы реализуют продукцию по ценам, не превышающим цен реализации аналогичной продукции малыми сельскохозяйственными товаропроизводителями вне системы кооперации. Выгода фермерских хозяйств от участия в сбытовой кооперации

ограничивается, с одной стороны, отсутствием доступа кооперативов к выгодным каналам сбыта продукции, с другой, неэффективным управлением в самих кооперативах. Значительная часть кооперативов являются убыточными. Уровень прибыли и доля ее реинвестирования в большинстве прибыльных кооперативов недостаточны для того, чтобы данный источник стал значимым фактором развития кооперативов. То есть, объединение в рамках кооператива часто не способствует реализации эффекта масштаба и приращению доли производителей в цепочке создания стоимости. Мотивы вступления в кооператив для фермеров в таких условиях практически отсутствуют. Учитывая рассмотренные факторы, мерами повышения роли кооперативов в развитии фермерских хозяйств и хозяйств населения могут быть: объединение в рамках кооператива нескольких этапов цепочки создания стоимости (снабжение ресурсами, переработка, сбыт продукции); укрупнение кооперативов; создание кооперативов в отраслях и видах деятельности, характеризующихся минимальной долей производителей в конечной цене продукта; встраивание кооперативов в короткие цепочки поставок продовольствия.

4. Выгода фермера (V_{ij}) от сделки со сбытовым или перерабатывающим кооперативом может быть представлена следующим образом (формула 1):

$$V_{ij} = (C_{ijk} - C_{ijr} + \Delta OV_{ij}) * K_{ij} \quad (1)$$

где:

i – порядковый номер фермера (члена кооператива);

j – порядковый номер сделки;

C_{ijk} – цена реализации продукции фермером в кооперативе;

C_{ijr} – цена реализации аналогичной продукции вне кооператива;

ΔOV_{ij} – прирост отложенной выгоды члена кооператива в цене единицы продукции;

K_{ij} – количество продукции, поставленной в рамках одной сделки.

В качестве критерия оптимальности деятельности кооператива с учетом этого можно определить максимизацию совокупной выгоды всех членов кооператива (формула 2):

$$\sum Vij \rightarrow \max \quad (2)$$

Указанный критерий может использоваться при оценке привлекательности кооператива для его членов, при определении оптимального размера кооператива.

5. Для выявления фермерских хозяйств, потенциально мотивированных к участию в деятельности сбытовых кооперативов, необходимо проанализировать цены реализации отдельных видов продукции по всей совокупности фермерских хозяйств области (муниципального района). Фермерские хозяйства, характеризующиеся уровнем цен ниже среднего значения по анализируемой совокупности, в большей степени заинтересованы в кооперировании.

6. Приоритетным направлением развития кооперации фермерских хозяйств является снабженческая кооперация. Для выявления фермерских хозяйств, потенциально мотивированных к участию в деятельности снабженческих потребительских кооперативов, необходимо проанализировать структуру материальных затрат по всей совокупности фермерских хозяйств области (муниципального района). Фермерские хозяйства, расположенные по отношению друг к другу в относительной территориальной близости и характеризующиеся преобладанием в структуре затрат определенных видов расходов, могут быть заинтересованы в организации соответствующего снабженческого кооператива.

7. Для выявления фермерских хозяйств, потенциально заинтересованных в организации обслуживающего кооператива, необходимо проанализировать фермерские хозяйства муниципального района по показателям обеспеченности сельскохозяйственной техникой и транспортными средствами. Фермерские хозяйства, характеризующиеся высоким уровнем обеспеченности сельскохозяйственной техникой,

складскими помещениями, транспортными средствами могут выступать в рамках кооператива арендодателями для менее обеспеченных фермерских хозяйств и (или) личных подсобных хозяйств.

2. ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БАЗА КООПЕРАЦИИ

С юридической точки зрения статус личных подсобных хозяйств в нашей стране отличается от статуса крестьянских (фермерских) хозяйств, что оказывает влияние на экономические аспекты их хозяйственной деятельности. Согласно Федеральному закону "О личном подсобном хозяйстве" от 07.07.2003 N 112-ФЗ осуществляемая таким хозяйством деятельность по производству и переработке сельскохозяйственной продукции не является предпринимательской, то есть не должна быть направлена на систематическое извлечение прибыли. Личное подсобное хозяйство не может использовать труд наемных работников, установлены ограничения площади земельного участка, используемого для ведения деятельности. Справедливой мерой поддержки является то, что домохозяйства могут реализовать излишки своей продукции без уплаты налога. Но именно освобождение от налогообложения дохода от реализации продукции, произведенной личными подсобными хозяйствами, часто является причиной того, что под прикрытием личного подсобного хозяйства фактически осуществляется незаконная предпринимательская деятельность. Этому способствует отсутствие в законе ограничений по объемам производимой личным подсобным хозяйством продукции. В практике других стран домашние хозяйства, реализующие свою продукцию, фактически относятся к мелким фермерским хозяйствам, что исключает неоднозначность определения их статуса.

Вне зависимости от уровня коммерциализации деятельности в качестве основных функций домашних хозяйств можно выделить следующие: повышение доступности продовольствия для сельских жителей и обеспечение продовольственной безопасности; сохранение сельских традиций и сельского образа жизни, поддержание многоукладности в сельском хозяйстве. Доля продукции, производимой хозяйствами населения,

в общей стоимости продукции сельского хозяйства увеличивалась с 26,4% в 1990 г. до 57,3% в 1998 г., затем тенденция переломилась, и в 2020 году этот показатель вновь составил 26,5%. В условиях высокого уровня бедности личные подсобные хозяйства часто выступают основой поддержания благосостояния сельских жителей. Необходимость их сохранения и развития становится особенно актуальной в периоды кризисов в экономике. И одним из инструментов такой поддержки являются сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Сельскохозяйственные кооперативы ориентированы на развитие малых товаропроизводителей, и, прежде всего, фермерских хозяйств. На практике личные подсобные хозяйства являются часто преобладающими в структуре членов кооперативов. По данным Министерства сельского хозяйства Пензенской области, членская база действующих в регионе кооперативов почти на 83% состоит из личных подсобных хозяйств. Но хозяйства населения характеризуются высокой неоднородностью с точки зрения материально-технической обеспеченности, наличия земельных угодий и скота, масштабов деятельности. Так, например, по результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, из числа хозяйств, имевших крупный рогатый скот, 46,8% хозяйств имели одну-две головы скота, 7,1% хозяйств – более десяти голов. Поэтому рассматривая личные подсобные хозяйства как социально-экономическую базу развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, следует их дифференцировать с учетом объективно существующих различий. Кооперативы могут быть платформой для трансформации личных подсобных хозяйств в малые фермерские хозяйства, но само участие хозяйств населения в деятельности кооперативов в определенных случаях противоречит требованию о непредпринимательском характере их деятельности. Например, вступление личного подсобного хозяйства в перерабатывающий кооператив предполагает, что оно систематически будет поставлять продукцию на переработку с целью последующей реализации. Сложилась достаточно неоднозначная ситуация. Государство реализует комплекс мер

поддержки кооперативов и фермерских хозяйств, побуждая фермеров к вступлению в кооператив (участие фермеров в деятельности кооператива учитывается в конкурсном отборе на получение гранта), а на личные подсобные хозяйства поддержка не распространяется. Но именно хозяйства населения выступают основой членской базы кооперативов. В связи с этим актуальным вопросом является идентификация места личных подсобных хозяйств в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации.

В рамках анализа участия личных подсобных хозяйств в деятельности кооперативов были рассмотрены статистические данные, размещенные в ЕМИСС, характеризующие вступление личных подсобных хозяйств в перерабатывающие и снабженческо-сбытовые сельскохозяйственные потребительские кооперативы в 2019-2020 гг. Указанные данные были сгруппированы по видам деятельности кооперативов, проведено сравнение с аналогичными данным по прочим субъектам малого и среднего бизнеса (юридические лица, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели). Для оценки основных параметров деятельности личных подсобных хозяйств и выявления возможных направлений их кооперации проведен опрос личных подсобных хозяйств, осуществляющих торговлю на продуктовых фермерских рынках в г. Пенза. Всего было опрошено 37 глав личных подсобных хозяйств. Опрос проводился в форме полуструктурированного интервью. Для оценки полученных количественных данных использовались показатели структуры, описательный и логический анализ проводился для качественных данных. Вопросы интервью были разбиты на блоки: характеристика имущественного положения хозяйства; специализация производства; характеристика сбыта продукции; участие личных подсобных хозяйств в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов; направления неформальной кооперации личных подсобных хозяйств (сферы сотрудничества с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями). Интерпретируя результаты проведенного опроса, следует учитывать, что они отражают характеристики

деятельности наиболее активной части личных подсобных хозяйств, реализующих значительную часть своей продукции.

В таблице 5 представлены данные, характеризующие вступление личных подсобных хозяйств и прочих субъектов малого и среднего предпринимательства в кооперативы в 2019-2020 гг.

Таблица 5 – Группировка принятых в сельскохозяйственные потребительские кооперативы членов в РФ, 2019-2020 гг.

Показатели	2019 г.		2020 г.	
	Субъекты МСП	ЛПХ	Субъекты МСП	ЛПХ
Численность принятых членов перерабатывающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов всего, ед.	382	3055	576	3262
в том числе по видам деятельности: переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	207	1285	248	1053
доля, % к итогу	54,19	42,06	43,06	32,28
переработка и консервирование фруктов и овощей	23	92	49	382
доля, % к итогу	6,02	3,01	8,51	11,71
производство молочной продукции	106	1575	230	1719
доля, % к итогу	27,75	51,55	39,93	52,70
производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности, крахмала и крахмалосодержащих продуктов	18	31	11	10
доля, % к итогу	4,71	1,01	1,91	0,31
производство готовых кормов для животных	11	33	12	32
доля, % к итогу	2,88	1,08	2,08	0,98
прочие виды деятельности	17	39	26	66
доля, % к итогу	4,45	1,28	4,51	2,02
Численность принятых членов снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ед.	1097	7770	443	4642

Из таблицы 5 видно, что основной прирост численности членов рассматриваемых потребительских кооперативов был обеспечен за счет личных подсобных хозяйств населения. На их долю приходится около 88% прироста членской базы. Распределение новых членов между перерабатывающими и снабженческо-сбытовыми кооперативами

характеризуется в 2019 году существенным преобладанием последних. Личных подсобных хозяйств в снабженческо-сбытовые кооперативы вступило в 2,5 раза больше, чем в перерабатывающие. Других субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) – почти в 2,9 раза больше. Но в 2020 году данные показатели поменялись. Если по личным подсобным хозяйствам также сохранился приоритет в пользу снабженческо-сбытовых кооперативов (но разница существенно сократилась и составила 42%), то по субъектам МСП больший прирост численности уже отмечается в перерабатывающих кооперативах – на 30%. Но причина таких изменений не столько в росте востребованности перерабатывающей кооперации (в данные кооперативы было принято в 2020 г. на 11% больше членов, чем в 2019 г.), а в сокращении динамики развития снабженческо-сбытовых кооперативов (в 2020 г. в них вступило почти на 43% меньше членов, чем годом ранее). Анализ структуры распределения вновь вступивших членов по видам деятельности перерабатывающих кооперативов показывает, что наиболее востребованным направлением объединения личных подсобных хозяйств являются молочные кооперативы, второе место занимают кооперативы по переработке мяса. С другими субъектами МСП ситуация обратная, более 54% новых членов вступили в 2019 году в мясные перерабатывающие кооперативы. Но востребованность по данной группе молочных кооперативов увеличивается к 2020 г.

С целью выявления ключевых характеристик, определяющих потенциал вовлечения личных подсобных хозяйств в кооперацию, мы провели опрос среди тех хозяйств, которые реализуют произведенную продукцию на рынке, то есть, с высокой долей вероятности являются достаточно крупными и производят продукцию не только для собственного потребления. Из опрошенных 37 хозяйств почти половина, 45,9% - это хозяйства, действующие не более шести лет, 32,4% хозяйств функционируют от 7 до 13 лет, пять хозяйств созданы 30 лет назад. На вопрос об используемой площади земельных угодий ответили 34 хозяйства, из них 88%

указали, что располагают земельным участком от 0,2 га до 2,5 га, то есть в пределах максимально разрешенной законом для ЛПХ площади. Одно хозяйство арендует 26 га земли, что является недопустимым для личного подсобного хозяйства. Выявлены отклонения от законодательных норм и в части использования труда наемных работников. Пятеро респондентов (13,5% от опрошенных) указали на то, что используют труд наемных работников. Всего же 13,5% хозяйств объединяют не более 3 работников, 51,3% - от 4 до 7 работников. На основании данных критериев можно предположить, что опрошенные личные подсобные хозяйства фактически осуществляют предпринимательскую деятельность и по своей экономической сути больше соответствуют фермерским хозяйствам. Характеристику имущественного состояния опрошенных личных подсобных хозяйств в исследуемой совокупности представим в таблице 6.

Таблица 6 – Имущественная характеристика личных подсобных хозяйств, участвующих в опросе

Показатели	Доля хозяйств, характеризующихся соответствующим признаком, в % от исследуемой совокупности
Наличие в собственности помещений для содержания животных	91,9
Наличие складов для продукции и материалов	89,2
Наличие помещений для хранения сельскохозяйственной техники	67,5
Обеспеченность хозяйства необходимой сельскохозяйственной техникой и оборудованием оценивается:	
неудовлетворительно	8,1
удовлетворительно	62,2
хорошо	29,7
Финансовые результаты деятельности хозяйства оцениваются как:	
положительные	73,0
отрицательные	21,6
не определились с ответом	5,4
Для финансирования деятельности используются заемные средства	64,9

Из таблицы 6 видно, что личные подсобные хозяйства в исследуемой совокупности характеризуются достаточно высоким уровнем обеспеченности помещениями, необходимыми для содержания животных, хранения готовой

продукции и материалов. Но при этом обеспеченность сельскохозяйственной техникой и оборудованием оценивают как хорошую только около 30% респондентов. Доля хозяйств, получающих положительные финансовые результаты от своей деятельности преобладает, при этом какой-либо взаимосвязи между сроком функционирования хозяйства и его финансовыми результатами не было выявлено. Почти 65% хозяйств использовали заемное финансирование, чаще всего для приобретения оборудования и инвентаря, строительства и ремонта хозяйственных помещений.

Оценка уровня специализации исследуемых личных подсобных хозяйств показала, что только пять из них являются узкоспециализированными: два пчеловодческих хозяйства, два мясных птицеводческих и одно молочное. Большинство респондентов специализируется на производстве 3-5 видов продукции, преобладают смешанные растениеводческие и животноводческие хозяйства. Наиболее распространенными видами продукции являются: овощи – производят 48,6% хозяйств, картофель – 51,3%, мясо свиней – 43,2%, зерновые культуры – 40,5%, мясо птицы – 40,5%, молоко коровье – 35,1%, мясо КРС – 32,4%. Отсутствие узкой специализации часто обусловлено тем, что хозяйства, выращивающие скот или птицу, стремятся в определенной степени сформировать собственную кормовую базу.

В таблице 7 представим данные, характеризующие сбыт продукции в исследуемой совокупности личных подсобных хозяйств.

Таблица 7 – Показатели, характеризующие сбыт продукции личных подсобных хозяйств, участвующих в опросе

Показатели	Доля хозяйств, характеризующихся соответствующим признаком, в % от исследуемой совокупности
Хозяйство реализует: более 90% производимой продукции	56,7
более 70% производимой продукции	24,3
более 50% производимой продукции	13,6

Показатели	Доля хозяйств, характеризующихся соответствующим признаком, в % от исследуемой совокупности
менее 50% производимой продукции	5,4
Хозяйство перерабатывает произведенную продукцию	16,2
Хозяйство использует следующие каналы сбыта продукции:	
собственные торговые точки в магазинах и на рынках	73,0
реализация в своем населенном пункте	67,6
реализация в близлежащих населенных пунктах	40,5
реализация в другом регионе	16,2
реализация продукции перерабатывающим предприятиям	10,8
реализация продукции посредникам	29,7
Наиболее выгодными каналами сбыта продукции являются:	
собственные торговые точки в магазинах и на рынках	67,6
реализация продукции перерабатывающим предприятиям	10,8
реализация продукции посредникам	29,7
Проблемы со сбытом продукции:	
являются существенными	32,4
отсутствуют или не являются значимыми	67,6

Представленные в таблице 7 данные показывают, что уровень товарности продукции в рассматриваемых хозяйствах достаточно высокий, более половины произведенной продукции реализуют почти 95% хозяйств. Поскольку опрос проводился на рынках, ожидаемо данный канал сбыта продукции преобладает. Но хозяйства также осуществляют реализацию продукции посредникам (в том числе сдают продукцию в розничные фермерские магазины) и перерабатывающим предприятиям. Причем те хозяйства, которые используют указанные каналы сбыта, характеризуют их как достаточно выгодные. Только чуть более 30% респондентов отметили наличие каких-либо проблем со сбытом продукции. При этом 89,2% хозяйств сообщили о том, что реализация продукции преимущественно основывается на устойчивых деловых связях, продукция реализуется постоянным клиентам. Большинство хозяйств (81,2%) отметили, что оценивают уровень удовлетворенности клиентов качеством производимой продукции. Личные подсобные хозяйства проводят достаточно активную сбытовую политику: продукция реализуется в соседних населенных пунктах и даже в соседних

регионах; 94,6% хозяйств используют для реализации продукции собственный транспорт; 40,5% хозяйств реализуют продукцию на расстоянии более 100 км от собственного населенного пункта.

Ни одно из опрошенных личных подсобных хозяйств не является членом сельскохозяйственного потребительского кооператива. Но при этом 70,3% респондентов ответили, что в рамках хозяйственной деятельности взаимодействуют с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями: преимущественно с сельскохозяйственными организациями (45,9%); с другими личными подсобными хозяйствами (32,4%); в меньшей степени с фермерскими хозяйствами (10,8%). Основными направлениями сотрудничества являются: аренда у других производителей сельскохозяйственной техники, оборудования, транспортных средств, помещений (40,5% опрошенных хозяйств); предоставление в аренду другими производителям указанных активов (10,8%); совместное использование техники, оборудования, транспортных средств (8,1%); совместная закупка кормов, удобрений, средств защиты растений или семян (18,9%); совместный сбыт продукции (13,5%, совместно реализуются зерно, молоко, овощи и картофель).

Выводы и рекомендации

1. Проведенный анализ подтверждает вывод о том, что личные подсобные хозяйства являются социально-экономической базой сельскохозяйственной потребительской кооперации. Субъекты малого и среднего бизнеса, представленные юридическими лицами, фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, количественно составляют менее 20% членской базы кооперативов. Но при этом очевидна и крайне низкая вовлеченность малых сельскохозяйственных товаропроизводителей в кооперацию.

2. Деятельность кооператива может быть эффективной только в условиях ее достаточно существенных масштабов. Применительно к сбытовой или перерабатывающей кооперации данный факт определяет необходимость активного участия членов кооператива в поставках продукции для, соответственно, сбыта и (или) переработки продукции. То есть, в данном случае *личные подсобные хозяйства, выступающие пайщиками, должны вести активную предпринимательскую деятельность, что противоречит их юридическому статусу.* Результаты проведенного опроса активной части личных подсобных хозяйств позволяют сделать вывод о том, что их деятельность в большом числе случаев фактически следует рассматривать как тождественную деятельности фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей.

3. Несмотря на низкую вовлеченность в формальную кооперацию, потребность в сотрудничестве малых сельскохозяйственных товаропроизводителей между собой и с другими субъектами рынка объективно существует. Но личные подсобные хозяйства в большинстве случаев не видят выгод от формализации таких отношений в рамках кооператива. Рассматривая перспективы развития кооперации на базе личных подсобных хозяйств, на наш взгляд, следует их разделить на две категории. Первая категория – это хозяйства, преимущественно осуществляющие производство продукции для собственного потребления, вторая категория – это личные подсобные хозяйства, осуществляющие фактически предпринимательскую деятельность. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы, деятельность которых направлена на минимизацию издержек товаропроизводителей (это снабженческие и обслуживающие кооперативы), могут развиваться на основе объединения хозяйств обеих выделенных категорий.

4. Для сбытовых и перерабатывающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов целесообразно исключить членство личных подсобных хозяйств, или ограничить их долю в общей структуре пайщиков.

Роль сельскохозяйственных потребительских кооперативов в развитии личных подсобных хозяйств должна определяться следующей логикой: снабженческие и обслуживающие кооперативы способствуют минимизации расходов членов на необходимые ресурсы и проведение сельскохозяйственных работ, поддерживая самообеспеченность домашних хозяйств продовольствием, распространяя опыт сотрудничества и пропагандируя ценности кооперации, развивая потенциал хозяйств для последующей предпринимательской деятельности; сбытовые и перерабатывающие кооперативы объединяют фермерские хозяйства, «выращенные» из личных подсобных хозяйств. Данный подход позволит уменьшить число лжекооперативов, может быть дополнительным стимулом для предпринимательских личных подсобных хозяйств к легализации своей деятельности.

3. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

3.1. Модели кооперации

В качестве основных недостатков кооперативной бизнес-модели чаще всего указывают следующие: отдельные члены кооператива могут пользоваться его благами, не обеспечивая эквивалентное участие в деятельности и развитии кооператива; отсутствие возможности для члена кооператива оперативно распоряжаться своей долей в кооперативе, передавать и продавать ее; расхождение интересов членов кооператива и его руководства; противоречия при принятии решений о необходимых инвестициях. Устранение данных противоречий требует как совершенствования кооперативного законодательства, так и оптимизации условий функционирования кооператива в каждом конкретном случае. Разработка и внедрение в практику деятельности кооперативов понятных процедур и регламентов бизнес-процессов является критическим фактором, определяющим перспективы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. Подходы к организации функционирования кооператива, особенно в части формирования и использования капитала, политики ценообразования, в каждом конкретном случае определяются ресурсными и организационными возможностями, правами и мотивами его членов. При этом необходимость привлечения инвестиций и связанные с этим проблемы являются основным фактором, определяющим трансформацию классических кооперативных принципов. И основополагающим в данном случае выступает принцип «один член – один голос». Соблюдение данного принципа является важным, поскольку обеспечивает равноправие членов кооператива. Тенденция укрупнения кооперативов, отказа от принципа «один член – один голос» может привести к отрицательным последствиям, таким, как потеря контроля со стороны

членов за деятельностью кооператива и в результате принятие решений, не отвечающих их интересам.

Классическая модель образования кооператива предполагает, что фермеры – учредители за счет объединения своих ресурсов формируют материально-техническую базу, необходимую для осуществления деятельности кооператива. Они же обладают в полной мере правом принятия решений с учетом своих интересов. Для привлечения дополнительных инвестиций может использоваться механизм ассоциированного членства.

Уход от традиционной модели кооператива, ориентация в сторону инвесторов всегда представляет собой поиск некоего приемлемого баланса интересов участников кооператива и инвесторов, компромисс между определенной утратой управляемости и необходимостью привлечения инвестиционных ресурсов. И в связи с этим возникает вопрос, следует ли жестко придерживаться в развитии кооперации классических принципов или допустимо и целесообразно создание гибридных структур. Важно, на наш взгляд, разграничить понятия гибридной кооперации, в рамках которой имеет место отступление от традиционных принципов кооперации, и псевдокооперации, при которой члены кооператива являются номинальными участниками и выгод от кооперации не получают. Ключевым критерием оценки необходимости создания и поддержки той или иной кооперативной структуры является ее способность обеспечивать выгоды, создавать благоприятные условия для деятельности малых форм хозяйствования на селе. Безусловно, именно возможность использования эффекта масштаба послужила основным стимулом к возникновению традиционных кооперативов и ее значимость сохраняется. Эффективная модель кооперации должна способствовать повышению рыночной власти фермерских хозяйств, увеличению их доли в цепочке создания добавленной стоимости. Но выгода от участия в кооперации может обеспечиваться и за счет формирования стабильных каналов сбыта продукции фермерских хозяйств, даже если цены реализации через кооператив при этом не намного выше среднерыночных

или соответствуют им. Стабильность продаж создает условия для расширения масштабов деятельности, укрупнения фермерских хозяйств.

Инициаторами создания кооператива на практике могут выступать сами фермеры или личные подсобные хозяйства, один наиболее активный «опорный фермер», перерабатывающее предприятие. Под «традиционной моделью» создания понимается вариант, при котором инициаторами объединения выступает непосредственно группа фермерских или личных подсобных хозяйств, первоначальное формирование материально-технической базы кооператива осуществляется преимущественно за счет объединения собственных ресурсов его членов, с возможным использованием средств государственной поддержки. Члены кооператива оказывают реальное влияние на принятие ключевых управленческих решений. Модель «опорный фермер» предполагает, что инициатором создания кооператива является крупное фермерское хозяйство, заинтересованное в объединении других фермерских хозяйств и хозяйств населения для организации сбыта им собственной продукции (например, кормов), формирования сырьевой базы для своего предприятия или повышения эффективности сбыта собственной продукции за счет расширения ассортимента и аккумуляирования более крупных товарных партий. Стремление такого «опорного фермера» повысить эффективность деятельности собственного хозяйства, безусловно, не означает, что это является единственным мотивом создания кооператива. Мы верим, что среди фермеров есть много активных сельских жителей, которым не безразлична судьба их родного края и которые искренне заинтересованы в помощи своим соседям. В рамках модели «внешний интегратор» рассматриваются случаи создания кооператива на базе активов переработчика или торговой организации. Следует отметить, что такое деление в определенной степени является упрощением, поскольку в рамках бизнес-процессов отдельных кооперативов возможна комбинация факторов, присущих разным моделям. Тем не менее, базовые условия создания кооператива в значительной степени

определяют мотивацию его членов, реальное распределение управленческих функций, механизмы последующего функционирования кооператива.

Для оценки взаимосвязи показателей эффективности функционирования кооперативов и модели организации мы рассмотрели результаты функционирования ряда кооперативов (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели масштаба и эффективности деятельности кооперативов с различными моделями создания

Наименование кооператива / вид деятельности	Краткое описание кооператива	2019 г.			
		Выручка от продаж всего, тыс. руб.	Выручка на 1 руб. собственного капитала, руб.	Рентабельность (убыточность) активов по чистой прибыли, %	Коэффициент автономии
«Традиционная модель» создания и функционирования					
СПСК «Союз» (Саратовская область) / Торговля оптовая зерном	Членами кооператива являются преимущественно фермерские хозяйства, производители зерна. Всего кооператив объединяет более 40 членов. Кооператив реализует крупные партии зерна, как посредникам, так и перерабатывающим предприятиям.	306737	61,95	(33,1)	0,26
СССПК «Ивановская артель» (Краснодарский край) / Переработка и консервирование мяса	Объединил КФХ и ЛПХ, 11 членов. На старте развития использовал заемные средства, был построен цех по переработке мяса. Максимальная выручка была получена в 2016 году (18,8 млн. руб.).	Фактически прекратил деятельность с 2018 года			
СПСК "Содействие" (Ульяновская область) / Сбор молока, его первичная переработка и реализация на молочный комбинат	Работает с 2008 года. Объединяет более 1000 хозяйств. Помимо основной функции представляет членам займы, транспортные средства. Кооператив являлся получателем грантов на развитие. Стоимость основных средств на балансе – 7389 тыс. руб. Кооператив ежегодно увеличивает собственный капитал, полностью реинвестируя чистую прибыль.	83693	9,56	18,1	0,54
СППСК "Фабрика" (Ульяновская область) / Сбор молока и его последующая реализация на молокозавод. Частично молоко перерабатывается самим кооперативом.	Работает с 2009 года. Создавался личными подсобными хозяйствами, с использованием средств господдержки приобретался модульный молокоперерабатывающий цех. Затем присоединились 10 КФХ и юридическое лицо, имеющее собственную торговую сеть.	5680	2,45	4,2	0,57
СПССК "Новгородский аграрий" (Новгородская область)	Члены – 12 КФХ. Фермеры выступили соинвесторами при создании оптово-распределительного центра районного	54711	1,52	8,4	0,39

Наименование кооператива / вид деятельности	Краткое описание кооператива	2019 г.			
		Выручка от продаж всего, тыс. руб.	Выручка на 1 руб. собственного капитала, руб.	Рентабельность (убыточность) активов по чистой прибыли, %	Коэффициент автономии
/ Логистический центр предпродажной подготовки картофеля и овощей	масштаба, 20% инвестиционных расходов покрыл грант. Основные средства на балансе – 73964 тыс. руб.				
Модель «опорный фермер»					
СПСК «Содружество» (Саратовская область) / Торговля оптовая продуктами	Членами кооператива являются фермеры и личные подсобные хозяйства, причем последние преобладают и выступают основными производителями молока. Кооператив осуществляет сбор и реализацию молока.	6959	2,65	(14,7)	0,49
СПСС(Т)ПК "Большая елга" (Татарстан) / Производство молока (кроме сырого) и молочной продукции	Членами кооператива являются преимущественно КФХ, также ЛПХ и одна сельскохозяйственная организация. Фермер в форме пая внес в кооператив оборудование для переработки молока. Но на балансе кооператива числятся только запасы стоимостью 60 тыс. руб.	13680 (прочие доходы)	-	убыток 3142	1,0
СПоКК "МТС алтын капка" (Татарстан) / Заготовка кормов, выполнение полевых работ для членов кооператива)	Базовое фермерское хозяйство, выступившее инициатором создания кооператива, имеет 1300 га пашни и 500 га пастбищ. В кооператив входят 17 КФХ и 3 ЛПХ. Стоимость основных средств на балансе 22405 тыс. руб. Кооператив являлся получателем гранта.	1102	0,05	0,2	0,85
СССПК "Новгородский фермер" (Новгородская область) / Логистический центр предпродажной подготовки картофеля и овощей	Создан на базе крупного фермера-интегратора, в собственности которого находится оптово-распределительный центр. Для заполнения мощностей центра он привлек соседних фермеров к кооперации. Основные средства – 13921 тыс. руб.	1165	0,09	0,06	0,73
Модель «внешний интегратор»					
СПСК «Прикубанский» (Краснодарский край) / Торговля оптовая зерном (соя)	Создан по инициативе перерабатывающего предприятия, комбикормового завода. Объединяет более 300 КФХ. Кооператив поставляет ресурсы членам: семена, средства защиты растений. Показатели кооператива представлены за 2018 г. Основные средства – 12 тыс. руб.	160343	23,44	0,6	0,56
СССПАПК «Индейка» (Татарстан) / производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы	Создан по инициативе предпринимателя. Принадлежащее ему предприятие предоставило активы на старте развития кооператива. В собственности инициатора также находится торговая организация. Кооператив два раза ликвидировался и вновь начинал деятельность. Основные средства – 36603 тыс. руб.	126493	3,8	3,6	0,43
СХПК «Чурапча»	Создан в 1997 г. как объединение	317867	1,83	1,7	0,33

Наименование кооператива / вид деятельности	Краткое описание кооператива	2019 г.			
		Выручка от продаж всего, тыс. руб.	Выручка на 1 руб. собственного капитала, руб.	Рентабельность (убыточность) активов по чистой прибыли, %	Коэффициент автономии
(Якутия) / Производство молочной и мясной продукции	фермеров на базе мясомолочного комбината. Половина членов – КФХ, 40% - ЛПХ, 10% - производственные кооперативы. Основные средства – 268546 тыс. руб.				

Из таблицы 8 мы видим, что в рамках анализируемой совокупности кооперативов более низким уровнем выручки и показателей эффективности деятельности чаще характеризуются кооперативы, созданные по модели «опорный фермер». Два из рассмотренных четырех кооперативов в данной группе были убыточными в 2019 году, по двум другим показатели рентабельности минимальны. Кооперативы «традиционные» и кооперативы «внешнего интегратора» в среднем характеризуются более высоким уровнем выручки и оборачиваемости собственного капитала и рентабельности активов. Но и в этих группах есть примеры неудачного развития кооперативов. Так, СССПК «Ивановская артель», достигнув в 2016 году достаточно высокого уровня продаж, с 2018 года прекратил свою деятельность. Зерновой кооператив СПСК «Союз» получил в 2019 году чистый убыток 6,3 млн. руб. (годом ранее финансовый результат его деятельности был положительным и составил 3,8 млн. руб.). Особый интерес представляет сравнение результатов деятельности двух кооперативов, СССПК "Новгородский фермер" и СПССК "Новгородский аграрий". Кооперативы являются одинаковыми по содержанию деятельности, но разными по модели создания. Сравнение показывает, что по показателям эффективности кооператив «опорного фермера» явно проигрывает. Это

может быть следствием того, что члены такого кооператива не чувствуют себя в полной мере его хозяевами и стратегически не нацелены на обеспечение его устойчивого развития. Кроме этого, кооперативы «опорного фермера» в исследуемой совокупности характеризуются более высоким уровнем финансовой независимости, что говорит о консервативной политике финансирования текущей деятельности.

Традиционная модель кооперации по-прежнему остается актуальной. В условиях объективной экономической мотивации к объединению и достаточности ресурсной базы такой кооператив может быть конкурентоспособным и обеспечивать выгоды своим членам. Развитие кооперативов, основанных на классических принципах кооперации целесообразно, прежде всего, в тех отраслях и видах деятельности, где возможно использование эффекта масштаба и перераспределение добавленной стоимости в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей. Основным недостатком данной модели является сложность формирования материально-технической базы по причине недостаточной ресурсной обеспеченности потенциальных членов и их территориальной рассредоточенности, непривлекательность данной организационно-правовой формы для внешних инвесторов. Создание кооперативов на основе ресурсов и по инициативе крупных фермерских хозяйств или перерабатывающих предприятий в рамках организационно-правовой формы сельскохозяйственного потребительского кооператива, по сути, является примером гибридизации. Модель взаимного сотрудничества крупного перерабатывающего предприятия и большого числа фермерских хозяйств может быть достаточно эффективной и более предпочтительной. Механизм взаимодействия в этом случае будет во многом аналогичен контрактному фермерству, но за счет координации в рамках кооператива фермеры получают возможность более эффективно лоббировать свои интересы. Вероятность эффективной деятельности кооператива, созданного в рамках модели «опорного фермера» ниже, поскольку ресурсов одного

фермера, как правило, недостаточно, чтобы вовлечь в кооперацию большое число фермеров, способных обеспечить баланс собственных интересов и интересов фермера – собственника материально-технической базы. В результате снижается мотивация членов пользоваться услугами кооператива.

Организационная структура кооперативов динамична, она непрерывно адаптируется к изменяющимся потребностям своих членов и предпочтениям потребителей продукции. Такие изменения, прежде всего, касаются трансформации моделей формирования имущества кооператива и моделей управления его деятельностью. Даже традиционный кооператив можно рассматривать в определенной степени как гибридную форму организации предпринимательской деятельности, в рамках которой сочетаются рыночные и нерыночные формы взаимодействия. Но чаще всего в контексте гибридизации кооперативных отношений рассматриваются тенденции появления новых организационных форм кооперации. Гибридные кооперативы при этом не следует рассматривать как противоположность традиционным формам кооперации. Реализуемые кооперативными и инвестиционными фирмами стратегии часто совпадают. Традиционные для кооперативов ценности демократии и сотрудничества могут проявляться и в условиях организационных структур, основанных на корпоративных принципах.

Гибридные кооперативы можно рассматривать как организационные формы функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов, характеризующиеся на практике неполным соответствием нормам Федерального закона "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 N 193-ФЗ. При этом мы предлагаем выделить два таких направления гибридизации: отказ от отдельных классических принципов кооперативной деятельности и сочетание производственной и потребительской кооперации (рисунок 3).

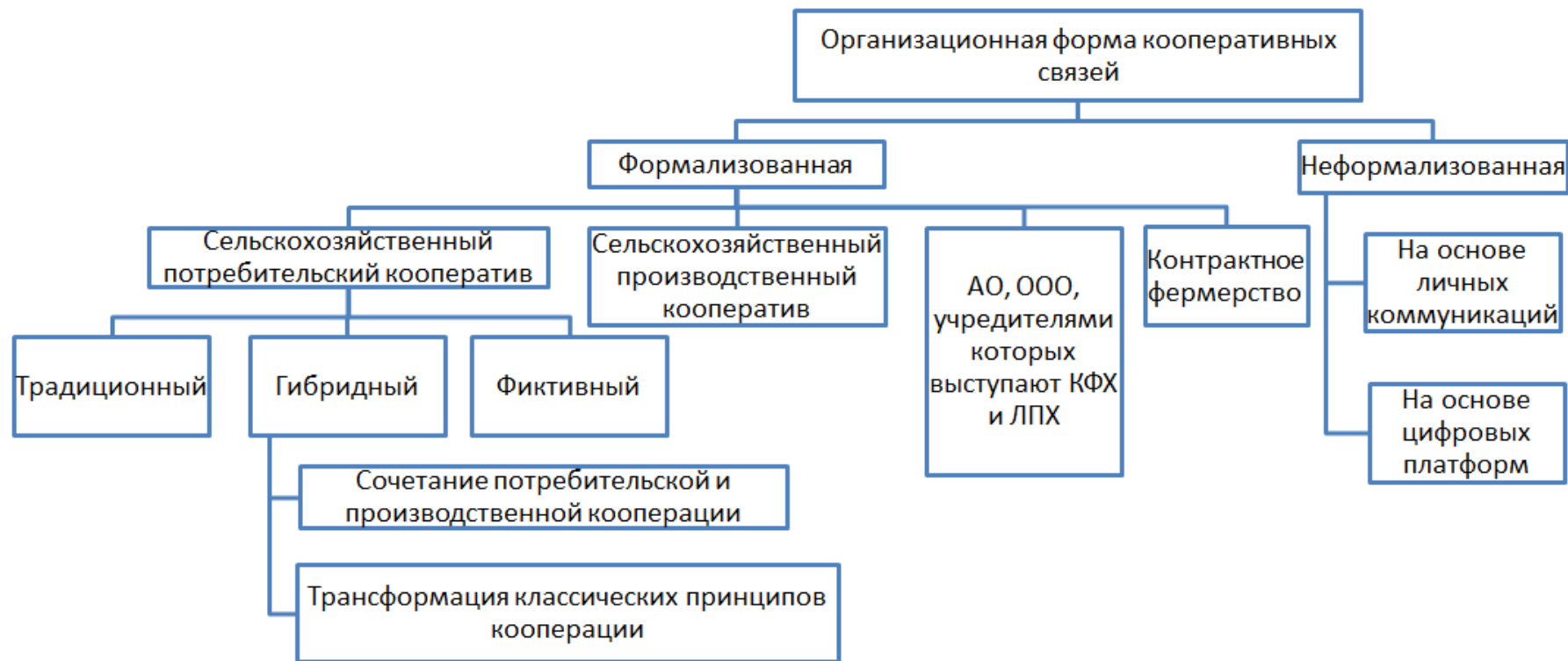


Рисунок 3 – Формы организации кооперативных связей фермерских хозяйств и хозяйств населения

Случаи гибридизации кооперативной деятельности, обусловленные трансформацией классических принципов кооперации, представлены чаще всего следующими моделями взаимодействия: создание кооператива на основе материально-технической базы и деловых связей «опорного фермера»; создание кооператива по инициативе перерабатывающего предприятия. В подобных кооперативах, прежде всего, отмечается уход от таких классических принципов кооперации, как демократическое управление и свобода членства. Формально решения принимаются по принципу «один член – один голос», но практически политика ценообразования и условия взаимодействия в рамках кооператива определяются базовым членом, основным инвестором или группой инвесторов. Но при этом сохраняется субсидиарная ответственность членов кооператива по его обязательствам. То есть, складывается ситуация, при которой члены кооператива фактически не влияют на ключевые управленческие решения, но принимают на себя риск ответственности. В таких условиях базовый член кооператива (или члены) все же должны учитывать интересы других участников, иначе стимулов для сохранения их членства в кооперативе не будет. Существенным признаком, позволяющим отличить подобные гибридные кооперативы от фиктивных, является участие членов кооператива в его хозяйственной деятельности и получаемая ими выгода.

В качестве ключевого признака гибридного кооператива, характеризующегося трансформацией классических принципов кооперации, можно выделить наличие в составе членской базы пайщика, масштабы деятельности, материально-техническая база и рыночное положение которого существенно превосходят аналогичные показатели других пайщиков.

Еще одно направление гибридизации – объединение в рамках потребительского кооператива сельскохозяйственных товаропроизводителей преимущественно для осуществления совместной производственной деятельности. Членами подобного кооператива могут быть не только

фермерские хозяйства и хозяйства населения, но и юридические лица, что не позволяет его отнести к производственным кооперативам. Но при этом кооператив не в полной мере соответствует и требованиям к потребительским кооперативам, поскольку в качестве основных видов деятельности выступают не снабжение ресурсами, сбыт, переработка продукции или оказание услуг, а производство сельскохозяйственного сырья, выращивание сельскохозяйственных культур или животных. Личное трудовое участие члена кооператива в его деятельности может сочетаться с хозяйственным участием.

Для оценки практической реализации указанных тенденций проанализированы данные о сельскохозяйственных потребительских кооперативах, зарегистрированных и осуществляющих деятельность на территории Пензенской области по состоянию на сентябрь 2021 года. Всего проанализированы данные о 292 кооперативах. Кооперативы были сгруппированы по видам деятельности. Из анализируемой выборки исключены недействующие сельскохозяйственные потребительские кооперативы и кооперативы, основным видом деятельности которых является организация водоснабжения и реализация иных функций жилищно-коммунального характера. В результате составлена выборка из 72 кооперативов.

В таблице 9 представим данные о видах деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Пензенской области.

Таблица 9 – Группировка сельскохозяйственных потребительских кооперативов Пензенской области по видам деятельности, по состоянию на сентябрь 2021 г.

Вид деятельности	Количество кооперативов, ед.	Доля от общего количества, %
Выращивание сельскохозяйственных культур	22	30,56
Разведение и выращивание крупного рогатого скота, лошадей, овец, коз, свиней или птицы	16	22,22
Пчеловодство	3	4,17

Вид деятельности	Количество кооперативов, ед.	Доля от общего количества, %
Рыбоводство	6	8,33
Переработка мяса	6	8,33
Переработка молока	6	8,33
Переработка овощей и фруктов, грибов	3	4,17
Производство хлеба и мучных кондитерских изделий	1	1,39
Торговля оптовая продукцией растениеводства	2	2,78
Предоставление услуг и обслуживание в растениеводстве	3	4,17
Предоставление услуг и обслуживание в животноводстве	4	5,55
Итого	72	100,00

Данные таблицы 9 показывают, что в общей структуре сельскохозяйственных потребительских кооперативов региона преобладают кооперативы, основной вид деятельности которых фактически соответствует профилю деятельности производственных кооперативов. Это, прежде всего, выращивание различных сельскохозяйственных культур и разведения скота и птицы. По критерию вида деятельности признаками гибридности в рассматриваемой совокупности обладают 65,3% кооперативов. Такая ситуация характерна не только для Пензенской области, но и для всей страны. Кооперативы в данном случае создаются как потребительские, но фактически малые сельскохозяйственные товаропроизводители объединяются для совместного производства. Проведенный нами ранее анализ бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных потребительских кооперативов позволил выявить еще одну особенность – в большом числе случаев основной вид деятельности кооператива не соответствует его названию. Например, снабженческо-сбытовой кооператив осуществляет переработку продукции. Имеют место ситуации, когда потребительский кооператив реорганизуется в коммерческую фирму или кардинально меняет вид деятельности, с растениеводства на животноводство. Это говорит о том, что на этапе создания кооператива вопросы организации его деятельности не

прорабатываются, члены кооператива изначально не понимают, для чего им кооператив и какие функции он будет выполнять.

В таблице 10 рассмотрим структуру членов анализируемой выборки кооперативов.

Таблица 10 – Состав и структура членской базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов Пензенской области, по состоянию на сентябрь 2021 г.

Показатель	К(Ф)Х		ЛПХ		Иные субъекты МСП		СХО, не являющиеся субъектами МСП	
	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу	ед.	% к итогу
Состав и структура членов общей совокупности кооперативов	30	4,8	554	89,4	26	4,2	10	1,6
Состав и структура членов кооперативов с видами деятельности, соответствующими производственной кооперации	11	3,3	319	94,9	6	1,8	0	0
Состав и структура членов кооперативов с видами деятельности, соответствующими потребительской кооперации	19	6,7	235	82,8	20	7,0	10	3,5

Как видно из таблицы 10, кооперативы региона в основном ориентированы на удовлетворение интересов личных подсобных хозяйств. Доля фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей не превышает 10%. На наш взгляд, можно выделить две основные причины этого. Во-первых, фермерские хозяйства менее мотивированы к участию в кооперации, так как более значительные масштабы деятельности позволяют им реализовывать продукцию и закупать ресурсы по более выгодным ценам

в сравнении с хозяйствами населения. Во-вторых, многие кооперативы создаются фиктивно, и записать хозяйства населения в качестве членов проще, чем фермерские хозяйства. Анализ структуры членской базы кооперативов по видам деятельности показывает, что для кооперативов, вид деятельности которых соответствует профилю именно потребительской кооперации, доля фермерских хозяйств и иных субъектов МСП выше, чем по совокупности кооперативов с признаком гибридности. При этом случаи участия крупных сельскохозяйственных организаций в кооперативах с признаком гибридности по виду деятельности не встречаются. Кооперативы с участием пайщиков данной категории (всего в выборке выявлено 4 кооператива) осуществляют такие виды деятельности как: переработка и консервирование мяса, производство молочной продукции, оптовая торговля зерном, вспомогательная деятельность в растениеводстве. Случаи участия в кооперативе пайщиков, значительно превосходящих по масштабу деятельности и рыночной власти других участников кооперации, соответствуют обозначенному нами ранее второму признаку гибридизации. Таким образом, в исследуемой совокупности долю кооперативов с признаками гибридности (по двум критериям) можно оценить на уровне 70,8%.

Выявленные тенденции следует учитывать при реализации государственной политики в сфере развития сельскохозяйственной кооперации. Инициатива государственных органов власти как фактор создания кооперативов может иметь неоднозначные последствия. С одной стороны, основным фактором мотивации должна быть заинтересованность самих фермеров и хозяйств населения в объединении. С другой стороны, часто потенциальные члены кооператива могут не осознавать в полной мере возможные выгоды от кооперации. В таких условиях инициатива со стороны органов власти в виде просветительской работы, предоставления преференций кооперативам, материальной поддержки может заложить стартовые основы для создания кооперативов. Но устойчивость их

дальнейшего развития будет уже в значительной степени определяться адекватностью выбранной организационной модели, ее способностью удовлетворять интересам членов кооператива.

Выводы и рекомендации

1. Практика функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов многообразна и во многих случаях не соответствует традиционным подходам, лежащим в основе действующего кооперативного законодательства. Система кооперативных связей фермерских хозяйств и хозяйств населения должна развиваться на основе всего разнообразия организационных форм кооперации, как с использованием традиционных подходов, так и на основе гибридизации. В зависимости от конкретных условий предпочтительной может быть формализованная или неформальная кооперация, создание классического потребительского кооператива, развитие контрактного фермерства или объединение в рамках другой кооперативной структуры.

2. Можно выделить следующие условия, благоприятствующие развитию традиционных кооперативов:

- на территории муниципального образования функционирует достаточное число фермерских хозяйств, осуществляющих деятельность, характеризующуюся потенциалом извлечения дополнительной выгоды за счет эффекта масштаба в рамках сбыта продукции и закупки ресурсов, или возможностью увеличения добавленной стоимости за счет переработки сельскохозяйственного сырья;

- фермерские хозяйства характеризуются сопоставимым материально-техническим и финансовым потенциалом, масштабами деятельности;

- взаимное территориальное расположение фермерских хозяйств позволяет наладить стабильные коммуникации между ними.

3. В качестве показателей для оценки условий, благоприятствующих использованию традиционной модели кооперации на территории конкретного муниципального образования, целесообразно использовать следующие:

- количество фермерских хозяйств;
- концентрация фермерских хозяйств на единицу площади;
- общая площадь сельскохозяйственных угодий потенциальных членов кооператива и степень их вариации по отдельным хозяйствам;
- объем производимой продукции и степень его вариации;
- уровень цен реализации продукции фермерами и степень их вариации;
- уровень цен закупки ресурсов фермерами и степень их вариации;
- доля цены сельскохозяйственного товаропроизводителя в цене конечного продукта;
- совокупный финансовый результат деятельности фермерских хозяйств.

Однородность фермерских хозяйств по масштабам деятельности, уровню материально-технической и финансовой обеспеченности является предпосылкой к использованию традиционной модели кооперации. При этом следует учитывать также критерии, рассмотренные нами ранее в разделе 1 настоящих рекомендаций.

4. В условиях существенной дифференциации хозяйств муниципального района по уровню производства, наличию материально-технической базы, целесообразно рассматривать возможность организации кооперативного взаимодействия на основе гибридных форм кооперации – на базе крупного хозяйства опорного фермера, с участием перерабатывающего предприятия. При этом следует уделить особое внимание проработке внутренних регламентирующих документов кооператива в части обеспечения баланса интересов всех пайщиков в процессе закупки,

переработки и реализации продукции, формирования и использования финансовых ресурсов кооператива.

5. Кооперирование хозяйств населения, не обладающих существенной материально-технической базой и расположенных в непосредственной территориальной близости, целесообразно развивать в рамках гибридизации потребительской и производственной кооперации.

3.2. Социально-экономические параметры развития кооперативов

Для оценки взаимосвязи результативности деятельности кооперативов и структуры их учредителей были проанализированы данные о 52 сельскохозяйственных потребительских кооперативах, функционирующих в различных субъектах РФ. Для анализа отобраны кооперативы, действующие более трех лет, в составе учредителей которых преобладают физические лица. В качестве результативного показателя деятельности использовался показатель совокупной выручки кооператива за три года (2018-2020 гг.). Для характеристики структуры учредителей мы предлагаем использовать коэффициент дифференциации. Необходимость его использования обусловлена следующим обстоятельством. В рамках анализа было выявлено, что в составе учредителей в большом числе случаев присутствуют физические лица с одинаковыми фамилиями, что с высокой степенью вероятности свидетельствует о наличии в составе учредителей близких родственников. С одной стороны в таких условиях повышается доверие между членами и это должно способствовать более эффективной деятельности кооператива. С другой стороны, преобладание в структуре учредителей кооператива членов одной семьи может приводить к конфликту интересов в принятии ключевых управленческих решений, фактической монополизации управления кооперативом одной группой лиц. И это, наоборот, может являться сдерживающим фактором в развитии кооператива. Такая ситуация может свидетельствовать и о формальном характере

учредителей. Предлагаемый нами коэффициент дифференциации учредителей рассчитывается как отношение количества разных групп учредителей к общему числу учредителей. При этом учредители с одинаковой фамилией включаются в одну группу, каждый учредитель с неповторяющейся фамилией также считается как отдельная группа. Максимальное значение коэффициента, равное единице, показывает, что в составе учредителей нет лиц с одинаковой фамилией.

Анализ состава и численности учредителей кооперативов, действующих в нашей стране, показывает, что кооперативы создаются преимущественно ограниченным кругом лиц. В рассматриваемой выборке, включающей 52 кооператива, только 5 кооперативов имеют более 20 учредителей; в 41 кооперативе (78,8% от исследуемой совокупности) имеется не более 10 учредителей. Отсутствие доверия и эффективного взаимодействия между членами является сдерживающим фактором в развитии кооперативов. Мы не выявили значимой зависимости между выручкой, полученной кооперативом, и численностью его учредителей. Тем не менее, можно отметить определенную взаимосвязь между результатами деятельности кооперативов и уровнем дифференциации их учредителей (таблица 11).

Таблица 11 – Группировка кооперативов по выручке и уровню дифференциации учредителей

Группа	Минимальный показатель трехлетней выручки, тыс. руб.	Максимальный показатель трехлетней выручки, тыс. руб.	Средний коэффициент дифференциации учредителей
1	156896	1510531	0,87
2	37117	137966	0,72
3	9991	32314	0,79
4	1003	9054	0,69
Всего по выборке	1003	1510531	0,77

Кооперативы в таблице 11 были ранжированы по величине трехлетней выручки и разделены на четыре равные группы – по 13 кооперативов в

каждой группе. Результаты анализа показывают, что в первой группе (кооперативы с максимальной выручкой) средний коэффициент дифференциации учредителей в значительной степени превышает аналогичный показатель по всей выборке. А в четвертой группе (минимальные по масштабам деятельности кооперативы) коэффициент дифференциации учредителей имеет наименьшее значение. В двух промежуточных группах значение коэффициента не существенно отличается от его среднего значения по всей выборке. Таким образом, достаточно информативным можно считать или очень высокое, или очень низкое значение коэффициента дифференциации учредителей. Можно сделать вывод, что преобладание в составе учредителей кооперативов одной или нескольких групп родственных лиц, несмотря на обусловленную родственными связями возможность более эффективных коммуникаций и доверительных отношений в кооперативе, не способствует увеличению масштабов деятельности кооператива. И низкое значение коэффициента дифференциации учредителей скорее можно считать поводом к более детальной оценке деятельности кооператива на предмет формальности участия его отдельных членов. Изменение в составе членов кооператива не требует внесения изменений в учредительные документы. Поэтому показатели численности учредителей и численности пайщиков кооператива, очевидно, могут различаться. Но анализ, проведенный нами на примере кооперативов Пензенской области, показал, что кооперативы в большинстве случаев остаются достаточно закрытыми структурами. В таблице 12 представлены результаты сравнения численности членов кооператива, срок функционирования которых составляет не менее трех лет, и численности учредителей кооператива.

Таблица 12 – Изменение численности членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов Пензенской области по состоянию на октябрь 2021 г.

Показатель	Значение показателя
Количество кооперативов в выборке, ед.	43
Количество кооперативов, в которых отмечается прирост численности членов, ед.	4
Доля кооперативов, в которых отмечается прирост численности членов, %	9,3
Количество кооперативов, в которых отмечается уменьшение численности членов, ед.	9
Доля кооперативов, в которых отмечается уменьшение численности членов, %	20,9
Количество кооперативов, в которых численность членов не изменилась, ед.	30
Доля кооперативов, в которых численность членов не изменилась, %	69,8

Почти в 70% кооперативов пайщиками остаются только учредители, которые данный кооператив организовали. И только 9,3% кооперативов характеризуются приростом членов, при этом в один кооператив было принято 7 новых членов, а в другие – не более 3. Можно сделать вывод, что кооперативы изначально создаются как достаточно закрытые структуры, ориентированные на заранее определенный круг лиц. Это подтверждает и анализ наличия у кооперативов интернет-сайтов и страниц в социальных сетях. Из 95 кооперативов только у двух имеется свой сайт и страница в социальной сети, еще у одного кооператива – только страница в социальной сети.

Несмотря на некоммерческую организационно-правовую форму, сельскохозяйственные потребительские кооперативы действуют в рыночной среде и объективно выступают субъектами предпринимательской деятельности наряду с другими участниками хозяйственной системы, реализующими аналогичные функции: снабжение товаропроизводителей ресурсами, переработка, хранение продукции и ее сбыт, оказание услуг и выполнение работ в рамках сельскохозяйственного производства.

Соответственно, устойчивость экономического развития кооператива определяется не только макроэкономической ситуацией, но и эффективностью принимаемых менеджментом кооператива управленческих решений. Такие решения, в конечном итоге, должны способствовать повышению привлекательности кооператива для действующих и потенциальных членов, расширению членской базы и росту доходов кооператива. Эффективность сельскохозяйственной потребительской кооперации рассматривается в контексте экономической, социальной, управленческой, народнохозяйственной составляющей. При этом совокупное влияние данных элементов не всегда однозначно. Например, увеличение неэкономических выгод для общества может снижать техническую эффективность самого кооператива. Соотношение некоммерческих и коммерческих целей деятельности кооператива определяет характер его управленческих решений и их результаты. Использование в оценке кооперативов традиционных показателей эффективности деятельности, применяемых в отношении коммерческих организаций, требует уточнения условий и параметров их интерпретации.

В рамках исследования на основе данных государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности мы проанализировали отчетность девяти сельскохозйственных потребительских кооперативов пяти субъектов РФ: Пензенская, Липецкая, Волгоградская области, республики Татарстан и Башкортостан. Данные регионы занимают одни из лидирующих позиций по развитию потребительской кооперации в аграрном секторе экономики. В анализируемую выборку вошли кооперативы (за исключением кредитных) с выручкой более 700 тыс. руб. в год. Следует отметить, что в процессе формирования выборки было отсеяно большое число «бумажных» кооперативов, то есть, кооперативов, стоимость активов которых не превышает 100 тысяч рублей, а выручка – двух-трех десятков тысяч. Формально такие кооперативы учитываются как действующие, однако

фактически, конечно, таковыми не являются. В таблице 14 представим показатели эффективности деятельности кооперативов.

Следует отметить, что показатели рентабельности рассчитаны только по тем кооперативам, которые получили в рассматриваемом периоде прибыль, а показатели фондоотдачи – по кооперативам, имеющим на балансе основные средства.

Таблица 14 – Показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов в исследуемой совокупности

Группа кооперативов / Вид показателя	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	Фондоотдача, руб./руб.	Период оборота оборотных активов, дней	Рентабельность собственного капитала, %	Выручка на 1 руб. собственного капитала, руб.
Переработка мяса					
Минимальное значение	0,30	0,11	6,23	0,71	0,23
Максимальное значение	44,39	76,98	1718,37	91,36	278,2
Медианное значение	1,69	1,98	169,77	16,8	2,29
Переработка молока					
Минимальное значение	0,10	0,15	17,16	0,01	0,10
Максимальное значение	797,6	150,66	4993,79	1,00	85,13
Медианное значение	1,31	2,11	90,50	0,12	5,23
Производство продукции и обслуживание в отрасли животноводства					
Минимальное значение	0,41	0,48	6,13	4,19	0,83
Максимальное значение	32,54	74,44	1141,10	190,74	77,62
Медианное значение	3,63	0,74	159,05	18,78	3,16
Производство продукции и обслуживание в отрасли растениеводства					
Минимальное значение	0,21	0,22	17,22	0,52	0,12
Максимальное значение	58,45	133,17	1636,10	259,57	49,50
Медианное значение	6,07	2,52	170,81	15,52	1,97
Сбыт и хранение продукции животноводства					
Минимальное значение	0,07	0,29	0,05	0,87	0,24
Максимальное значение	10,00	14,01	458,37	74490,00	7448,40
Медианное значение	1,65	3,24	46,32	3,73	7,25
Сбыт и хранение продукции растениеводства					
Минимальное значение	0,17	0,70	0,74	0,02	0,46
Максимальное значение	12,43	78,83	904,02	6,04	4820,33
Медианное значение	4,41	8,21	57,00	0,12	13,73

Из таблицы 14 видно, что рассчитанные показатели эффективности деятельности даже в пределах кооперативов одного вида существенно различаются, что характеризует исследуемую совокупность как в высокой степени разнородную. Для сопоставления групп кооперативов разных видов деятельности сравним медианные значения показателей.

Медианное значение показателя рентабельности продаж по перерабатывающим молочным кооперативам имеет самый низкий уровень. По перерабатывающим мясным кооперативам этот показатель также достаточно низкий, сопоставим с рентабельностью по выборке кооперативов, занимающихся сбытом и хранением продукции животноводства. Наиболее высоким уровнем рентабельности продаж характеризуется совокупность кооперативов, занимающихся производством и обслуживанием в отрасли растениеводства.

Сбытовые кооперативы характеризуются более высокими показателями оборачиваемости оборотных активов, что в целом соответствует характеру их деятельности. Следует отметить, что в структуре оборотных активов сбытовых растениеводческих кооперативов максимальная доля запасов (около 40%) отмечается только в двух кооперативах, в остальных она составила от 0% до 18,5%. А срок оборачиваемости запасов в 8 из 11 кооперативов не превышает 4 дней. Это может свидетельствовать о том, что в большинстве случаев кооперативы не осуществляют среднесрочного и долгосрочного хранения продукции, а выступают посредниками, агентами по продаже продукции. Отсутствие у сбытовых кооперативов мощностей для хранения продукции существенно снижает потенциальные выгоды членов от кооперации, поскольку реализация продукции растениеводства в сезон сбора урожая, как правило, осуществляется по более низким ценам.

По группе сбытовых кооперативов, а также в молочных перерабатывающих кооперативах отмечается самый низкий уровень рентабельности собственного капитала. Это является результатом того, что

сбытовые кооперативы стремятся минимизировать собственную маржу, выстраивая взаиморасчеты с членами таким образом, чтобы доля пайщиков в конечной цене реализации продукции была максимальной.

Сбытовые кооперативы характеризуются максимальной эффективностью по показателю оборачиваемости собственного капитала, что во многом обусловлено высокой долей кооперативов, выполняющих функции торговых агентов и не имеющих на балансе значительных активов. Перерабатывающие кооперативы и кооперативы, осуществляющие обслуживание и производство, являются более фондоемкими, что увеличивает потребность в собственном капитале кооператива и, соответственно, снижает величину выручки на рубль собственного капитала.

Оценивая эффективность функционирования сельскохозяйственного потребительского кооператива важно помнить, что он является некоммерческой организацией. Следовательно, приоритетом при принятии управленческих решений является не прибыль самого кооператива, а необходимость обеспечить максимальные выгоды пайщикам. С другой стороны, потребительский кооператив действует в условиях рынка и для укрепления своих конкурентных позиций должен увеличивать масштабы своей деятельности. И источниками приращения капитала кооператива могут быть следующие: увеличение паевого фонда за счет привлечения новых пайщиков; реинвестирование чистой прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности; привлечение заемного капитала; получение средств государственной поддержки.

Первый вариант в наибольшей степени отвечает некоммерческой природе потребительской кооперации, но для того, чтобы кооператив развивался высокими темпами только за счет приращения паевого фонда, необходимо наличие большого числа потенциальных пайщиков. При этом данные пайщики должны иметь возможность и желание внести в паевой фонд кооператива не символический паевой взнос, а денежные средства или активы, способные существенно повлиять на деятельность кооператива. В

условиях низкой ресурсной обеспеченности и территориальной рассредоточенности фермерских хозяйств, потенциальных членов кооператива, такой вариант сложно реализовать на практике.

Привлечение кооперативом заемного финансирования за счет кредитов банков возможно, как правило, если кооператив уже обладает определенной материально-технической базой, генерирует достаточные для обслуживания долговых обязательств денежные потоки и прибыль. Поскольку пайщики кооператива несут солидарно субсидиарную ответственность по его обязательствам, заемное финансирование может вызвать опасения не только у существующих пайщиков, но и потенциальных новых членов кооператива.

Прибыль, таким образом, является для кооператива показателем не менее важным, чем для коммерческих организаций. Но подходы к планированию и оценке уровня прибыльности должны отличаться. Можно сделать вывод, что до момента достижения кооперативом достаточных масштабов деятельности и устойчивых темпов роста прибыль является важным источником приращения его собственного капитала и, несмотря на некоммерческий характер деятельности, кооператив может закладывать во взаиморасчетах с пайщиками высокую норму прибыли. В этом случае для оценки эффективности деятельности кооператива возможно применение общераспространенных показателей рентабельности продаж, активов и затрат. Необходимо при этом обратить внимание на коэффициент реинвестирования прибыли. Если вся чистая прибыль, полученная кооперативом за период, реинвестируется в его деятельность, способствует приращению активов, это отвечает интересам пайщиков. Если часть чистой прибыли направляется на выплату дивидендов членам кооператива, это может свидетельствовать о сокращении потребностей кооператива в увеличении капитала. Когда кооператив достигает планируемых масштабов деятельности и темпы роста стабилизируются, норма прибыли, принимая в рамках политики ценообразования на работы и услуги кооператива должна снижаться. Следовательно, при оценке эффективности деятельности таких

кооперативов уровень показателей рентабельности можно не учитывать, при условии безубыточной деятельности кооператива.

Кооперативы, являясь особой формой организационного оформления взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей, значимы для развития не только фермерских хозяйств, но и в целом сельских территорий. Концептуализация организационно-экономической модели сельскохозяйственного кооператива, изучение факторов трансформации кооперативных моделей является актуальной научной задачей. И в рамках решения данной задачи внимание ученых направлено на изучение финансовых показателей деятельности кооперативов, на анализ детерминант устойчивого развития кооператива как субъекта предпринимательской деятельности. В качестве факторов, сдерживающих развитие кооперативов, выделяются: недостаток финансовых ресурсов у потенциальных членов для формирования материально-технической базы кооператива, конкуренция на локальном и глобальном уровне, снижение заемного финансирования. Способность эффективно использовать заемное финансирование рассматривается как ключевая характеристика развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Существенным фактором устойчивого развития кооператива в сложных рыночных условиях можно считать гибкость в управлении кооперативом, его адаптивность к меняющемуся воздействию внешней среды. Анализ финансовых показателей кооперативов является важным элементом оценки устойчивости их развития, позволяет определить влияние размера и уровня специализации кооперативов на результаты их деятельности.

Значимость капитала кооператива для его развития не вызывает сомнений. Но вопросы рационализации его формирования и использования являются предметом изучения. В частности, отсутствует единый подход к формированию и идентификации неделимых фондов кооперативов, неоднозначно может проявляться влияние размера кооператива на результативность деятельности. Большое значение в развитии кооперативов

имеет реализуемая ими политика формирования структуры капитала с точки зрения соотношения собственных и заемных средств, наличия и увеличения доли внеоборотных активов. Выделенные факторы могут использоваться для совершенствования критериев отбора кооперативов при реализации мер поддержки.

Для целей разработки и реализации мер государственной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов, на наш взгляд, актуальной задачей является оценка внешних проявлений потенциала развития кооператива, определение основных показателей, позволяющих достаточно быстро оценить перспективы развития кооператива – потенциального получателя средств государственной поддержки.

Мы проанализировали данные 124 сельскохозяйственных потребительских кооперативов с целью выявления зависимости результата деятельности кооператива и его финансового профиля. Под финансовым профилем понимается как текущий уровень финансовых показателей кооператива, так и особенности ключевых решений, принимаемых менеджментом кооператива по вопросам определения источников финансирования деятельности и формирования структуры капитала. Выбирались виды деятельности, соответствующие специфике именно потребительских кооперативов: торговля оптовая, в том числе выполнение функций торговых агентов; производство молочной продукции; предоставление услуг в растениеводстве; предоставление услуг в животноводстве; производство мясной продукции, переработка мяса. Не рассматривались кооперативы, осуществляющие выращивание сельскохозяйственных культур и животных, поскольку данные виды деятельности, на наш взгляд, больше соответствуют профилю сельскохозяйственной производственной кооперации.

Анализ проводился по двум направлениям. Цель первого направления - выявление зависимости результатов деятельности кооперативов в 2019-2020 гг. от уровня развития, достигнутого по состоянию на конец 2018 г. В

качестве зависимой переменной принята совокупная выручка кооператива за 2019 и 2020 гг. В качестве объясняющих переменных приняты показатели 2018 года: выручка, собственный капитал всего, собственный капитал без нераспределенной прибыли, внеоборотные активы, чистая прибыль, накопленная нераспределенная прибыль. Кооперативы группировались по видам деятельности. По каждой группе строилась матрица парных коэффициентов корреляции, отражающих зависимость результативного показателя от факторов. Затем рассчитывались регрессионные модели, включающие наиболее значимые факторы. В рамках второго направления расчеты проводились по всей совокупности кооперативов без деления на виды деятельности. Целью являлась оценка влияния принимаемых кооперативом финансовых решений на устойчивость его экономического роста. В качестве критерия устойчивости принято соотношение среднегодовой выручки в 2019-2020 гг. и выручки в 2018 г. Кооперативы были поделены на две группы. К первой группе, группе роста, отнесены кооператива, в которых среднегодовая выручка за два последующих года превысила показатели 2018 г. Ко второй группе, группе снижения, отнесены кооперативы, характеризующиеся сокращением среднегодовой выручки 2019-2020 гг. к уровню 2018 г. По каждой группе рассчитывалась доля кооперативов, характеризующихся определенными особенностями финансового профиля.

В таблице 15 представлены данные о парных коэффициентах корреляции рассматриваемых показателей.

В таблице представлены показатели, отражающие зависимость двухлетней выручки кооперативов (за 2019-2020 гг.) и достигнутых показателей в предшествующем периоде (в 2018 г.). Если значение коэффициента составляет от 0,1 до 0,3, связь считается слабой, от 0,3 до 0,5 – умеренной, от 0,5 до 0,7 – заметной, от 0,7 до 0,9 – высокой, более 0,9 – сильной.

Таблица 15 – Парные коэффициенты корреляции совокупной двухлетней выручки кооперативов в 2019-2020 гг. и показателей 2018 г.

Показатели 2018 г.	Вид деятельности кооперативов (количество кооперативов в выборке)			
	Переработка молока (35)	Переработка мяса (26)	Оптовая торговля продукцией растениеводства и животноводства (30)	Услуги в растениеводстве (26)
Выручка	0,972	0,804	0,922	0,968
Собственный капитал	0,588	0,290	0,389	0,805
Собственный капитал без нераспределенной прибыли	0,472	0,233	0,633	0,808
Внеоборотные активы	0,577	0,329	0,350	0,697
Заемный капитал	0,616	0,633	0,148	0,189
Нераспределенная прибыль	0,535	0,357	0,105	0,167
Чистая прибыль	0,319	0,500	0,197	0,644

Для кооперативов всех видов деятельности наиболее значимым фактором оказался уже достигнутый уровень развития, выраженный в показателе выручки от продаж в предшествующем периоде. Значимость других факторов по видам кооперативов отличается. Так, величина собственного капитала и внеоборотных активов наиболее значимы для результативности деятельности обслуживающих растениеводческих кооперативов. Величина заемного капитала имеет заметное значение для результатов деятельности перерабатывающих молочных и мясных кооперативов. Для рассматриваемых кооперативов были построены регрессионные модели, отражающие влияние факторов на результативность деятельности. По перерабатывающим молочным кооперативам один рубль выручки, полученной в 2018 году, в среднем определяет получение кооперативом 2,11 рублей выручки в последующие два года. Более высокие темпы роста по перерабатывающим мясным кооперативам: один рубль выручки в среднем определяет получение кооперативом 4,04 рублей выручки

в последующие два года. А меньшее значение коэффициента при переменной, характеризующей выручку, отмечается по обслуживаемым растениеводческим кооперативам: один рубль выручки в среднем определяет получение кооперативом только 1,51 рублей выручки в последующие два года.

В рамках второго направления анализа кооперативы были разделены на две группы: группу роста и группу сокращения выручки. Для каждой группы рассчитывалась доля кооперативов, характеризующихся следующими существенными факторами финансового профиля: источники финансирования внеоборотных активов; соотношение заемного и собственного капитала; структура собственного капитала; наличие заемного капитала (без учета кредиторской задолженности). Результаты расчетов представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Группировка кооперативов по приросту среднегодовой выручки в 2019-2020 гг. к уровню 2018 г.

Показатели	Группа роста		Группа сокращения	
	2018 г.	2020 г.	2018 г.	2020 г.
Количество кооперативов в группе, ед.	83		41	
1. Количество кооперативов, в которых стоимость внеоборотных активов полностью покрывается величиной нераспределенной прибыли, ед.	17	17	12	9
Доля, %	20,48	20,48	29,27	21,95
2. Количество кооперативов, в которых более 50% стоимости внеоборотных активов покрывается за счет заемного капитала (без учета кредиторской задолженности), ед.	22	17	6	8
Доля, %	26,51	20,48	14,63	19,51
3. Количество кооперативов, в которых величина заемного капитала (без учета кредиторской задолженности) превышает величину собственного капитала, ед.	17	17	6	10
Доля, %	20,48	20,48	14,63	24,39
4. Количество кооперативов, в которых нераспределенная прибыль занимает более 80% в структуре собственного капитала, ед.	31	23	17	14
Доля, %	37,35	27,71	41,46	34,15

5. Количество кооперативов, в которых нераспределенная прибыль занимает менее 50% в структуре собственного капитала, ед.	49	50	19	19
Доля, %	59,04	60,24	46,34	46,34
6. Количество кооперативов, в которых величина заемного капитала (без учета кредиторской задолженности) составляет более 1 млн. руб., ед.	35	42	14	17
Доля, %	42,17	50,60	34,15	41,46

В таблице 16 представлены данные за два года. Сравнение показателей в двух группах за 2018 год позволяет оценить их влияние на перспективы развития кооперативов. Сравнение показателей за 2020 год позволяет сделать определенные выводы о взаимосвязи успешности развития кооперативов и принимаемых ими решений по формированию и использованию финансовых ресурсов. Существенное различие в показателях 2018 года, отражающих удельный вес кооперативов с определенной характеристикой финансового профиля для группы роста и для группы сокращения, может свидетельствовать о влиянии соответствующего критерия на возможности экономического роста кооператива. Так, в группе сокращения почти на 8,8% преобладает доля кооперативов, в которых стоимость внеоборотных активов полностью покрывается величиной нераспределенной прибыли. При этом в группе кооперативов, обеспечивших рост выручки в 2019-2020 гг., по состоянию на 2018 г. доля кооперативов, в которых внеоборотные активы финансируются преимущественно за счет заемного капитала, превышает аналогичный показатель по группе сокращения на 11,9%. Разница по третьему показателю не столь существенна, но можно сделать вывод, что кооперативы, у которых величина заемного капитала превышала стоимость собственного капитала, в среднем продемонстрировали больший прирост выручки. Следует отметить значительную разницу в удельном весе кооперативов по пятому показателю – 12,7%. Такое различие наряду с результатами анализа по четвертому показателю, свидетельствует о том, что важным фактором роста кооперативов является прирост собственного

капитала за счет источников иных, чем нераспределенная прибыль, то есть, прирост паевого и резервного фондов. Разница в удельном весе кооперативов в группах по шестому показателю составила 8%, что свидетельствует о важности заемного финансирования для экономического роста кооперативов.

Выводы и рекомендации

1. Можно рекомендовать следующие критерии выбора показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов (таблица 17).

Таблица 17 – Критерии выбора показателей для оценки экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Критерий показателя	выбора	Значение критерия	Показатели
В зависимости от стадии развития кооператива		Стадия активного роста	Показатели рентабельности; Показатели оборачиваемости активов и капитала
		Стадия стабильного развития	Показатели оборачиваемости активов и капитала
В зависимости от вида деятельности		Перерабатывающие кооперативы; Сбытовые и снабженческие кооперативы, осуществляющие хранение и транспортировку продукции и ресурсов	Показатели оборачиваемости активов и капитала; Показатели фондоотдачи и эффективности использования оборудования
		Сбытовые кооперативы, выполняющие функции торговых агентов	Показатели оборачиваемости активов и капитала

Как видно из таблицы 17, на выбор показателей оценки эффективности деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива, на наш взгляд, влияет не только стадия развития кооператива, но и состав используемых активов, который, в свою очередь, определяется видом кооперации и выбранной бизнес-моделью функционирования. Как показал анализ, сбытовые и даже перерабатывающие кооперативы могут не иметь на

балансе основных средств, следовательно, использование показателей фондоотдачи в данном случае нецелесообразно.

2. Универсальным показателем, позволяющим оценить эффективность деятельности потребительского кооператива вне зависимости от вида деятельности и стадии жизненного цикла его развития, является показатель оборачиваемости собственного капитала. Он характеризует величину выручки, полученной кооперативом за период, в расчете на 1 рубль собственного капитала. Чем выше значение данного показателя, тем потенциально больше выгод смогут извлечь пайщики от участия в деятельности кооператива, поскольку на каждый рубль вложенных в кооператив собственных средств они могут получить больше работ и услуг. Но, конечно, важно при этом принимать во внимание долю операций с лицами, не являющимися членами кооператива, а также необходимость сохранения финансовой устойчивости кооператива.

3. Оценивая перспективы роста конкретного кооператива важно учитывать достигнутый данным кооперативом уровень развития. Очевидно, что полученная в отчетном периоде кооперативом выручка уже является результатом действия множества факторов, таких как: количество и масштабы хозяйственной деятельности пайщиков; наличие необходимых источников финансирования деятельности; обеспеченность материально-техническими ресурсами; качество управления; рыночные позиции кооператива. В среднем более значительные темпы роста выручки от достигнутого уровня могут демонстрировать кооперативы, осуществляющие переработку мяса, в меньшей степени – кооперативы, оказывающие услуги в растениеводстве. Более низкие темпы роста выручки растениеводческих обслуживающих кооперативов определяются самой спецификой их деятельности. Вовлечение новых членов в кооператив ограничивается их территориальной удаленностью, требует существенных капитальных вложений в приобретение сельскохозяйственной техники. Именно по кооперативам, оказывающим услуги в растениеводстве, фактор стоимости

внеоборотных активов оказался наиболее значимым для экономического роста в сравнении с кооперативами других видов деятельности.

4. Полученные в рамках исследования результаты анализа позволяют дополнить выводы о важности заемного финансирования для экономического роста кооперативов. Наиболее значимыми критериями, характеризующими финансовый профиль успешных кооперативов, являются: финансирование большей доли внеоборотных активов за счет заемного капитала; преобладание в структуре собственного капитала доли, сформированной за счет взносов пайщиков или средств государственной поддержки, то есть, источников иных, чем нераспределенная прибыль. Наличие в структуре источников финансирования кооператива заемного капитала характеризует более высокий потенциал его развития не только как непосредственно показатель увеличения доступных финансовых ресурсов, но и как свидетельство того, что члены кооперативы действительно заинтересованы в его развитии, имеют планы на расширение масштабов деятельности и не опасаются привлекать заемные средства.

5. Применительно к проблеме совершенствования отбора кооперативов для получения средств государственной поддержки можно рекомендовать использование следующих критериев:

- при прочих равных условиях приоритет следует отдавать кооперативам с максимальным значением коэффициента дифференциации учредителей. Он рассчитывается как отношение количества разных групп учредителей к общему числу учредителей. При этом учредители с одинаковой фамилией включаются в одну группу, каждый учредитель с неповторяющейся фамилией также считается как отдельная группа. Например, в кооперативе семь учредителей – физических лиц. Из них три лица с фамилией Иванов, два с фамилией Петров, фамилии других членов различаются. Значение коэффициента составит: $4 / 7 = 0,57$

- не менее 50% стоимости проекта должно финансироваться за счет целевых взносов пайщиков и (или) заемного капитала; приоритет получают

кооперативы, уже использующие заемное финансирование (при условии своевременного обслуживания долга и допустимом уровне финансовой устойчивости);

- в предшествующем периоде кооператив должен иметь выручку, подтверждающую реальность его функционирования.

3.3. Развитие кооперации в условиях цифровизации экономики

Развитие информационных технологий оказывает существенное влияние на функционирование всех отраслей экономики, в том числе агропродовольственного сектора. Цифровизация способствует повышению эффективности реализации отдельных бизнес-процессов в сельском хозяйстве, приводит к трансформации используемых бизнес-моделей. Указанные тенденции определяют также изменения в развитии кооперативных связей малых сельскохозяйственных товаропроизводителей. Целью создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, объединяющих фермерские и личные подсобные хозяйства, является получение членами кооператива экономических и организационных преимуществ за счет совместного использования производственных ресурсов, увеличения масштаба закупок ресурсов и сбыта продукции. Кооперативы, по сути, являются одной из организационных форм совместного использования ресурсов и деловых связей, совместной реализации хозяйственных процессов. Цифровизация привела к существенным изменениям в сфере экономики совместного использования, способствуя повышению эффективности координации в использовании ресурсов широким кругом лиц. Цифровые платформы совместного использования занимают промежуточное положение между традиционными вариантами совместного использования и отношениями, характерными для рыночной экономики. Совершенствование координации на основе цифровых технологий позволяет вовлекать больше участников, увеличивать масштабы

и разнообразие используемых ресурсов. Платформы совместного использования могут способствовать увеличению коэффициента загрузки используемого имущества. Развитие информационно-коммуникационных технологий способствовало снятию территориальных и социальных барьеров для распространения информации. Использование информационно-коммуникационных технологий важно для кооперативов с точки зрения продвижения продукции и взаимодействия с целевой аудиторией. Все большее распространение в мире получают цифровые кооперативные платформы. Цифровые платформы, объединяющие множество заинтересованных сторон, могут способствовать повышению доступа мелких фермеров к качественным семенам и информации о передовых технологиях выращивания сельскохозяйственных культур. Зарубежный опыт показывает, что использование цифровых платформ, например, для аренды тракторов мелкими фермерами может обеспечивать экономические выгоды для участников такой платформы. Для поставщиков услуг выгода заключается в снижении транзакционных издержек, которое происходит в случае, если они владеют несколькими единицами техники, за счет мониторинга использования тракторов и операторов с помощью датчиков GPS. Для фермеров упрощается процесс поиска и использования арендованной сельскохозяйственной техники. Но выгоды для фермеров проявляются только в том случае, если они в полной мере используют возможности цифровой платформы, отказываясь от традиционных каналов взаимодействия через посредничество или телефонные звонки. Развитие цифровых кооперативных платформ формирует и определенные угрозы для фермеров в условиях, когда инициатором и оператором создания кооперативной платформы выступают крупные корпорации. Такие корпорации, обладая огромными финансовыми ресурсами, часто выкупают формирующиеся на рынке стартапы в сфере цифровизации агропродовольственного сектора. Получая доступ к данным о деятельности фермерских хозяйств, именно они зачастую извлекают выгоду от анализа

больших данных. Таким образом, можно отметить некоторое противоречие. Кооперативы традиционно рассматриваются как инструмент усиления рыночных позиций малого бизнеса через объединение, а цифровизация в данном случае может выступать как фактор усиления зависимости от технологий, контролируемых крупными участниками рынка. Поэтому важным аспектом является характер субъектов, выступающих инициаторами создания кооперативной цифровой платформы и обеспечивающих управление такой платформой. При этом локальные кооперативные платформы, характеризующиеся относительно небольшими размерами, могут демонстрировать высокую степень устойчивости развития. Такая устойчивость в значительной степени объясняется встроенностью некорпоративных платформ в местные социальные системы, их связью с культурой и традициями населения данной территории. Инициаторы создания платформ для экономики совместного использования могут реализовывать нерыночные стратегии для укрепления доверия пользователей платформы. Нерыночные стратегии основываются на концепции социальной ответственности субъектов хозяйственной деятельности, политическом лоббировании интересов участников платформы. Значимость таких нерыночных стратегий продвижения возрастает в условиях многообразия участников цифровых платформ, имеющих часто противоречивые цели и интересы. Следовательно, при соблюдении определенных подходов, возможности функционирования цифровой кооперативной платформы позволяют реализовать цели и задачи, характерные для традиционных сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Развитие цифровых кооперативных платформ с участием фермерских и личных подсобных хозяйств можно рассматривать как альтернативу создания кооперативов. То есть, цифровизация в данном случае не просто способствует повышению эффективности реализации отдельных бизнес-процессов, но может рассматриваться как новая организационная модель кооперативных связей. В связи с этим актуальным является определение концептуальных направлений

развития цифровых кооперативных платформ с участием фермерских и личных подсобных хозяйств с учетом особенностей функционирования данных категорий хозяйств в нашей стране.

Развитие кооператива на базе цифровой платформы можно рассматривать как один из способов повышения информационной открытости, увеличения численности членов кооператива.

В рамках опроса хозяйств населения мы выявили следующие основные направления использования данными хозяйствами ресурсов сети Интернет для целей, связанных с хозяйственной деятельностью (рисунок 4).

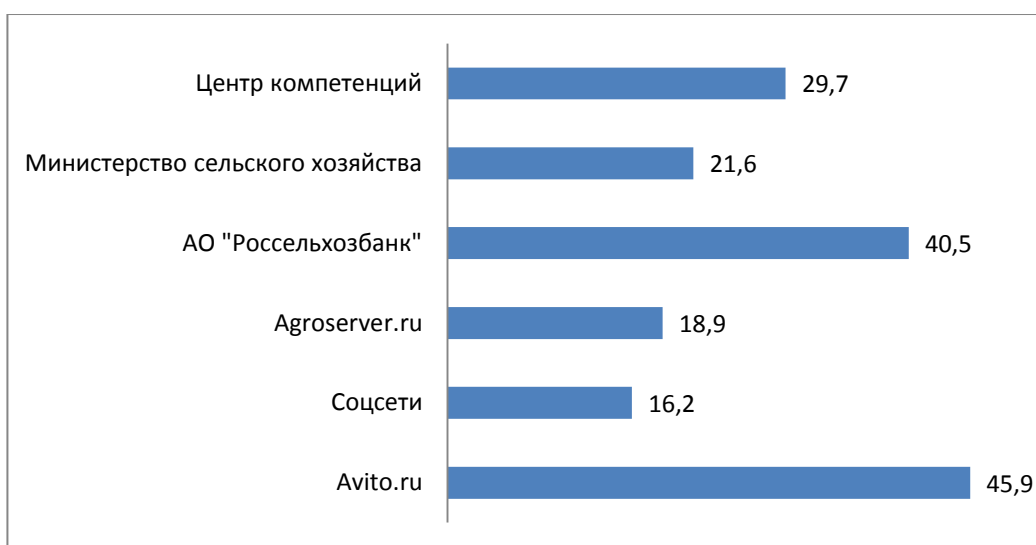


Рисунок 4 – Доля респондентов, личных подсобных хозяйств, использующих отдельные Интернет-ресурсы в рамках своей деятельности, %

Все респонденты ответили, что они используют сеть Интернет для целей и задач хозяйственной деятельности. Наиболее востребованными ресурсами являются электронная доска объявлений (используется для реализации продукции и поиска необходимых ресурсов), а также сайт АО «Россельхозбанк» (64,9% респондентов используют заемные средства для финансирования своей деятельности и АО «Россельхозбанк» является наиболее популярным среди хозяйств населения банком, поскольку он в большей степени ориентирован на данную категорию заемщиков). Также хозяйства населения достаточно активно используют информационные ресурсы органов государственной власти, для поиска информации о

направлениях государственной поддержки, для поиска нормативно-правовой информации. Для развития цифровой кооперативной платформы должна существовать возможность доступа к ней малых сельскохозяйственных товаропроизводителей: покрытие территорий сетью Интернет, цифровая грамотность пользователей, наличие смартфонов. Опрос хозяйств населения показал, что данные условия в значительной степени выполняются. Следует отметить, что в опросе участвовали хозяйства, расположенные и в удаленных от центра муниципальных районах Пензенской области.

Приоритетные направления кооперации малых сельскохозяйственных товаропроизводителей, и в том числе на базе цифровых платформ, на наш взгляд, можно выявить, рассмотрев уже существующие основные сферы сотрудничества. Потребность в кооперации малых сельскохозяйственных товаропроизводителей (и, прежде всего, хозяйств населения) объективно существует. Но роль потребительских кооперативов, масштабы их деятельности остаются крайне незначительными. В качестве причин неучастия в деятельности кооперативов фермеры и хозяйства населения в рамках опроса указывали отсутствие выгод от кооперации, неуверенность в справедливости решений, принимаемых в рамках кооператива. Нарушения со стороны покупателей или продавцов характерны как для взаимодействия в рамках кооперативов, так и в рамках контрактного фермерства. Со стороны членов кооператива могут возникать продажи продукции на сторону, задержка поставки продукции, несоблюдение требований по качеству. Для сбытового кооператива побочные продажи членов могут в конечном итоге привести к ликвидации кооператива. В закупочном кооперативе члены могут не забрать товар своевременно, без оснований отказаться от товара, не произвести своевременные платежи. Риск нарушений повышается с использованием устных соглашений. Значительным потенциалом для повышения доверия в рамках взаимодействия мелких фермеров на базе цифровых платформ, а также в традиционных кооперативах, в контрактном фермерстве обладает технология блокчейн. Важным преимуществом

использования цифровых платформ для совместного использования является повышение доверия между участниками. Цифровая платформа позволяет формировать базу отзывов о качестве предоставляемых услуг, о накопленных репутационных данных пользователей различных категорий. Если в рамках неформальных кооперативных связей взаимодействие личных подсобных или фермерских хозяйств строится на личных знакомствах, и такие личные связи выступают определенным фактором доверия, то посредством цифровой платформы возможно распространение практики взаимодействия среди более широкого круга лиц. Личные знакомства как фактор доверия при этом заменяются характеристикой, или рейтингом, пользователя на платформе.

В таблице 18 сравним данные, характеризующие основные направления неформальной кооперации фермерских и личных подсобных хозяйств, полученные нами в ходе опросов.

Таблица 18 – Оценка направлений неформальных кооперативных связей фермерских и личных подсобных хозяйств

Показатель	К(Ф)Х	ЛПХ
Доля хозяйств, взаимодействующих с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями в процессе хозяйственной деятельности, % от опрошенных	41,4	70,3
в том числе по направлениям взаимодействия:		
- привлечение или предоставление в аренду с/х техники, оборудования, транспортных средств	13,5	51,3
- совместное использование техники, оборудования, транспортных средств	8,1	8,1
- совместная закупка кормов, удобрений, средств защиты растений или семян	10,8	18,9
- совместный сбыт продукции	2,7	13,5

Данные таблицы 18 показывают, что хозяйства населения более склонны к сотрудничеству с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями. Преобладающим направлением взаимодействия является сфера использования сельскохозяйственной техники, транспортных средств. Причем, если хозяйства населения выступают в основном в роли арендаторов основных средств (15 хозяйств сообщили, что они арендуют активы и только 4 хозяйства – что они предоставляют активы в аренду), то с

фермерскими хозяйствами ситуация обратная, преобладают арендодатели (4 хозяйства), и только один респондент ответил, что привлекает в аренду имущество. Важным направлением сотрудничества является совместная закупка ресурсов, менее востребованным – совместный сбыт продукции. При этом фермерские хозяйства достаточно редко взаимодействуют в рамках продаж.

Выводы и рекомендации

1. Развитие кооперации фермерских хозяйств и хозяйств населения на базе кооперативных цифровых платформ является перспективным инструментом укрепления сотрудничества в аграрной сфере.

2. Использование цифровой кооперативной платформы позволяет устранить такие сдерживающие развитие кооперации факторы, как низкий уровень взаимного доверия, информационная закрытость функционирующих кооперативов. Также ключевой проблемой, сдерживающей развитие кооперативов, является несовершенство самой организационно-правовой формы сельскохозяйственного потребительского кооператива. Вступление в кооператив обуславливает возникновение субсидиарной ответственности пайщика по обязательствам кооператива, что часто является решающим аргументом для фермера или личного хозяйства против вступления в кооператив. Организация взаимодействия на основе цифровой кооперативной платформы позволяет избежать подобных проблем. Важный вопрос, который при этом требует решения – это степень формализации отношений в рамках платформы цифрового кооператива. В какой степени нормативно-правовые ограничения, характерные для деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива, будут интегрированы в регламент функционирования платформы.

3. Одним из вариантов организации цифровой кооперативной платформы может быть следующий: сельскохозяйственные

товаропроизводители и прочие заинтересованные субъекты (пользователи платформы) объединяются в рамках ассоциации, которая, в свою очередь, является оператором, инициирующим создание и осуществляющим последующее управление цифровой платформой. В последующем новым участникам достаточно присоединиться к платформе для использования ее возможностей.

4. Целью функционирования цифровой кооперативной платформы является координация сельскохозяйственных товаропроизводителей и других заинтересованных субъектов в процессе осуществления их хозяйственной деятельности. По сути, такая платформа должна выполнять задачи, аналогичные тем задачам, которые выполняют снабженческие, обслуживающие и сбытовые потребительские кооперативы. Как мы выявили ранее, для хозяйств населения наиболее востребованными функциями являются поиск и аренда сельскохозяйственной техники, совместная закупка семян, кормов. Фермерские хозяйства, используя возможности платформы, могут, наоборот, предоставлять в аренду временно свободную технику, выполнять определенные работы для других фермерских хозяйств и хозяйств населения, также объединяться для совместной закупки ресурсов. Платформа может использоваться для поиска потенциальных партнеров с последующим оформлением отношений в традиционной форме, либо обеспечивать оформление и сопровождение договорных отношений, возникающих денежных потоков посредством функционала самой платформы. По мере увеличения численности пользователей платформы ее участниками могут становиться и поставщики соответствующих материально-технических ресурсов, сельскохозяйственной техники и оборудования. Одной из сторон, участвующей в деятельности цифровой платформы, могут быть поставщики знаний для сельскохозяйственных товаропроизводителей: консультационные службы, научные и образовательные учреждения. В качестве одной из возможных ключевых функций платформы можно также выделить

аккумуляцию информации о предпочтениях пользователей и ее трансформацию в требования к органам власти.

5. Цифровая кооперативная платформа может быть интегрирована с базами данных, содержащими нормативно-правовую, справочную, техническую, учебно-методическую информацию, результаты мониторинга рыночной конъюнктуры основных продовольственных рынков и рынков материально-технических ресурсов.

6. Основным критерием эффективности функционирования цифровой кооперативной платформы для товаропроизводителей и поставщиков ресурсов является увеличение их доли в агропродовольственной цепочке создания стоимости за счет снижения транзакционных издержек, реализации эффекта масштаба в процессе закупок (поставки) ресурсов и сбыта продукции.

7. Требуется тщательная проработка финансовой модели цифровой кооперативной платформы. На начальном этапе ее создания и функционирования в условиях малой членской базы может не обеспечиваться самоокупаемость, что, возможно потребует поддержки со стороны государства. Существуют риски контроля над деятельностью платформы и возникающими информационными потоками со стороны крупных участников рынка, что может способствовать скрытому или явному лоббированию интересов таких участников и снижению привлекательности платформы для других пользователей. Поэтому следует избегать финансовой и организационной зависимости цифровой кооперативной платформы от крупного капитала как на этапе создания, так при последующем функционировании.

8. Перспективным направлением развития кооперативных связей является неформальная кооперация на основе цифровых платформ по модели «опорного члена». Например, крупное фермерское хозяйство или сельскохозяйственная организация (назовем такого субъекта базовым покупателем), осуществляя закупку семян, удобрений, кормов, топлива,

может осуществлять сбор заявок хозяйств населения на соответствующие ресурсы через специально созданную цифровую платформу. В результате базовый покупатель получает возможность приобрести ресурсы по более выгодной цене, загрузить, при наличии, свободные складские мощности, извлечь дополнительную прибыль от продажи ресурсов другим мелким покупателям. Возможные наценки при этом, конечно, должны быть минимальными, чтобы сохранялась выгода для хозяйств населения и мелких фермеров. Подобные отношения уже имеют место на практике, однако их организация на основе цифровой платформы позволит существенно расширить имеющийся опыт, вовлечь более широкий круг потенциальных членов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие кооперативных организаций остается актуальным во многих отраслях экономики и, прежде всего, в сельском хозяйстве. Преимущества сельскохозяйственных кооперативов для фермерских хозяйств описаны в научных трудах и подтверждены практикой функционирования кооперативов во многих странах. В основе привлекательности кооперации для малых сельскохозяйственных товаропроизводителей лежит возможность использования эффекта масштаба, объединения производственных и организационных факторов на разных этапах цепочки создания стоимости. Привлекательность кооперативной структуры для фермера определяется с учетом его индивидуальных предпочтений, характеризующихся разной степенью приоритетности таких базовых характеристик, как возможность стабильного сбыта продукции, более высокий уровень цен реализации продукции через кооператив в сравнении с альтернативными каналами сбыта, возможность влиять на управленческие решения кооператива, сроки оплаты поставленной в кооператив продукции. В отдельных случаях члены кооператива могут быть привлечены к участию в его деятельности, даже реализуя продукцию по более низкой цене в сравнении с альтернативным сбытом. В этом случае основным мотивирующим фактором является стабильность сбыта продукции, ощущение принадлежности к крупной кооперативной структуре, лоббирующей интересы малых товаропроизводителей, возможность обеспечить себе место в управлении деятельностью кооператива. Однако, такая приверженность характерна для членов крупных кооперативов и возникает по мере увеличения срока членства фермера. Для повышения привлекательности кооперации также имеет значение комплексность услуг, которые может получить фермерское хозяйство через кооператив. Например, кооператив не только обеспечивает сбыт продукции, но оказывает консультационные, ветеринарные услуги, финансовую поддержку своих членов. В условиях развитой кооперативной

системы кооперативные организации не только объединяют производителей, но и оказывают влияние на функционирование всей цепочки создания стоимости в отрасли, конкурируют и координируют свою деятельность с другими кооперативами, влияют на условия развития территориальных хозяйственных комплексов, определяя плановые производственные ориентиры.

Существует объективная потребность смещения акцентов в государственной политике поддержки кооперации: от поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов как юридически обособленных субъектов в рамках соответствующей организационно-правовой формы – к поддержке процессов кооперации как сотрудничества фермерских и личных подсобных хозяйств между собой и с другими участниками хозяйственной системы во всем многообразии практической реализации такого взаимодействия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Антонова М. П., Скоморохов С.Н. Выгоды и отличительные черты кооперации как организационно-правовой формы // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2018. № 1. С. 42-49.
2. Балалова Е. И., Рудакова Т.В., Жуков А.С. Предпринимательство потребительских кооперативов в инфраструктуре региональной экономики // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2020. № 3. С. 35-44. DOI 10.37984/2076-9288-2020-3-35-44.
3. Бурлаков В. Б. Факторы организационных преобразований в деятельности современных сельскохозяйственных кооперативов // *Островские чтения*. 2021. № 1. С. 193-197.
4. Гатаулина Е. А., Антонова М.П., Потапова А.А. Изменение подходов к поддержке потребительской кооперации: от организационной формы к процессу кооперации // *Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии*. 2020. № 5. С. 95-110. DOI 10.26897/0021-342X-2020-5-95-110.
5. Головина С. Г. Возможности использования новых моделей кооперативов в аграрной экономике России // *Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования*. 2020. Т. 6. № 1. С. 322-344. DOI 10.21684/2411-7897-2020-6-1-322-344.
6. Каурова О. В., Ткач А.В., Малолетко А.Н. Потребительская кооперация регионов в инфраструктуре продовольственного рынка России / О. В. Каурова, А. В. Ткач, А. Н. Малолетко // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. – 2021. – № 2(71). – С. 73-80. – DOI 10.33938/212-73.
7. Котляров И. Д. Кооперативы и новая институциональная экономическая теория // *Журнал институциональных исследований*. 2019. Т. 11. № 3. С. 84-103. DOI 10.17835/2076-6297.2019.11.3.084-103.
8. Кудрявцев, А. А. Модели создания и функционирования сельскохозяйственного потребительского кооператива / А. А. Кудрявцев, Ю. В. Кармышова // *International Agricultural Journal*. – 2020. – Т. 63. – № 6. – С. 28. – DOI 10.24411/2588-0209-2020-10253.
9. Кудрявцев, А. А. Оценка эффективности деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов / А. А. Кудрявцев, Ю. В. Кармышова // *Фундаментальные исследования*. – 2020. – № 11. – С. 125-130. – DOI 10.17513/fr.42885.
10. Кудрявцев, А. А. Роль снабженческо-сбытовых кооперативов в повышении доли фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости продовольственных цепочек / А. А. Кудрявцев, Ю. В. Кармышова // *International Agricultural Journal*. – 2020. – Т. 63. – № 6. – С. 9. – DOI 10.24411/2588-0209-2020-10234.
11. Кудрявцев, А. А. Экономические факторы, определяющие мотивацию малых сельскохозяйственных товаропроизводителей к участию в

деятельности потребительских кооперативов / А. А. Кудрявцев // *Фундаментальные исследования*. – 2021. – № 11. – С. 108-113. – DOI 10.17513/fr.43130.

12. Кудрявцев, А. А. Личные подсобные хозяйства как база сельскохозяйственной потребительской кооперации: оценка современного состояния и перспективы / А. А. Кудрявцев, А.В. Ильясова // *Фундаментальные исследования*. – 2021. – № 12. – С. 161-166. – DOI 10.17513/fr.43170.

13. Кудрявцев, А. А. Организационные формы кооперации малых сельскохозяйственных товаропроизводителей: направления гибридизации / А. А. Кудрявцев, Ю.В. Кармышова // *International agricultural journal*. – 2021. – № 6. – С. 176-195.

14. Кудрявцев, А. А. Факторы экономического роста сельскохозяйственных потребительских кооперативов / А. А. Кудрявцев, И.В. Палаткин // *International agricultural journal*. – 2021. – № 6. – С. 597-616.

15. Кудрявцев, А. А. Концептуальные направления развития цифровых кооперативных платформ, объединяющих малых сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. А. Кудрявцев, Ю.В. Кармышова // *Московский экономический журнал*. – 2022. – № 1.

16. Морозов А.В., Явкина Г.И., Бойко О.В. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы и «декоративы» // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2020. № 2. С. 109-121.

17. Набиева А. Р. Хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства в системе кооперации: преимущества и перспективы // *Вестник Воронежского государственного аграрного университета*. 2021. Т. 14. № 1(68). С. 116-126. DOI 10.53914/issn2071-2243_2021_1_116.

18. Наговицина Л. П. Объединительные трансформации - необходимый вектор развития кооперативов // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2020. № 1. С. 53-63.

19. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2020 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (утвержден Распоряжением Правительства РФ от 19 июня 2021 года №1671-р) [Электронный ресурс]. URL: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/953/953ee7405fb0ebba38a6031a13ec0021.pdf> (дата обращения: 20.10.2021).

20. Палаткин И. В., Диброва Ж.Н., Репкин А.Ю. Экономические и правовые меры государства по повышению экономической эффективности сельскохозяйственной потребительской кооперации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2019. – № 4. – С. 21-28.

21. Fernando S., Garnevska E., Ramilan T., Shadbolt N. Organisational attributes of cooperatives and farmer companies. *Journal of Co-operative*

Organization and Management 9, 1 (2021).
<https://doi.org/10.1016/j.jcom.2021.100132>.

22. Forney J., Häberli I. Co-operative values beyond hybridity: The case of farmers' organisations in the Swiss dairy sector. *Journal of Rural Studies* 53, (2017), P. 236-246. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.04.003>.

23. Hannachi M., Fares M., Coleno F., Assens C. The "new agricultural collectivism": How cooperatives horizontal coordination drive multi-stakeholders self-organization. *Journal of Co-operative Organization and Management* 8, 2 (2020). <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2020.100111>.

24. Iliopoulos C., Värnik R., Filippi M., Völli L., Laaneväli-Vinokurov K. Organizational design in Estonian agricultural cooperatives. *Journal of Co-operative Organization and Management* 7, 2 (2019). <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2019.100093>.

25. Munch D. M., Schmit T. M., Severson R. M. Assessing the value of cooperative membership: A case of dairy marketing in the United States. *Journal of Co-operative Organization and Management* 9, 1 (2021). <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2021.100129>.

26. Niyazmetov D., Soliev I., Theesfeld I. Ordered to volunteer? Institutional compatibility assessment of establishing agricultural cooperatives in Uzbekistan. *Land Use Policy* 108, (2021). <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105538>

27. Sultana M., Ahmed J. U., Shiratake Y. Sustainable conditions of agriculture cooperative with a case study of dairy cooperative of Sirajgonj District in Bangladesh. *Journal of Co-operative Organization and Management* 8, 1 (2020). <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2019.100105>.

Кудрявцев Александр Алексеевич
Кармышова Юлия Владимировна

**РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ**

Методические рекомендации

Подписано в печать
Формат издания 60x84 1/16
Бумага типограф. №1
Тираж 100 экз.

2021 г.
Печать - ризография
Усл. печ. л. 5,0
Заказ №

Отпечатано в типографии «Формат», г. Пенза, ул. Коммунистическая 30,
Тел.: 8(412) 20-22-10, +7 963 109 4004

