

DOI: 10.12731/2218-7405-2013-1-28

УДК 334.73.01

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

Мищенко Т.Л.

В статье рассматривается значение кооперации на современном экономическом этапе, как одной из форм сотрудничества на арене рынка малого, среднего и крупного бизнеса. Целью данной работы является изучение современных проблем сельскохозяйственной кооперации и разработка эффективных путей функционирования кооперативного сектора, который является устойчивым фактором развития социально-экономической системы, способствует защите интересов её участников, повышению конкурентоспособности на отраслевых и национальных рынках.

В соответствие поставленной цели намечены следующие задачи ее решения:

- обосновать актуальность исследования в современной экономике;
- проанализировать экономическую взаимосвязь рыночных субъектов и их эффективность по основным финансовым показателям;
- выявить причины, сдерживающие эффективное развитие кооперативных форм хозяйствования.

Научная новизна результатов исследования состоит в следующем:

- доказано, что основной идеей кооперативного движения является переход от малых форм хозяйствования к крупному хозяйствованию, что на сегодняшний день имеет реальное воплощение в жизнь;
- обосновано, что кооперация является основным звеном устойчивого развития сельских территорий и рыночными институтами и базируется на

прочной социальной базе – фермерских хозяйствах, личных подсобных хозяйствах;

- в результате проведенной оценки показателей функционирования аграрных субъектов рынка, предложен альтернативный путь экономического взаимодействия участников кооперативной компании.

В качестве вывода необходимо отметить, что развитие кооперативного сектора в экономических реалиях значительно возрастает в условиях присоединения России к ВТО, обеспечивая конкурентоспособность отечественной продукции и прежде всего продовольственную безопасность страны.

Ключевые слова: кооперация, интеграция, малый и крупный бизнес, корпорация, распределение результата.

MODERN PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF COOPERATION

Mishchenko T.L.

The article discusses the importance of cooperation on the current economic stage as one of the forms of cooperation in the arena of the market of small, medium and large businesses. The aim of this work is the study of contemporary problems of agricultural co-operation and development of effective ways of functioning of the cooperative sector, which is a sustainable development factor of socio-economic systems, contributes to the protection of the interests of its participants, increasing of competitiveness at the industry and national markets.

In compliance of the objectives outlined the following objectives of its decision:

- to justify the relevance of research in modern Economics;

- to analyze the economic interdependence of market subjects and their effectiveness in key financial indicators;

- identify the causes, constraining the effective development of the cooperative forms of management.

The scientific novelty of the results of the study consists of the following:

- it is proved that the basic idea of the cooperative movement is a transition from small businesses to large-scale activity, which today has a real embodiment in life;

- it is proved that co-operation is a key element of sustainable development of rural areas and market institutions and is based on a solid social base of farms, individual farms;

- as a result of the carried out estimation of parameters of functioning of the agrarian market subjects, proposed an alternative way of economic interaction of participants of the cooperative company.

As a conclusion it should be noted that the development of the cooperative sector in economic realities increases significantly in the conditions of Russia's accession to the WTO, ensuring competitiveness of the domestic products and first of all the country's food security.

Keywords: cooperation, integration, small and large business, Corporation, distribution of the results.

На сегодняшний день актуальность вопроса кооперации затрагивает не только малый и средний агробизнес, но и крупные агрохолдинги и другие вертикальные интегрированные рыночные институты. Каждая из этих структур для своего обогащения всеми правдами и неправдами старается «урвать» лакомый кусочек национального рынка, идет жесткая конкуренция за потребителя и незанятые бреши рынка.

Несомненно, крупный бизнес представленный объединением фирм одной технологической линии или общей группой собственников и менеджеров

(интегрированная бизнес-группа (ИБГ)) имеет больше преимуществ перед малой формой хозяйствования, рассредотачивая функции управления на микро, мезо и макро уровне, что обеспечивает инновационное и инвестиционное развитие экономики. С другой стороны, развитие кооперативного сектора в экономических реалиях значительно возрастает в условиях присоединения России к ВТО, обеспечивая конкурентоспособность отечественной продукции и прежде всего продовольственную безопасность страны.

Технологическая и торгово-сетевая монополизация ставит рыночные барьеры экологически чистым продуктам и их производителям, пытающимся найти свою нишу на рынке. Сверхнасыщенность отечественного рынка импортной продукцией и разветвленная технологическая зависимость переработки и производства готовых продуктов ставят под угрозу деятельность снабженческо-сбытовых кооперативов. Как правило, низкий уровень информированности населения о потребительских свойствах продукта и его технологической обработке, отрицательно сказывается на здоровье человека, что нарушает глобальную социально-этическую концепцию.

Мы много говорим о достижениях научно-технического прогресса, инновационных технологиях, о доступности банковских финансовых услуг, повышении конкурентоспособности не только на локальных, региональных рынках, но и на международных. Тем не менее, следует отметить, что до сегодняшнего дня не найдено ответов на такие вопросы, как:

1. Что необходимо изменить, чтобы процентные ставки по кредитам для товаропроизводителей малого аграрного сектора соответствовали среднему международному уровню 3-8%, в том числе и в сельскохозяйственных кредитных кооперативах, которые могут поддерживаться как со стороны государственных программ субсидирования, так и со стороны основных учредителей, которые заинтересованы в их развитии относительно принципов кооперации, а не коммерческого предприятия?

2. Как разработать механизм использования стандартных технологических процессов переработки не только больших объемов сельскохозяйственного сырья, используемые в крупных агрокорпорациях, но и переработку экологически чистого сырья (продукта) средних объемов производства?

3. Достаточно серьезный вопрос сбыта продукции затрагивает все уровни кооперативной системы, начиная от личного подсобного хозяйства, фермера и заканчивая кооперативами второго и последующих уровней. Имея возможность расширить масштабы производства, тем самым снижая уровень безработицы и создавая дополнительные места на рынке труда, кооперативы занимают самую низкую региональную рыночную долю, где высокие входные барьеры и сталкиваются с такой проблемой, как диспаритет цен, что существенно отражается на окупаемости вложенных затрат в готовый продукт. Какие пути выхода имеются на сегодняшний день?

Следует признать, что в силу сложившейся экономической ситуации в аграрном секторе, кооперация является важнейшим фактором устойчивого развития сельских территорий и связующим звеном между рыночными институтами и сельским товаропроизводителем. Вся деятельность кооперативного сектора строится на демократических принципах, которые взаимоувязаны между собой и признаны во всех странах мира. Основой функционирования кооперативного начала является Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» и ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».

Основной социальной базой создания кооператива являются КФХ и ЛПХ. Удельный вес малого бизнеса в общем объеме производства зерна составил 22,1% от общего сбора в хозяйствах всех категорий, семян подсолнечника 27,7%, сахарной свеклы - 12,9% соответственно. На производство овощей приходится 66,6% общего сбора, а картофеля 79,7%.

Развитие аграрного бизнеса в Орловской области представлено работой 243 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм, из которых 18% - акционерные общества, 57% - общества с ограниченной ответственностью, 4% - товарищества на вере, 21% - прочие. Наиболее активной частью сельского населения созданы крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, которые повышают уровень самообеспечения и способствуют сохранению социальной стабильности.

Кроме того, в регионе утверждены разные Программы по развитию села, в том числе и долгосрочная целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в сельской местности в Орловской области на 2012–2015 годы». Целью программы является повышение производительности и обеспечение финансовой устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в сельской местности. Общий объем финансирования программы составляет 606,3 млн. рублей, из них 95,6 млн. рублей – средства областного бюджета и 510,7 млн. рублей – средства внебюджетных источников. В числе основных мероприятий программы:

- создание и комплектация 15 мини-ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств. В рамках данного направления планируется субсидирование части затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию мини-ферм, а также на приобретение технологического оборудования, техники и племенного скота;

- создание малыми формами совместно с перерабатывающими предприятиями сельскохозяйственного потребительского кооператива для переработки и реализации продукции, произведенной мини-фермами. Часть затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию и комплектацию цехов по переработке молока, мяса, молочной и мясной продукции будет субсидироваться;

- субсидирование части затрат созданного кооператива на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, строительство, реконструкцию и модернизацию объектов складской инфраструктуры (зернохранилищ, овощехранилищ, картофелехранилищ), на закупку молока, мяса, картофеля, овощей, фруктов у членов кооператива;

- субсидирование части затрат на развитие направлений несельскохозяйственной деятельности в сельской местности. Данное мероприятие предполагает поддержку развития народных промыслов, бытового и социально-культурного обслуживания населения.

Основной целью Программ является, прежде всего, сбалансированность всех трех сфер АПК в комплексе представляющая экономические взаимоотношения по цепочке: «производитель – конечный потребитель». И конечно реализацию такой цели могут обеспечить экономические процессы поэтапного перехода от малого бизнеса к крупному (рис.1.).

Опыт показывает развитие рыночных субъектов как дифференцированно, что не всегда целесообразно и эффективно, потому, что требует больших затрат ресурсов, так и путем кооперирования, что способствует сокращению затрат, расширению масштабов производства, повышению конкурентоспособности и массовому охвату рынка, принося большую выгоду.

В России в недавнем прошлом функционировали лишь производственные сельскохозяйственные кооперативы, а сегодня в полномасштабном аспекте развита потребительская кооперация не только первичных форм объединения, но и второго и третьего уровня, а в последующем – развитие корпораций.



Рис.1. Экономическая взаимосвязь малых и крупных субъектов рынка.

Многообразие различных видов действующих кооперативов в России по разным регионам не одинакова, и зависит от специфики хозяйствующего субъекта, и выбранного направления кооперативом. На сегодня в России создано 12190 производственных сельскохозяйственных кооперативов, из которых реально действующих 7538 единиц; кредитных – 1757, из которых работает 1218; потребительских соответственно 4873 и 3398 единиц действующих.

Корпоративные объединения – сложная система, состоящая из производственных и других функциональных единиц, связанных в рамках единого процесса управления производством и капиталом. Формы таких объединений многообразны и зависят от формирования уставного капитала, который в основном состоит из долей участников такого объединения. Например, в акционерных обществах уставный капитал поделен на акции,

дающие право на доступ к информации и участию в результатах деятельности. Кроме всего, корпорация постоянно наращивает производственные инвестиции, что повышает конкурентоспособность этой организации на внешнем рынке.

Следует отметить и тот момент, что зависимость корпорации от рынка новых технологий значительно меньше, чем у отдельного кооператива. Более того, корпорация сама выходит на рынок со своими информационными и технологическими продуктами, инжиниринговыми и консалтинговыми услугами, что не может себе позволить отдельно взятый кооператив или отдельное хозяйство.

Мы оценили деятельность различных хозяйствующих субъектов региона по основным экономическим показателям и получили следующие результаты.

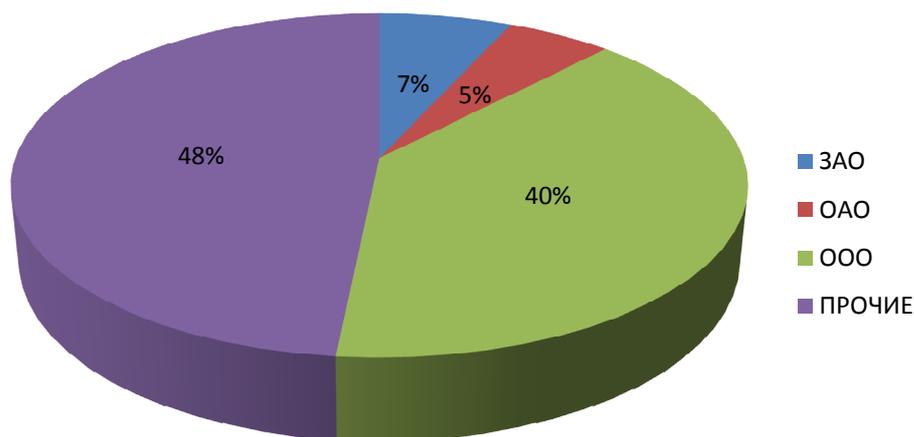


Рис.2а. Структура сельскохозяйственных предприятий по численности работников в Орловской области.

Исследования показали, что на сегодня наибольший удельный вес в структуре реально действующих сельскохозяйственных предприятий приходится на сельскохозяйственные производственные кооперативы, фермерские хозяйства, товарищества на вере, второе место в рейтинге занимают общества с ограниченной ответственностью, кроме того, большой процент в структуре управляющих компаний занимают также ООО (рис.2а, 2б).

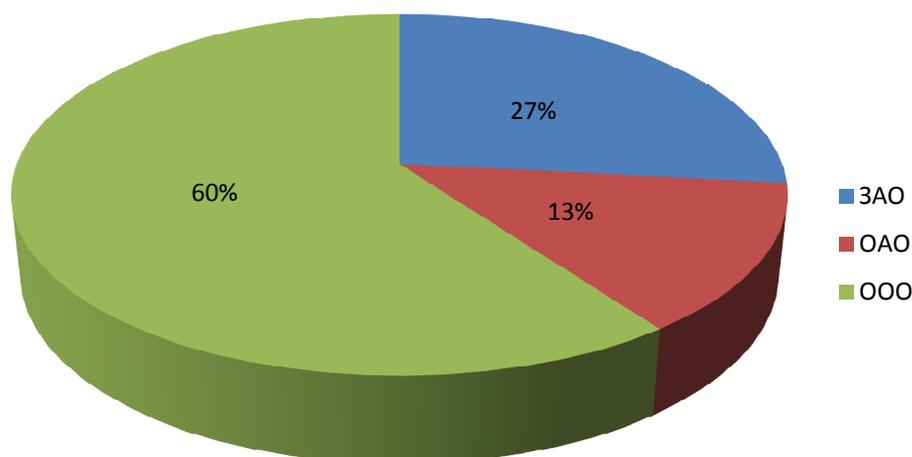


Рис. 2б. Структура управляющих компаний по численности работников.

Проведенная параллель между кооперативными организациями и открытыми обществами свидетельствует о том, что на сегодня это экономически эффективные структуры, которые кроме всего прочего могут интегрироваться в крупные компании. Отличием их друг от друга является ответственность, участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества, а в кооперативе члены признают участие в рисках и результатах организации. При этом членство в ООО ограничено 1-50 участниками, а в кооперативе оно может быть разным, начиная от 5 участников. Среди основных показателей успешности рыночного субъекта рассчитывают товарооборот на рынке. Анализ выручки в разрезе исследуемых организаций показал, что наибольшая доля товарооборота в области принадлежит обществам с ограниченной ответственностью – от 22,7% до 30% (рис.3).

Мы считаем, что эффективность любой крупной компания будет намного выше, если все СЗХ (стратегические зоны хозяйствования) будут определять свои экономические взаимодействия на договорной основе с управляющей

компаний, но при этом придерживаться единой стратегии, определяющей единый результат и работать как система.



Рис. 3. Структура выручки по организациям.

Такая система экономического взаимоотношения подразумевает прежде всего ответственность каждого подразделения за результат своих действий, отсутствие управленческого давления по распределению капитала, заинтересованность в общем результате, а значит снижения социальных, материальных и других барьеров внутри компании, зависимость управленческих единиц от результатов каждой зоны хозяйствования, а не наоборот. Совокупность экономических отношений в рыночных условиях можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 4.

С рыночных позиций общий результат компании стремится к максимуму при минимуме затрат и высокой отдачей каждой стратегической единицы:

$$P_k \geq \sum_{i=1}^n P_i + P_n, \text{ где } P_k \rightarrow \max \quad (1)$$

P_k – прибыль компании; P_i и P_n – прибыль СЗХ.

Как правило, сегодня общий результат компании зависит не только от умения вести хозяйственную деятельность участниками, но и от степени

использования нематериальных активов (лицензии, деловая репутация, авторские права, торговые марки, знаки, патенты и др.).

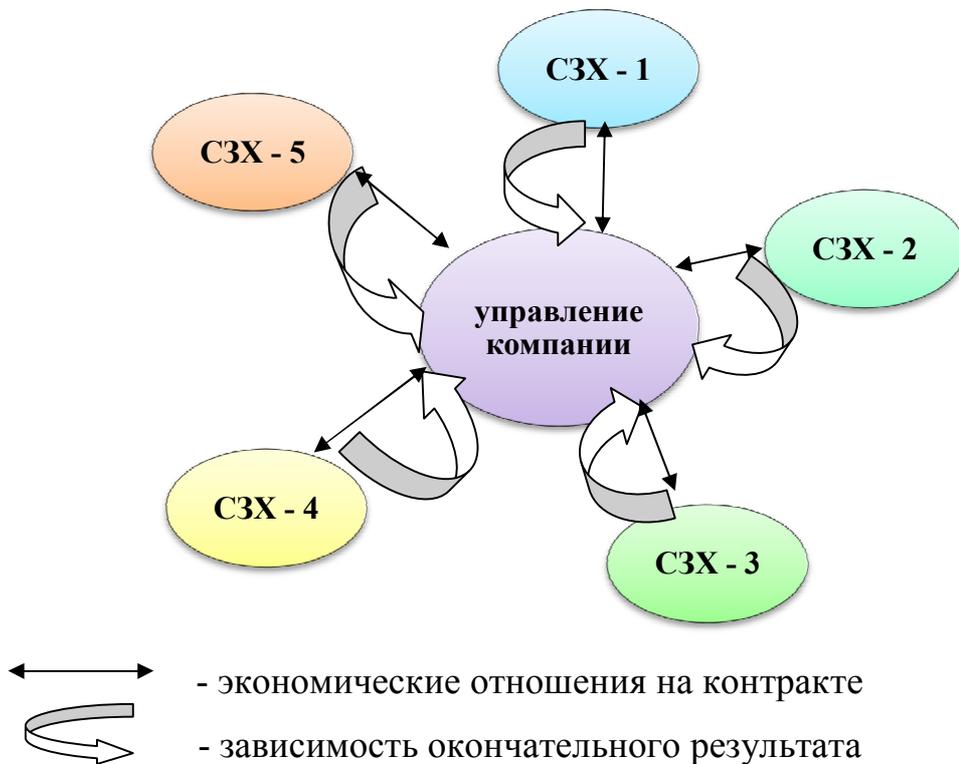


Рис. 4. Экономические взаимодействия в компании.

Прибыль является основным источником развития компании, ее получение и распределение играют первостепенное значение. Каждое подразделение (участник) в процессе функционирования затрачивает определенную величину ресурсов для создания продукта, поэтому целесообразным будет распределение результата по долевному участию в его получении с учетом издержек, что в перспективе мотивирует к сокращению затрат и росту дохода для каждой СЗХ.

Для распределения результата внутри хозяйственной единицы должны учитываться не наличие акций, а совокупная доля участия в хозяйственном процессе через разработанные критерии по усмотрению самих участников, что стимулирует к большему трудовому вкладу в развитие компании. Таким образом, участники корпоративной организации с одной стороны освобождаются от авторитарного стиля управления, а с другой стороны,

заинтересованы в получении положительного результата для развития компании.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://riama.ru/law/11.5.html>

2. Полухин А.А., Репичев А.И. Перспективы развития аграрного рынка Орловской области // Региональная экономика: теория и практика. №8. 2011. С. 13-18.

3. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы: теория и практика. Учебное пособие. Т.Л. Мищенко, Н.Я. Коваленко, А.В. Ткач; Под ред. д.э.н., профессора Н.В. Варламова. - Орел: Издательство Орел ГАУ, 2006. 263 с.

4. Серьезнейшие проблемы села требуют решения // Экономика сельского хозяйства России. 2011. N 1. 13-19 с.

References

1. Gosudarstvennaya programma razvitiya sel'skogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyaystvennoy produktsii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013-2020 gody [State program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food for the years 2013-2020]. <http://riama.ru/law/11.5.html>

2. Polukhin A.A., Repichev A.I. *Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika*, no. 8 (2011): 13-18.

3. Mishchenko T.L., Kovalenko N.Ya., Tkach A.V. *Selskokhozyaystvennyye potrebitel'skie kooperativy: teoriya i praktika* [Agricultural consumer cooperatives: Theory and Practice].Eagle: Eagle Publishing GAU, 2006. 263 p.

4. Serezneyshie problemy sela trebuyut resheniya [Serious problems of the village need to be addressed]. *Ekonomika selskogo khozyaystva Rossii*, no. 1 (2011): 13-19.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Мищенко Татьяна Леонидовна, доцент, кандидат экономических наук

Орловский государственный аграрный университет

Бульвар Победы, 19, г. Орел, Россия

btl.67@mail.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Mishchenko Tatyana Leonidovna, Associate Professor, Ph.D.

Orel State Agrarian University

19, Bulvar Pobedy, Orel, Russia

btl.67@mail.ru

Рецензент:

Полянин Андрей Витальевич, доктор экономических наук, зав. кафедрой «Аграрная экономика» ФГБОУ ВПО Орловский государственный аграрный университет, доцент