

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

№ 3

Май-Июнь 2019 г.

Научно-теоретический журнал

Выходит один раз в два месяца

Издается с сентября 2003 года

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

**ВХОДИТ В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ РЕЦЕНЗИРУЕМЫХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ И ИЗДАНИЙ
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Главный редактор: Ткач А.В., доктор экономических наук, профессор, редактор журнала Российского университета кооперации, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Заслуженный работник потребительской кооперации.

Заместитель главного редактора: Дианова В.Ю., кандидат экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Российского университета кооперации.

Члены редакционной коллегии:

Аварский И.Д., доктор экономических наук, доцент, ученый секретарь, заведующий отделом маркетинга и развития продуктовых рынков Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства;
Акимбекова Г.У., доктор экономических наук, профессор, академик Академии сельскохозяйственных наук Республики Казахстан, заведующая отделом «Кооперация и интеграция в АПК» Казахского научно-исследовательского института экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий (Республика Казахстан);
Аптекова В.Г., доктор юридических наук, профессор, ректор Поволжского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации;
Арустамов Э.А., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и торгового дела Российского университета кооперации, Заслуженный деятель науки Российской Федерации;
Банковский Т., доктор юриспруденции, профессор, заведующий кафедрой административного права Гданьского университета, адвокат (Польша);
Балалова Е.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики Российского университета кооперации;
Баутин В.М., доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, профессор кафедры управления Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева;
Валигурский Д.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и торгового дела Российского университета кооперации;
Давыдова М.Л., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой конституционного и муниципального права Волгоградского государственного университета;
Еварестова М.С., доктор экономических наук, заместитель министра сельского, лесного хозяйства и природных ресурсов Ульяновской области;
Костяев А.И., доктор экономических наук, доктор географических наук, профессор, академик Российской академии наук, главный научный сотрудник отдела экономических и социальных проблем развития региональных АПК и сельских территорий Северо-Западного научно-исследовательского института экономики и организации сельского хозяйства;
Лебедева С.Н., доктор экономических наук, профессор, академик Украинской технологической академии, ректор Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (Республика Беларусь);
Морозова Н.И., доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, технологии торговли и общественного питания Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации;
Овчаренко Н.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации;
Павлов П., доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Варненского Свободного Университета (Болгария);
Папцов А.Г., доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, директор Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства;

Петриков А.В., доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, руководитель Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А.А.Никонова – филиала ФНЦ ВНИИЭСХ;
Попова А.В., доктор юридических наук, кандидат философских наук, профессор, профессор Департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;
Родионова О.А., доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом Всероссийский научный институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве – филиала ФНЦ ВНИИЭСХ;
Рогодзинская-Митрут Й., доктор экономики, профессор Академии им. Якуба с Парадижа в Гожове Великопольском (Польша);
Ромашов Р.А., доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры теории права и правоохранительной деятельности Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов;
Сафронова Е.В., доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры конституционного и международного права Белгородского государственного национального исследовательского университета;
Соболев А.В., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Российского университета кооперации;
Соболь Я., доктор экономики, профессор, академик Академии наук Польши в Катовице, профессор Академии им. Якуба с Парадижа в Гожове Великопольском (Польша);
Старченко В.М., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Всероссийского научного института организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве – филиала ФНЦ ВНИИЭСХ;
Степанов А.А., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры национальной и региональной экономики Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России;
Терновский Д.С., доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Российского университета кооперации;
Тураши В.Ю., доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и истории государства и права Белгородского государственного национального исследовательского университета;
Тыщин С.В., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой гражданского права и процесса Белгородского государственного национального исследовательского университета;
Чутчева Ю.В., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и кооперации Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева;
Шалайкин Р.Н., кандидат юридических наук, доцент, начальник кафедры гражданско-правовых дисциплин Белгородского юридического института МВД России имени И.Д. Путилина;
Янбых Р.Г., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, руководитель отдела устойчивого развития сельских территорий и сельскохозяйственной кооперации Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова – филиала ФНЦ ВНИИЭСХ.

В НОМЕРЕ:

Методические особенности поэтапной разработки механизма управления и регулирования развития предпринимательства в системе потребительской кооперации
Роль и место программно-целевого управления в развитии малых форм хозяйствования и кооперационных связей в системе регионального агропромышленного комплекса
Формирование региональной кооперации как фактора развития размещения и специализации сельскохозяйственного производства

Бизнес-модель сервиса или клиент-ориентированность, долгосрочное конкурентное преимущество и имидж компании

Некоторые проблемы кооперативной собственности и авторское видение их решения

Адрес редакции:

141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, д. 12/30.

Тел.: +7 (495) 640-57-11 доб.: 75-08; <http://journals.ruc.su>; e-mail: fipi@rucoop.ru

Подписка во всех отделениях связи каталог агентства «Роспечать» - Индекс 20790

**CENTROSOYUZ OF THE RUSSIAN FEDERATION
RUSSIAN UNIVERSITY OF COOPERATION
FUNDAMENTAL AND APPLIED RESEARCH STUDIES
of the economics cooperative sector**

Scientific-theoretical journal.
Appears in print every two months.
Published since September 2003.

№ 3

May-June 2019

Founder – Russian University of Cooperation, *autonomous non-profit educational organization for higher education of Centrosoyuz of the Russian Federation*

Chief Editor:

Tkach A.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, Editor of the Journal of Russian University of Cooperation, Honoured Scientist of the Russian Federation, Honoured Worker of Consumer Cooperation.

Deputy Editor in Chief:

Dianova V.Yu., Candidate of Economic Sciences, Professor, the Vice-Rector for Study, Russian University of Cooperation.

Members of the editorial board:

Avarsky N.D., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Academic Secretary, Head of the Department for Marketing and Development of Food Markets, Federal Scientific Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics; **Akimbekova G.U.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Academy of Agricultural Sciences of the Republic of Kazakhstan, Head of the Department «Cooperation and Integration in the Agro-Industrial Complex», Kazakh Scientific Research Institute of the Economy of the Agro-Industrial Complex and Rural Development (Republic of Kazakhstan); **Annenkova V.G.**, Doctor of Juridical Sciences, Professor, Rector, Povolzh'e Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation; **Arustamov E.A.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honoured Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Management and Trade, Russian University of Cooperation; **Bankovsky T.**, Doctor of Law, Professor, Head of Department of Administrative Law of the Faculty of Law and Administration, University of Gdansk (Poland); **Balalova E.L.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economics, Russian University of Cooperation; **Bautin V.M.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Professor of the Department of Management, Russian State Agrarian University - Moscow Timiryazev Agricultural Academy; **Valigursky D.I.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Management and Trade, Russian University of Cooperation; **Evarestova M.S.**, Doctor of Economic Sciences, Deputy Minister of Agriculture, Forestry and Natural Resources of Ulyanovsk Region; **Davydova M.L.**, Doctor of Juridical Sciences, Professor, Head of the Department of the Constitutional and Municipal Law, Volgograd State University; **Kostyaev A.I.**, Doctor of Economic Sciences, Doctor of Geographical Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Chief Researcher of the Department of Economic and Social Problems of Regional AIC and Rural Areas Development, North-West Scientific Research Institute of Economics and Organization of Agriculture; **Lebedeva S.N.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Ukrainian Technological Academy, Rector, Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives (Republic of Belarus); **Morozova N.I.**, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Management, Technology of Trade and Public Catering, Volgograd Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation; **Ovcharenko N.A.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Rector, Krasnodar Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation; **Pavlov Pavel**, Doctor of Economic Sciences, Professor, the Vice-Rector for scientific work, Varna Free University (Bulgaria); **Paptsov A.G.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Director of the Federal Scientific Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories – All-Russian Scientific Research Institute of Agricultural Economics; **Petrikov A.V.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Head of the All-Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics named after A.A. Nikonov – a branch of Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute for Economics of Agriculture; **Popova A.V.**, Doctor of Juridical Sciences, Candidate of Philosophical Sciences, Professor, Professor of the Department of Legal Regulation of Economic Activity, Financial University under the Government of the Russian Federation; **Rodionova O.A.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department All-Russian Scientific Institute for the Organization of Production, Labor and Management in Agriculture – a branch of Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute for Economics of Agriculture; **Rogozinska-M.J.**, Doctor of Economy, Professor of the Academy of Jacob of Paradies in Gorzow Wielkopolski (Poland); **Sobolev A.V.**, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Economics, Russian University of Cooperation; **Sobon J.**, Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Sciences of Poland in Katowice, Professor of the Academy of Jacob of Paradies in Gorzow Wielkopolski (Poland); **Starchenko V.M.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher, All-Russian Scientific Institute for the Organization of Production, Labor and Management in Agriculture – a branch of Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute for Economics of Agriculture; **Stepanov A.A.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of National and Regional Economics, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Russian Ministry of Foreign Affairs; **Ternovsky D.S.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice Rector for Scientific Work, Russian University of Cooperation; **Turanin V.Yu.**, Doctor of Juridical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Theory and History of State and Law, Belgorod State National Research University; **Tychinin S.V.**, Doctor of Juridical Sciences, Professor, Head of the Department of Civil Law and Process, Belgorod State National Research University; **Chutcheva Yu.V.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economics and Cooperation, Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy; **Yanbykh R.G.**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Associate Member of the Russian Academy of Sciences, Head of the Department for Sustainable Development of Rural Territories and Agricultural Cooperatives, All-Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics named after A.A. Nikonov – a branch of Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute for Economics of Agriculture.

Publishers address:

Russian Federation, 141014, Moscow, Mytishchy, 12/30 Vera Voloshina St.,
Russian University of Cooperation

Tel.: +7 (495) 640-57-11

<http://journals.ruc.su> E-mail: fi_pi@rucoop.ru

Subscription at all offices of the ROSSPECHAT Agency – Index 20790

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

SPATIAL ORGANIZATION AGRICULTURAL PRODUCTION AS ONE OF COOPERATION DEVELOPMENT CONDITIONS

Аннотация. В статье раскрыты проблемы, негативно влияющие на кооперацию в аграрной сфере экономики, рассматриваются риски и угрозы внутреннего и внешнего характера, непосредственно воздействующие на процесс интеграции и функционирования АПК государств-членов ЕАЭС. Даны рекомендации по разработке национальных схем территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве.

Материалы и методы. Использованы материалы собственных исследований, научных публикаций и отчетов. В ходе исследований использовались методы программно-целевого исследования и ретроспективного анализа.

Abstract. The article reveals the problems that negatively affect the cooperation in the agrarian sector of the economy, discusses the risks and threats of internal and external nature, directly affecting the process of integration and the functioning of the AIC of the member states of the Eurasian Economic Union. Recommendations are given on the development of national schemes for the territorial-sectoral division of labor in agro-industrial production.

Materials and methods. Used materials of their own research, scientific publications and reports. In the course of the research, methods of program-targeted research and retrospective analysis were used.

Ключевые слова: национальный продовольственный рынок, межгосударственная интеграция, конкурентоспособность, кооперация, спрос, агропромышленное производство, агропромышленные кластеры, конкурентные преимущества, пространственная организация.

Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, заведующий отделом территориально-отраслевого разделения труда в АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: prognos@mail.ru.

Altukhov A.I. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, the Head of the Department of Territorial and Sectoral Division of Labor in the Agrarian and Industrial Complex, Federal Scientific Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics (Moscow, Russian Federation).

Силаева Лидия Павловна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник отдела территориально-отраслевого разделения труда в АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: prognos@mail.ru.

Silaeva L.P. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Research Officer, the Department of Territorial and Sectoral Division of Labor in the Agrarian and Industrial Complex, Federal Scientific Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics (Moscow, Russian Federation).

Keywords: national food market, interstate integration, competitiveness, cooperation, demand, agro-industrial production, agro-industrial clusters, competitive advantages, spatial organization.

Значительно влияют на развитие интеграции и кооперации государств-членов ЕАЭС в агропромышленном производстве, а также их взаимную торговлю продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, такие негативные моменты как:

- существенные различия в самообеспеченности и пороговых значений продовольственной безопасности по основным видам пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья;

- несогласованность в торговле продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем между государствами, входящими в ЕАЭС, что способствует, как правило, возникновению, при непредвиденных обстоятельствах, дефициту отдельных видов пищевых продуктов;

- определенная зависимость внутреннего агропромышленного рынка стран ЕАЭС от их импорта;

- низкий уровень покупательной способности отдельными категориями населения основных видов продовольствия, прежде всего к пищевым продуктам животного происхождения (табл. 1).

Сдерживающим моментом в развитии и углублении кооперации и интеграции между государствами-членами ЕАЭС являются риски и угрозы, формируемые как внутри страны, так и за ее пределами. Негативное влияние на эти процессы оказывают:

- невысокий уровень конкурентоспособности основных видов продукции сельского хозяйства отечественных товаропроизводителей, отрицательно отражающийся на

Таблица 1

Основные показатели уровня жизни населения государств-членов Евразийского экономического союза

Годы	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Денежные доходы на душу населения (в месяц), долл.					
2011	92	260	313	64	708
2012	97	338	348	68	747
2013	104	434	371	69	815
2014	120	451	348	74	731
2015	н.д.	304	304	н.д.	502
2016	н.д.	257	224	н.д.	460
2017	н.д.	291	255	н.д.	539
Среднемесячная номинальная заработная плата, долл.					
2011	290	339	614	202	796
2012	282	439	679	228	857
2013	358	564	717	234	936
2014	381	590	675	229	856
2015	359	413	568	209	561
2016	363	361	418	212	549
2017	404	426	463	228	671
Средний размер пенсии (за декабрь), долл. ¹⁾					
2011	73	112	185	83	263
2012	74	220	197	90	298
2013	71	233	207	92	305
2014	86	240	198	81	197
2015	85	156	122	н.д.	173
2016	84	151	127	76	291
2017	84	156	156	81	228

¹⁾ По Республике Армения данные приведены в среднем за год.

увеличении объемов их экспорта и процесса импортозамещения;

- несогласованность финансовых систем стран-членов ЕАЭС;

- несформированная в рамках Союза логистическая инфраструктура, которая способствовала значительному сокращению всех затрат при продвижении продукции на общем аграрном рынке и за его пределами;

- слаборазвитая кооперация и интеграция в процессе производства продукции АПК, ее реализации, внедрения инноваций в аграрной сфере экономики государств, входящих в ЕАЭС;

- имеющиеся разногласия в формировании единого аграрного рынка, связанные с особенностями ведения сельского хозяйства в отдельных странах Союза, а также разный уровень интеграции в международную торговую систему приводит к возникновению барьеров, определенных ограничений в торговле продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем;

- сохраняющиеся значительные колебания спроса на продовольственные товары исходя из изменения доходов населения;

- сложившимися неустойчивыми внешнеэкономическими отношениями, в рамках Союза с третьими странами.

«Получение странами Союза реального экономического эффекта от межгосударственной интеграции и кооперации возможно за счет достижения поставленных целей, совместного нахождения точек соприкосновения их аграрных экономик, взаимной экономической заинтересованности и построения на этой основе взаимовыгодной стратегии интеграционного сотрудничества путем постоянного взаимодействия в тех отраслях и подотраслях АПК, которые представляют взаимный экономический интерес».

Положительные результаты при интеграции и кооперации между государствами могут быть получены за счет: увеличения объемов реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и расширения взаимной торговли; развития конкуренции между товаропроизводителями, роста производства и увеличения доходов в отраслях, интегрирующих между собой, формирования новых рабочих мест и сокращения уровня сельской безработицы, стабильного наращивания конкурентоспособной продукции, востребованной не только на внутреннем агропродовольственном рынке, но и на

внешнем, роста доходов, получаемых от экспортных операций на мировом рынке продовольствия, повышения удельного веса интегрирующих между собой государств в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией, сырья и продовольствия; повышения активности поступающих в АПК инвестиций, особенно в сельское хозяйство.

Однако, несмотря на большое значение отдельно взятых направлений развития и углубления интеграционных процессов и кооперации в АПК стран Союза, нужно признать необходимость рационального размещения агропромышленного производства. Процесс его пространственного развития потребует не только продолжительного периода времени, но и значительных материально-денежных затрат.

Поскольку от рационального территориально-отраслевого разделения труда зависит уровень эффективности функционирования АПК каждого государства, входящего в Союз, требуются особые подходы к решению проблемы его углубления, которые бы учитывали более эффективное использование биоклиматического потенциала и имеющиеся на данной территории производственные ресурсы.

Углубление территориально-отраслевого разделения труда должно быть направлено на постоянное увеличение производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, улучшение показателей их качества и повышение уровня конкурентоспособности, расширение географии межрегионального обмена, экспорта и импорта пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья для их производства. Однако эффект от данных операций возможен тогда, когда каждое союзное государство будет нацелено на рост не только производства, но и на их экспорт. Следует отметить, что эффективность рационального размещения может быть достигнута только при условии производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в наиболее эффективных зонах, а ввоз их осуществляться в связи с невозможностью в полном объеме обеспечить население отечественной продукцией из-за внутренних и внешних факторов.

Для более объективного определения места и роли каждого союзного государства в пространственной организации, формирования более эффективно действующего общего рынка продукции сельского хозяйства,

сырья и продовольствия и ухода от необоснованных барьеров при торговле между государствами, увеличения объемов экспортных поставок необходимы:

разработка общей схемы пространственного развития, в основе которой должны быть заложены схемы рационального размещения производства сельскохозяйственной продукции, которые бы отражали экономические, почвенные, климатические особенности каждого государства, входящего в Союз, положительные и отрицательные факторы, влияющие на общесоюзное развитие агропромышленного комплекса, возможности отдельных секторов рынка продовольствия, укрепление национальной и коллективной продовольственной безопасности. Общая схема пространственного развития агропромышленного производства государств-членов ЕАЭС должна предусматривать взаимную дополняемость их биоклиматического потенциала и производственного потенциала каждой страны, их эффективным использованием в интересах не только отдельных государств, но и всего Союза;

- разработку программ развития специализированных высокотехнологичных зон производства на долгосрочную перспективу. Создание также зон производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, агропромышленных кластеров, реализация совместных инвестиционных проектов должны осуществляться в соответствии с общей для всех государств-членов ЕАЭС схемой пространственного развития АПК;

- обосновать общую для Союза схему товародвижения продукции АПК, способствующую сокращению затрат на их продвижение. Этому будет способствовать создание транспортного коридора, связывающего Европу с Китаем, Индией, государствами Центральной и Юго-Восточной Азии.

В созданных специализированных зонах более рационально используется интеграционный процесс в агропромышленном производстве государств-участников ЕАЭС, стираются конкурентные преимущества. Территориально-отраслевое разделение труда создает условия для эффективного развития интеграционных процессов между странами Союза, кооперации, позволяющих в более короткие сроки внедрить в подотрасли сельского хозяйства инновации, что будет способствовать стабильному увеличению взаимной торговли на внутреннем рынке.

Одновременно сократится импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из третьих стран и будут использованы имеющиеся преимущества рационального размещения производства продукции сельского хозяйства каждой страны, входящей в Союз.

Межгосударственную интеграцию и кооперацию в аграрной сфере экономики Союза следует осуществлять в несколько этапов, которые должны начинаться с создания условий и регулирования взаимной торговли, без препятственного движения финансовых средств, внедрения инновационных технологий в производство и сбыт продукции. Это требует в первую очередь сформировать и в дальнейшем совершенствовать торгово-логистические центры, которые смогут за счет маркетинговых действий и логистического сопровождения рациональнее обеспечить торговый оборот, повысить качество и уровень конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутрисоюзном и внешнем рынках.

Развитие интеграции и кооперации в странах Союза практически невозможна без создания современного транспортно-логистического центра, который будет обеспечивать организацию новых зон производства, движение трудовых ресурсов, увеличение транзитных перевозок между государствами. Так, преимуществом транзитных перевозок через Казахстан, является сокращение их длительности между Европой и Китаем на 35 суток и на 1 тысячу километров при перевозке по территории России. Создание товарной сети между государствами-членами ЕАЭС обеспечит увеличение объема оборота товаров между ними на 3-5% и более чем на 13% снизит оптовые цены закупок продукции АПК. Такой эффект будет получен за счет сокращения числа посредников. Как уже отмечалось, именно степень совместного создания транспортной и логистической составляющей станут важным фактором повышения эффективности интеграции в АПК государств-членов ЕАЭС т.к. развитие инфраструктуры позволит дать толчок для дальнейшего его развития.

Развитию торговли между странами Союза будет способствовать также разработка новой тарифной политики. Реализация гибкой тарифной политики должна быть отражена в совместных программах, предусматривающих наращивание экспорта. Для этого предстоит:

- дать оценку имеющейся инфраструктурной торговли между странами Союза, развитию экспорта, транзита, через унификацию тарифной политики;
 - вести скоординированную инвестиционную политику в области транзитных перевозок;
 - модернизировать инфраструктуру и осуществлять строительство более современных логистических центров.
- туры продвижения продукции внутри государств-членов ЕАЭС и на экспорт, рассмотреть с точки зрения соответствия действующим требованиям и определить те объекты инфраструктуры, которые могут быть встроены в «Экономический пояс Шелкового пути»;
- совершенствовать тарифную политику, которая бы способствовала АПК свобод-

Список используемых источников:

1. *Алтухов А.И.* Интеграцию в аграрной сфере Евразийского экономического союза необходимо начинать с совершенствования территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве // Монография «Проблемы и перспективы развития агропромышленного производства»; под общ. ред. Л.Б. Винничек, А.А. Галиулина. – Пенза: РИО ПГСХА, 2017. – 236 с. – С. 5–17.
2. *Алтухов А.И.* Развитие межгосударственной кооперации и размещение производства молочной продукции в странах ЕАЭС / А.И. Алтухов, Л.П. Силаева // Научно-теоретический журнал «Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики». – 2018. – № 5. – С. 3–9.
3. *Silaeva L.* The need to develop a national scheme of agricultural production in the context of its development in the EAEU // L. Silaeva, A. Altukhov, S. Alekseev // International Scientific and Practical Conference on Agrarian Economy in the Era of Globalization and Integration (AGEGI-2018) 24–25 October 2018, Moscow, Russian Federation // Опубликовано в международном периодическом научном издании «IOP Conference Series: Earth and Environmental Science». (ISSN 1755-1315). – 2019.
4. *Силаева Л.П.* Развитие размещения различных сегментов рынка чувствительных сельскохозяйственных товаров в странах ЕАЭС // Монография «Проблемы и перспективы развития агропромышленного производства»; под общ. ред. Л.Б. Винничек, А.А. Галиулина. – Пенза: РИО ПГСХА, 2017. – 236 с. – С. 18–30.

References:

1. *Altukhov A.I.* Integratsiyu v agrarnoj sfere Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza neobkhdimo nachinat' s sovershenstvovaniya territorial'no-otraslevogo razdeleniya truda v agropromyshlennom proizvodstve // Monografiya «Problemy i perspektivy razvitiya agropromyshlennogo proizvodstva»; pod obshh. red. L.B. Vinnichek, A.A. Galiulina. – Penza: RIO PGSKHA, 2017. – 236 s. – S. 5–17.
2. *Altukhov A.I.* Razvitie mezhgosudarstvennoj kooperatsii i razme-shhenie proizvodstva molochnoj produktsii v stranakh EAEHS / A.I. Altukhov, L.P. Silaeva // Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki». – 2018. – № 5. – S. 3–9.
3. *Silaeva L.* The need to develop a national scheme of agricultural production in the context of its development in the EAEU // L. Silaeva, A. Altukhov, S. Alekseev // International Scientific and Practical Conference on Agrarian Economy in the Era of Globalization and Integration (AGEGI-2018) 24–25 October 2018, Moscow, Russian Federation // Opublikovany v mezhdunarodnom periodicheskom nauchnom izdanii «IOP Conference Series: Earth and Environmental Science». (ISSN 1755-1315). – 2019.
4. *Silaeva L.P.* Razvitie razmeshheniya razlichnykh segmentov rynka chuvstvitel'nykh sel'skokhozyajstvennykh tovarov v stranakh EAEHS // Monografiya «Problemy i perspektivy razvitiya agropromyshlennogo proizvodstva»; pod obshh. red. L.B. Vinnichek, A.A. Galiulina. – Penza: RIO PGSKHA, 2017. – 236 s. – S. 18–30.

Материал поступил в редакцию: 24.04.2019.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОЭТАПНОЙ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

THE METHODOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE INCREMENTAL DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT AND REGULATION DEVELOPMENT ENTREPRENEURSHIP IN THE SYSTEM OF CONSUMER COOPERATION

***Аннотация.** Актуальность статьи обусловлена четко выраженной тенденцией развития предпринимательства в системе потребительской кооперации, вызванной, в первую очередь, развитием крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств населения. Развитию кооперативного предпринимательства способствует производство для реализации сельскохозяйственной продукции в малых формах хозяйствования. Раскрывается опыт развития предпринимательства в потребительских обществах Краснодарского края. Дается ретроспективный анализ влияния экономических преобразований на работу потребительской кооперации Кубани. Предпринимательство в потребительской кооперации рассматривается как один из путей повышения трудовой занятости сельского населения. Производство пищевых продуктов на предприятиях системы потребительской кооперации рассматривается как один из видов предпринимательства в продовольственном обеспечении. Статья подготовлена с использованием статисти-*

Ткач Александр Васильевич – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Заслуженный работник потребительской кооперации, профессор кафедры экономики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: alex.tkach2017@yandex.ru.

Tkach A. V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation, Honored Worker of Consumer Cooperation, Professor of the Department of Economics, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

Дианова Валентина Юрьевна – кандидат экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: dianovavi@yandex.ru.

Dianova V. Yu. – Candidate of Economic Sciences, Professor, Vice-Rector for Studies, Russian University of cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

Жукова Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: proshka07@mail.ru.

Zhukova O. I. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Corporate Finance and Corporate Management, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

Биктимирова Халида Саидовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (г. Казань, Республика Татарстан, Российская Федерация); e-mail: khalidakzn@mail.ru.

Biktimirova Kh. S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Economy and Innovatics, Kazan Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation (Kazan, Republic of Tatarstan, Russian Federation).

ческих материалов Центросоюза РФ, открытых публикаций, использовались методы научных исследований: монографический, анализ и синтез.

Abstract. *The relevance of the article is due to a clearly expressed trend in the development of entrepreneurship in the system of consumer cooperation, caused primarily by the development of peasant (farmer) and personal subsidiary farms of the population. The development of cooperative entrepreneurship is facilitated by the production for the sale of agricultural products in small forms of management. The experience of business development in consumer societies of Krasnodar region is revealed. Provides a retrospective analysis of the impact of economic reforms on the work of consumer cooperative societies of the Kuban. Entrepreneurship in consumer cooperation is considered as one of the ways to increase the employment of rural population. The production of food products at the enterprises of the system of consumer cooperation is considered as one of the ways of food supply. The article is prepared with the use of statistical materials of the Central Union of the Russian Federation, open publications, methods of scientific research: monographic, analysis and synthesis.*

Ключевые слова: *кооперативное предпринимательство, потребительская кооперация, сельскохозяйственная продукция, кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, сельскохозяйственные продукты, хозяйства населения, заготовка сельхозпродукции, закупочные кооперативы.*

Keyword: *cooperative entrepreneurship, consumer cooperation, agricultural products, cooperatives, peasant (farmer) farms, personal subsidiary farms, agricultural products, households, procurement of agricultural products, purchasing cooperatives.*

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ, проект № 17-02-00182 «Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации»

Кооперативное предпринимательство в России имеет значительные возможности в сфере формирования продовольственных ресурсов. Одним из направлений кооперативного предпринимательства в аграрном секторе является организация закупок сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах. Потребительские общества и сельскохозяйственные потребительские кооперативы обладают значительным потенциалом в возрождении российского села, обеспечении задействования малых и средних предпринимателей, способствуя тем самым развитию многоукладной аграрной экономики.

Предпринимательская деятельность потребительских кооперативов уже сейчас наиболее ярко проявляется в сфере закупок, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции и сырья. Предпринимательство потребительских обществ Центросоюза Российской Федерации традиционно проявляется в сфере выпечки хлеба, производства хлебобулочных, кондитерских и колбасных изделий. Кооперативные предприятия потребительских обществ ориентированы на

развитие предпринимательства в сфере обслуживания сельского населения. Выработанную продукцию кооперативные предприятия реализуют конечному потребителю через кооперативную торговлю.

Кооперативные предприниматели своей деятельностью участвуют в насыщении продовольственного рынка продуктами питания, вырабатываемыми из сельскохозяйственного сырья, закупленного в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах. В России основным полем деятельности для кооперативных предпринимателей является сельская территория, так как в городах преобладают крупные торговые и другие монополисты, конкурировать с которыми мелким предпринимателям – дело перспективное.

В последние годы к сельскохозяйственной продукции, выращенной крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, проявляют все больший интерес потребители, возрастает спрос на фермерское молоко, мясо, фрукты и овощи. Нередко этим пользуются различного рода мошенники, реализуя импортную продукцию, называя ее

отечественной и фермерской. Сложившаяся ситуация в настоящее время благоприятствует развитию кооперативного предпринимательства в сельскохозяйственном производстве. Учитывая реальные интересы населения к отечественной сельскохозяйственной продукции, выращенной малыми формами хозяйствования, представляется целесообразным более широко и всесторонне информировать и популяризировать кооперативное предпринимательство. Органам управления агропромышленным комплексом и государственным структурам различных уровней есть смысл организовать обучение жителей, заинтересованных в предпринимательской деятельности на селе, шире привлекать внимание общественности в использовании кооперативных ценностей и принципов, готовить специалистов в сфере кооперативного предпринимательства.

Практика работы кооперативных организаций показывает, что предпринимательство нередко дело рискованное. Предприниматели работают под свою ответственность, необходима гарантия сбыта заготовленных товаров. Прежде чем создать сельскохозяйственный потребительский закупочно-бытовой кооператив инициатор – предприниматель должен просчитать хорошо всю логистику своей деятельности, чтобы получить в итоге доход за свою работу.

Предпринимательство в системе потребительской кооперации имеет широкое поле деятельности, так как потребительские общества и союзы представляют собой разветвленную систему, охватывающую различные сферы деятельности: социальные, производственные и экономические. Одновременно следует заметить, что предпринимательская деятельность потребительских кооперативов отличаются от коммерческих структур, что отражено в законе «О потребительской кооперации (потребительских обществ, их союзах) в Российской кооперации». Основной целью предпринимательства потребительской кооперации является обеспечение запросов пайщиков и обслуживаемого населения.

Предприниматели потребительской кооперации нередко связаны с выполнением хозяйственных функций, обеспечивая решение задач по устойчивому экономическому развитию кооперативных производственных структур. Полученная в результате хозяйственной деятельности прибыль потребительских кооперативов и обществ рас-

ходуется на укрепление материально-технической базы, пополнение собственных средств, развитие коллективов, кооперативные выплаты. В потребительских обществах и союзах чаще всего имеет место коллективное предпринимательство, как физических, так и юридических лиц.

В системе потребительской кооперации Центросоюза РФ предпринимательскую деятельность осуществляют: торговые, промышленные и иные предприятия, у которых имеются самостоятельные балансы и счета в банках. В ряде потребительских обществ на договорной основе работают отдельные индивидуальные предприниматели, как правило, физические лица. Такие предприниматели осуществляют закупки сельскохозяйственной продукции и сырья, продают продовольственные и промышленные товары в ряде сельских поселений, предоставляют жителям деревень некоторые услуги по вспашке огородов, доставке топлива, семян, инвентаря и пр. Такая предпринимательская деятельность укрепляет положение потребительских обществ, доказывает их полезность, в результате чего такие предприниматели получают определенную поддержку местных властей в получении кредитов и материально-технических средств. В потребительских обществах могут действовать индивидуальные предприниматели, пользующиеся материальными ресурсами кооперативного сообщества, и зарабатывать деньги с учетом объема и качества выполненной работы.

Значительный опыт предпринимательской деятельности имеет Союз потребительских обществ Краснодарского края, который по объемам хозяйственной деятельности занимает ведущее место в РФ. В системе потребительской кооперации Кубани предпринимательской деятельностью занимаются районные потребительские общества, торговые организации, объединения, предприятия общественного питания, рестораны, столовые, приемотаготовительные пункты, промышленные предприятия.

Способствуют развитию предпринимательства в потребительской кооперации товарные склады, хранилища овощей, картофеля и плодов, холодильники, транспортные средства (автомобили, тракторы, мотороллеры и другие), обеспечившие перевозку кооперативных грузов.

Предпринимательская деятельность потребительских обществ и других производ-

ственных структур позволила кооперативными предприятиями союза потребительских обществ Краснодарского края в 2017 г. заготовить у населения: мяса – 884 т, молока – 120 т, яиц – 7425 тыс. штук, картофеля – 3321 т, овощей – 3975 тонн, плодов и ягод – 1292 т, макулатуры – 19,8 т, дикоросов – 7,8 т, а также плодовоовощных консервов и большой ассортимент других продовольственных товаров.

Однако в целом по системе потребительской кооперации Центросоюза РФ с 2013 по 2017 гг. закупки мяса потребительскими обществами сократились с 77773 до 58300 т, или на 25% (табл. 1).

Предпринимательская деятельность кооператоров предполагает осуществление конкретного набора действий, для достижения цели, обеспечивая при этом получение прибыли от израсходованных ресурсов на выполненные операции. Деятельность кооперативного предпринимательства в сельском хозяйстве, как правило, направлена на удовлетворение спроса населения в конкретных потребностях, а также на завоевание новых продовольственных рынков, улучшение качества жизни партнерам по кооперации.

Сущность предпринимательской деятельности в агропромышленном комплексе России наиболее полно может проявляться при взаимовыгодных экономических отношениях партнеров по производству, заготовкам, переработке и реализации готовой к употреблению продукции. Строгое и четкое выполнение каждым партнером по кооперации своих функций является залогом и основой цивилизованного предпринимательства. Предприниматели всех отраслей, настроенные на устойчивую деятельность, обеспечивают рабочими местами сельских жителей. Качество предпринимательства повышают работающие в системе потребительской

кооперации специалисты, имеющие высшее и среднее образование.

В потребительской кооперации Краснодарского края на предприятиях розничной торговли и общественного питания, в заготовительной, производственной и других отраслях все работники имеют необходимую профессиональную подготовку. Система потребительской кооперации действует достаточно эффективно, особенно в плотно населенных аграрных регионах. Качество услуг, предоставляемых предпринимателями потребительской кооперации, зачастую по многим показателям выше, чем в государственном секторе. Значительную работу по обслуживанию населения кооперативные предприниматели Кубани выполняют в хуторах, поселках, станицах и районных центрах, удовлетворяя запросы, как членов потребительских обществ, так и всего населения в товарах и услугах.

На деятельность кооперативных предпринимателей существенное влияние оказывает степень сотрудничества с региональными и федеральными органами власти. Так, ретроспективный анализ работы предпринимателей в потребительской кооперации Кубани показывает, что свой негативный отпечаток на работе потребительских обществ и союзов оставили реформы 1990-х годов XX века. Поспешно принимаемые решения в верхних эшелонах власти не всегда были научно обоснованы и не избежали ошибок и противоречий.

Так, в ходе реформ о совершенствовании планирования, экономического стимулирования и управления в потребительской кооперации проводили перестройку в потребительской кооперации экономического механизма. В крае приняли положения: о предприятии-кооперативе, о производственном кооперативе, о кооперативном предприятии

Таблица 1

**Динамика закупок мяса потребительскими обществами
Центросоюза Российской Федерации, тонн**

Федеральные округа РФ	Годы					2017 в % к 2013
	2013	2014	2015	2016	2017	
Центросоюз РФ	77773	69501	64717	67058	58300	75,0
Центральный	13467	11936	10056	9336	8791	65,3
Северо-Западный	9189	8210	6729	7939	8621	93,8
Южный	3734	3670	3415	3464	1939	51,9
Северо-Кавказский	2457	2247	1705	1177	1175	47,8
Приволжский	34275	30963	30330	28717	26780	78,1
Уральский	2571	2490	2157	1998	1965	76,4
Сибирский	10156	8740	9117	8674	7901	77,8
Дальневосточный	1365	1028	945	856	713	52,2

и рекомендации о порядке создания в системе потребительской кооперации совместных предприятий, о разработке планов экономического и социального развития предприятий и организаций, об образовании и расходовании единого фонда оплаты труда, об организации арендного подряда, – каждое из которых при определенной интерпретации в свою пользу закладывало основы для будущих неправомерных действий в ущерб общему состоянию потребительской кооперации.

В системе потребкооперации создавалась широкая сеть кооперативов самой различной специализации, в том числе торгово-посреднических, специализирующихся на закупке у граждан, садово-огородных товариществ, колхозов и совхозов, других организаций сельскохозяйственной и дикорастущей продукции по договорным ценам и ее продаже по ценам, самостоятельно определяемым кооперативом, с учетом спроса населения, но не превышающим цены, складывающиеся на колхозных рынках в местах реализации продукции.

В условиях общего хаоса 90-х годов XX века в стране деградировала экономика, социальная и духовная сферы, что сказалось и на работе кооперативных предпринимателей. Значительно осложняли ситуацию падение трудовой дисциплины, невыполнение договорных обязательств по поставкам товаров, ажиотажный спрос практически на все предметы потребления, росла спекуляция.

В тех условиях нарушилась нормальная деятельность предпринимателей потребительской кооперации, которые пытались удержаться на сложившемся уровне в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах.

Реформа цен и изменение торговых скидок поставили кооперативную торговлю и общественное питание в тяжелейшее финансовое положение. В обществе стоял вопрос быть или не быть потребительской кооперации. Это касалось не только мелких кооперативных предпринимателей, но и существования всей кооперативной системы, в которой объединены многие отрасли хозяйственной деятельности: торговля и общественное питание, оптовые базы и сотни заготовительно-перерабатывающих пунктов, которые закупали у сельских подворий сельскохозяйственную продукцию и обеспечивали российскую деревню товарами первой необходимости.

В те годы в потребительской кооперации Краснодарского края была принята «Программа работы потребительской коопе-

рации края по переходу к рыночной экономике», в которой отражены основные направления переустройства системы, методов работы кооперативных предпринимателей, изменения производственных отношений.

Основным субъектом собственности были названы пайщики в размере их основных и дополнительных паевых взносов. Другим субъектом определены трудовые коллективы в размере купленных ими акций и начисленных на них дивидендов. Третьим субъектом собственности были признаны правления сельпо, районных потребительских обществ, районных потребительских союзов и краевого потребительского союза как коллективные собственники. Вся собственность потребительской кооперации была признана обще кооперативной, коллективной. В потребкооперации края была запрещена приватизация предприятий и распродажа в частные руки кооперативного имущества. Эти действия позволили в определенной степени сохранить материально-техническую базу потребительской кооперации, использование которой позволяет вести предпринимательскую деятельность сегодня в сфере закупок и переработки сельскохозяйственной продукции. Так, в 2017 г. предприниматели потребительской кооперации края заготовили мяса – 884 т, молока – 120 т, яиц – 7425 тыс. штук, картофеля – 3321 т, овощей – 3975 т, плодов – 1292 т, плодов и ягод дикорастущих сухих и свежих (в переводе на свежие) – 7,8 т, макулатуры – 19,8 т. Следует заметить, что по закупкам овощей, картофеля и плодов союз потребительских обществ Краснодарского края находится в первой пятерке среди союзов потребительских обществ России (табл. 2).

В системе потребкооперации края работают межрайонные и районные оптовые базы, предприятия общественного питания, колхозные рынки, районные кооперативные заготовительные конторы, сельские кооперативные точки предпринимателей, стационарные и сезонные приемозаготовительные пункты, предприятия и цехи по переработке сельскохозяйственной продукции, склады-холодильники, овощехранилища, хранилища фруктов, промышленно-заготовительные базы, квасильно-засолочные цеха, склады яиц. Общая емкость хранилищ превышает 53 тыс. тонн. В системе работают предприниматели – заготовители. Заготовительно-закупочный оборот превышает 500 млн. рублей в год. Успешно работают звероводческие хозяйства.

**Объем закупок сельскохозяйственной продукции потребкооперацией
Краснодарского края, 2017 г.**

Показатели	2017 г.		Занимаемое место
	факт	в % к 2016 г.	
Мясо, т	884	78,0	16
Молоко, т	120	106,2	41
Яйца, тыс. штук	7425	88,2	9
Картофель, т	3321	99,2	3
Овощи, т	3975	92,4	2
Плоды, т	1292	94,9	5
Макулатура, т	19,8	45,3	23
Плоды и ягоды дикорастущие сухие и свежие (в переводе на свежие), т	7,80	156	...
Грибы свежие, т	1,80	36,7	...

Таблица 3

**Показатели объемов производства промышленной продукции
в потребительских обществах Краснодарского края**

Объемы производства, показатели	2017		Занимаемое место в России
	факт	в % к 2016	
Промышленная продукция, млн руб.	1066	95,5	4
Полуфабрикаты, млн руб.	32,5	77,2	22
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	18,57	87,4	3
Колбасные изделия, тонн	3	70,7	33
Кондитерские изделия, тонн	883	89,9	7
Безалкогольные напитки, тыс. дкл	2,6	67,5	39

Отдельным блоком в системе потребительской кооперации действуют предприниматели в промышленной сфере. Среди предприятий промышленности следует отметить направление по выработке пищевой продукции. Ведущей отраслью является кооперативная хлебобулочная промышленность. Кооперативные хлебопекарни вырабатывают тонны хлеба и хлебобулочных изделий для сельского населения.

Следует заметить, что на Кубани предпринимательство всегда занимало значительное место в развитии кооперативного движения. Весомое место в предпринимательстве потребительской кооперации края занимает перерабатывающая промышленность. Так, в 2017 г. в системе потребкооперации Краснодарского края действовало 85 цехов в производстве пищевой продукции, в том числе по производству хлеба и хлебобулочных изделий – 24, выработке колбасных изделий – 3, по производству плодоовощных – 1, кондитерских изделий – 19, безалкогольных напитков – 1, по переработке овощей и фруктов (сушение, соление и др.) – 6, солению, копче-

нию рыбы – 1, полуфабрикатов – 8 цехов. В системе потребительской кооперации края функционировало 2 специально оборудованные пункты по убою скота. Производственную деятельность предпринимателей потребкооперации обслуживало 245 грузовых автомобилей, из них 104 по перевозке хлеба, кроме того в системе работало 13 тракторов. В 2017 г. объемы выработки промышленной продукции в системе потребительской кооперации Кубани сократились (табл. 3).

В последние годы в потребительской кооперации Кубани налаживается работа по развитию предпринимательской деятельности. Агропромышленный комплекс края имеет большие резервы для расширения деятельности предпринимателей в сельской местности. Включение в общий продовольственный товарооборот сельскохозяйственной продукции малого аграрного сектора позволит обеспечить дополнительный приток пищевых продуктов в систему продовольственного обеспечения наполнить качественным продовольствием пункты общественного питания.

Список используемых источников:

1. Жуков А.С., Ткач А.В. Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – № 2. – 2013. – С. 38–41.

2. Жуков А.С., Ткач А.В. Деятельность потребительских обществ и союзов в условиях санкций и эмбарго // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 7. – С. 59–68.
3. Нечитайлов А.С., Ткач А.В. Потребительская кооперация в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 8. – С. 61–66.
4. Жукова О.И., Ткач А.В., Жуков А.С. Потребительская кооперация в условиях экономического кризиса // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 1. – С. 42–47.
5. Нечитайлов А.С., Ткач А.В., Жуков А.С. Потребительская кооперация в инфраструктуре продовольственного рынка // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2017. – № 1. – С. 25–30.
6. Нечитайлов А.С., Ткач А.В. Потребительская кооперация в системе продовольственного обеспечения // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 5. – С. 67–73.
7. Ткач А.В. Основные положения институциональной модели инновационного развития системы потребительской кооперации // Вестник Российского университета кооперации. Научно-теоретический журнал. – 2017. – № 3(29). – С. 74–77.
8. Ткач А.В. Тенденции и направления развития системы потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2017. – № 4. – С. 6–11.
9. Ткач А.В. Потребительская кооперация в продовольственном обеспечении // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2018. – № 1. – С. 3–18.
10. Жукова О.И., Ткач А.В. Кооперативное предпринимательство в укреплении продовольственной безопасности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – № 3. – С. 35–41.
11. Балалова Е.И., Ткач А.В., Жукова О.И. Ретроспективный анализ развития кооперации в аграрном секторе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – № 4. – С. 21–30.
12. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Центросоюз РФ, 2013–2017 гг.

References:

1. ZHukov A.S., Tkach A.V. Zagotovitel'naya deyatel'nost' potrebitel'skoj kooperatsii na sele // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. – № 2. – 2013. – S. 38–41.
2. ZHukov A.S., Tkach A.V. Deyatel'nost' potrebitel'skikh obshhestv i soyuzov v usloviyakh sanktsij i ehmbargo // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2015. – № 7. – S. 59–68.
3. Nechitajlov A.S., Tkach A.V. Potrebitel'skaya kooperatsiya v usloviyakh rynka // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. – 2016. – № 8. – S. 61–66.
4. ZHukova O.I., Tkach A.V., ZHukov A.S. Potrebitel'skaya kooperatsiya v usloviyakh ehkonomicheskogo krizisa // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pere-rabatyvayushhikh predpriyatij. – 2017. – № 1. – S. 42–47.
5. Nechitajlov A.S., Tkach A.V., ZHukov A.S. Potrebitel'skaya kooperatsiya v infrastrukture prodovol'stvennogo rynka // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. – 2017. – № 1. – S. 25–30.
6. Nechitajlov A.S., Tkach A.V. Potrebitel'skaya kooperatsiya v sisteme prodovol'stvennogo obespecheniya // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2017. – № 5. – S. 67–73.
7. Tkach A.V. Osnovnye polozheniya institutsional'noj modeli innova-tsionnogo razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperatsii // Vestnik Rossijskogo universiteta kooperatsii. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. – 2017. – № 3(29). – S. 74–77.
8. Tkach A.V. Tendentsii i napravleniya razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperatsii // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. – 2017. – № 4. – S. 6–11.
9. Tkach A.V. Potrebitel'skaya kooperatsiya v prodovol'stvennom obespechenii // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. Nauchno-teoreticheskij zhurnal. – 2018. – № 1. – S. 3–18.

10. *ZHukova O.I., Tkach A.V.* Kooperativnoe predprinimatel'stvo v ukreplenii prodovol'stvennoj bezopasnosti // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2018. – № 3. – С. 35–41.

11. *Balalova E.I., Tkach A.V., ZHukova O.I.* Retrospektivnyj analiz razvitiya kooperatsii v agrarnom sektore // *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ekonomiki*. – № 4. – С. 21–30.

12. *Osnovnye pokazateli sotsial'no-ekonomicheskoy deyatel'nosti po-trebitel'skoj kooperatsii* Tsentrosoyuz RF, 2013–2017 gg.

Материал поступил в редакцию: 20.02.2019.

РОЛЬ И МЕСТО ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ROLE AND PLACE OF THE PROGRAM-TARGET MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE SMALL FORMS OF ECONOMIC ACTIVITY AND COOPERATION TIES IN THE SYSTEM OF THE REGIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

***Аннотация.** Актуальность и цель работы: Проблемы развития сельского хозяйства, в том числе роста производства сельскохозяйственной продукции и повышение ее конкурентоспособности в условиях экономических санкций и политики импортозамещения в РФ весьма актуальны. В то же время аграрный сектор экономики в условиях рынка остро нуждается в государственной поддержке. Программно-целевое управление, как метод государственного регулирования, позволяет решать подобные крупные народно-хозяйственные задачи.*

Материалы и методы исследования: Главным инструментом программно-целевого метода управления являются государственные целевые программы. В работе анализируются результаты выполнения текущих целевых программ. Проводится обзор проектов программ, направленных на развитие региональных АПК.

Исследование проводилось на основе абстрактно-логического метода, который позволяет изучать процессы и явления без детализации элементов системы.

Результат работы: В ходе исследования особое внимание уделялось оценке эффективности инструментария госпрограмм по поддержке малых форм хозяйствования и сельскохозяйственной кооперации. Анализ целевых показателей проведенных мероприятий свидетельствует о росте постоянных рабочих мест, увеличении объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции в фермерских хозяйствах и сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Однако в региональном разрезе все еще наблюдается наличие диспропорций в развитии малого агробизнеса. Отчасти это объясняется отсутствием единого механизма и структуры целевых программ на разных уровнях управления.

Выводы: Для повышения эффективности государственной поддержки малого агробизнеса посредством программно-целевого управления необ-

Балалова Елена Ивановна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: ebalalova@ruscoop.ru.

Balalova E.I. – Doctor of Economic Sciences, Professor, The Head of the Department of Economy, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

Рудакова Татьяна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: t.v.rudakova@ruscoop.ru.

Rudakova T.V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Economy, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

ходимо соблюдать принципы обоюдной заинтересованности и взаимовыгодности при разработке целевых программ на федеральном, региональном и местном уровнях управления.

Abstract. *The relevance and purpose of the work: Problems of the development of the agriculture, including the growth of the agricultural production and increase of its competitiveness in the conditions of economic sanctions and import substitution policy are very urgent in Russian Federation. At the same time, the agrarian sector of the national economy in market conditions needs the state support. Programme-target management, as the method of state regulation, enables to solve similar large national economic problems.*

Materials and methods of the research: Main tools of the programme-target method of management are state target programmes. The research analyzes the results of the realization of the current target programmes. The survey of the programme drafts aimed at the development of the regional agrarian industrial complex is carried out.

The research was performed on the base of the abstract-logic method, this method allows to study processes and phenomena without the detalization of the system elements.

The result of the work: In the process of the investigations special attention was paid to the assessment of the efficiency of the state programmes tools, aimed at supporting of the small forms of economic activity and agricultural cooperation. Analysis of the target indices of the measures, carried out, showed the increase of the number of the permanent working places, growth of the volumes of the production and realization of the agricultural products in the farming enterprises and agricultural consumer cooperatives. However, in the regional scale the disproportions in the development of small business are still observed. Partially this is explained by the absence of the single mechanism and the structure of the target programmes at various levels of management.

Conclusions: To improve the efficiency of the state support of the small agrarian business by means of programme-target management it is necessary to observe the principles of mutual interest and reciprocity in the process of the development of the target programmes at the federal, regional and local levels of management.

Ключевые слова: *программно-целевое регулирование, целевая программа, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, грантовая поддержка.*

Keywords: *programme-target management, target programme, peasant (farming) households, agricultural consumer cooperatives, grant support.*

Введение

В рыночной экономике самым уязвимым звеном является агропромышленный сектор, который не может полноценно развиваться без целевой помощи государства. При этом именно развитие агропромышленной отрасли имеет первостепенное значение в обеспечении продовольственной безопасности страны. Тем более актуальной становится задача устойчивого роста производства и повышения конкурентоспособности продукции региональных АПК в условиях экономических санкций, которым подвергается Россия последние несколько лет.

Особенностью развития региональных АПК в России является существенная диф-

ференциация, связанная с различиями природно-географических условий, разноудаленностью от центра, различиями в демографических и экономических характеристиках. Поэтому среди макроэкономических проблем, стоящих перед государством в условиях перехода к рынку, одной из важнейших является устранение диспропорций в региональном развитии, в частности диспропорций в развитии агропромышленного сектора региона.

В современной рыночной экономике важное значение имеет государственное регулирование проблемных участков экономики с помощью рыночных механизмов воздействия. Одним из таких инструментов являет-

ся программно-целевое регулирование. Целью статьи является определение значения и места программно-целевых методов государственного планирования и управления в развитии малых форм хозяйствования и кооперационных связей региональных АПК.

На современном этапе развития стратегического макроэкономического планирования разработан ряд законов и целевых программ, направленных на поддержку малого агробизнеса и развития соответствующей инфраструктуры, в том числе и кооперационных связей. Однако есть существенные недостатки в реализации поставленных задач, связанные с бессистемным подходом и с неэффективным распределением полномочий между федеральным и региональным уровнем власти.

Материалы и методы исследования

В статье проводится анализ Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 годы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 8 февраля 2019 г. № 98, и результатов выполнения Программы на 2017 год. В ходе исследования использован абстрактно-логический метод.

Результаты исследования

Применение программно-целевого метода управления на макроэкономическом и региональном уровнях регламентируется Федеральным законом от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании» [1].

В частности, в законе определяется целеполагание, как «определение направлений, целей и приоритетов социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации». «Программирование – деятельность участников стратегичес-

кого планирования по разработке и реализации государственных и муниципальных программ, направленная на достижение целей и приоритетов социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, содержащихся в документах стратегического планирования, разрабатываемых в рамках целеполагания» [1].

Б.А. Райзберг определяет программно-целевое планирование как «способ программной выработки и воплощения крупных управленческих решений ... посредством разработки и осуществления социально-экономических программ международного, федерального, регионального и местного уровней» [4, с. 14].

Программно-целевое планирование и управление основано на реализации следующей логической цепочки (табл. 1).

Таким образом, программно-целевой метод планирования позволяет, отобрав приоритетные цели развития объекта управления, разработать взаимоувязанные мероприятия по их достижению в заданные сроки с максимальной эффективностью при требуемом обеспечении ресурсами. При этом, в отличие от других методов управления, он дает возможность периодической корректировки и обновления целевых программ и подпрограмм в условиях изменяющихся внешних факторов воздействия на экономическую систему.

Главным инструментом программно-целевого регулирования социально-экономических процессов являются целевые программы, разрабатываемые на различных уровнях управления с учетом стратегических целей. Целевая комплексная программа представляет собой документ, в котором четко обозначены цели и комплекс взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям задач и мероприятий по достижению этих целей наиболее эффективным путем. Цель фо-

Таблица 1

Логическая схема программно-целевого планирования

№	Этапы программно-целевого планирования и управления	Управляющее воздействие со стороны субъекта управления
1.	Целеполагание – определение целей социально-экономического развития объекта	Осознание и формулирование целей, исходя из существующих проблем, потребностей, желаний, доктрин.
2.	Систематизация целей	Структуризация целей на основе построения дерева целей и задач
3.	Определение способов решения поставленных задач	Формулировка взаимоувязанных мероприятий, позволяющих решать поставленные задачи по достижению целей
4.	Выявление средств для реализации способов	Определение ресурсной базы (их наличия и источников получения) для реализации программных мероприятий в намеченные сроки
5.	Контроль и корректировка целей и задач	Разработка организационно-экономических механизмов контроля реализации и корректировки намеченных мероприятий.

мулируется в виде четкого описания состояния объекта управления по определенному перечню показателей (индикаторов).

Разработка целевых комплексных программ с одной стороны выступает как инструмент планирования. С другой стороны, целевые госпрограммы являются средством реализации государственной политики в соответствующей сфере. Федеральные программы могут включать в себя мероприятия организационной, правовой и экономической направленности.

На федеральном уровне устанавливается перечень приоритетных проблем, подлежащих программной разработке. Среди таких приоритетных задач – задача комплексного развития сельских территорий. И одним из основополагающих документов является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 годы, утвержденная 8 февраля 2019 г. № 98 [2].

Программа первоначально была утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717 и была рассчитана на период от 2013 до 2020 года. Однако, исходя из промежуточных результатов ее реализации, было принято решение о внесении изменений и продлении сроков ее реализации. Таким образом, постановлением Правительства РФ от 8 февраля 2019 г. № 98 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717» были установлены сроки реализации программы 2013–2025.

Первый этап программы закончился в 2018 году. Среди целей первого этапа отметим следующие: обеспечение продовольственной независимости России, ускоренное импортозамещение сельскохозяйственной продукции и повышение ее конкурентоспособности.

Для достижения целей второго этапа (2019–2025 гг.) разработан ряд направлений (подпрограмм). Первое направление (подпрограмма) «Развитие отраслей агропромышленного комплекса» состоит из отдельных ведомственных и федеральных проектов, среди которых Федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». Целью данного проекта выступает дополнительное привлечение в субъекты малого и среднего предпринимательства в АПК не менее 126 тыс. человек к концу 2024 года, в том числе в форме фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Необходимо отметить, что в предыдущих редакциях программы в отдельную подпрограмму данная задача не выделялась. Указанные изменения позволят адресно направить выделенные средства из бюджета для обеспечения роста малых форм хозяйствования и развития кооперационных связей в АПК.

По результатам реализации первого этапа программы уже можно сделать выводы о положительном и существенном влиянии государственной поддержки на развитие малого агробизнеса, в том числе и сельскохозяйственной потребительской кооперации. Об этом свидетельствуют данные Национального доклада о результатах реализации Программы в 2017 году [3, с. 59–69].

С 2013 года по 2017 год наблюдалось увеличение посевных площадей под зерновые и зернобобовые, обрабатываемых фермерскими хозяйствами, на 22,7%, валовый сбор зерна – на 73,3%. При этом на протяжении ряда лет (2006–2013 гг.) сократилось количество фермерских хозяйств на 38,7% (по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи). Таким образом, наблюдается рост среднего размера землепользования К(Ф)Х в 2,4 раза. Это говорит об укрупнении и устойчивом развитии фермерства. По многим видам продукции фермерские хозяйства за последние годы обеспечивают около 50% производства. Такая тенденция наблюдается не только в растениеводстве, но и в животноводстве. Так, в 2017 году МФХ обеспечили 49,7% производства молока. Это вызвано увеличением поголовья коров в К(Ф)Х на 20% в течение пяти лет реализации программы.

Государственная поддержка развития фермерства и СПоК в рамках государственных целевых программ проявляется, помимо прочего, в виде грантовой поддержки начинающих фермеров, развития семейных животноводческих ферм, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и возмещения части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования (табл. 2).

В процентном соотношении можно отметить рост доли ассигнований на поддержку фермерства и развитие семейных животноводческих ферм, сокращение доли ассигнований на возмещение части процентной ставки по кредитам. Наблюдается рост доли ассигнований на развитие материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, начиная 2015 года. До этого

времени грантовой поддержки для сельхозпотребкооперации не выделялось вообще. Однако и в последующие периоды господдержка кооперации ничтожно мала (рис. 1).

При этом, если ресурсное обеспечение мероприятий грантовой поддержки К(Ф)Х и СПоК в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличено в целом на 818,6 млн руб., или на 10%, то увеличение ассигнований на сельхозкооперацию произошло на 66 % (или в 1,7 раза).

Даже такой незначительный прирост ассигнований позволил существенно превысить запланированные целевые показатели

грантовой поддержки на 2017 г. Количество новых постоянных рабочих мест, созданных в СПоК, получивших средства государственной поддержки для развития материально-технической базы составило 5379 ед, что на 25% выше запланированного показателя. Прирост объема сельскохозяйственной продукции, реализованной СПоК, получившими средства государственной поддержки составило 175,4%, что в 17,5 раз выше запланированного показателя. [4, с. 62].

Важным фактором, определяющим эффективность грантовой поддержки МФХ и

Таблица 2

Финансирование мероприятий, направленных на поддержку МФХ за счет ассигнований федерального бюджета

Мероприятия	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего, млн. руб.	8500,0	8059,7	11773,3	10194,5	10298,6
%	100	100	100	100	100
в том числе					
Поддержка начинающих фермеров, млн. руб.	2000,0	1898,6	3200,0	3826,0	3776,4
%	23,5	23,6	27,2	37,5	36,7
Поддержка развития семейных животноводческих ферм, млн. руб.	1500,0	1415,2	3074,8	3449,9	3723,5
%	17,6	17,6	26,1	33,8	36,2
Грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы, млн. руб.	-	-	400	900	1494,6
%	0	0	3,4	8,8	14,5
возмещение части процентной ставки по кредитам, взятым М(Ф)Х, млн. руб.	5000,0	4745,9	5098,5	2018,6	1304,1
%	58,8	58,9	43,3	19,8	12,7

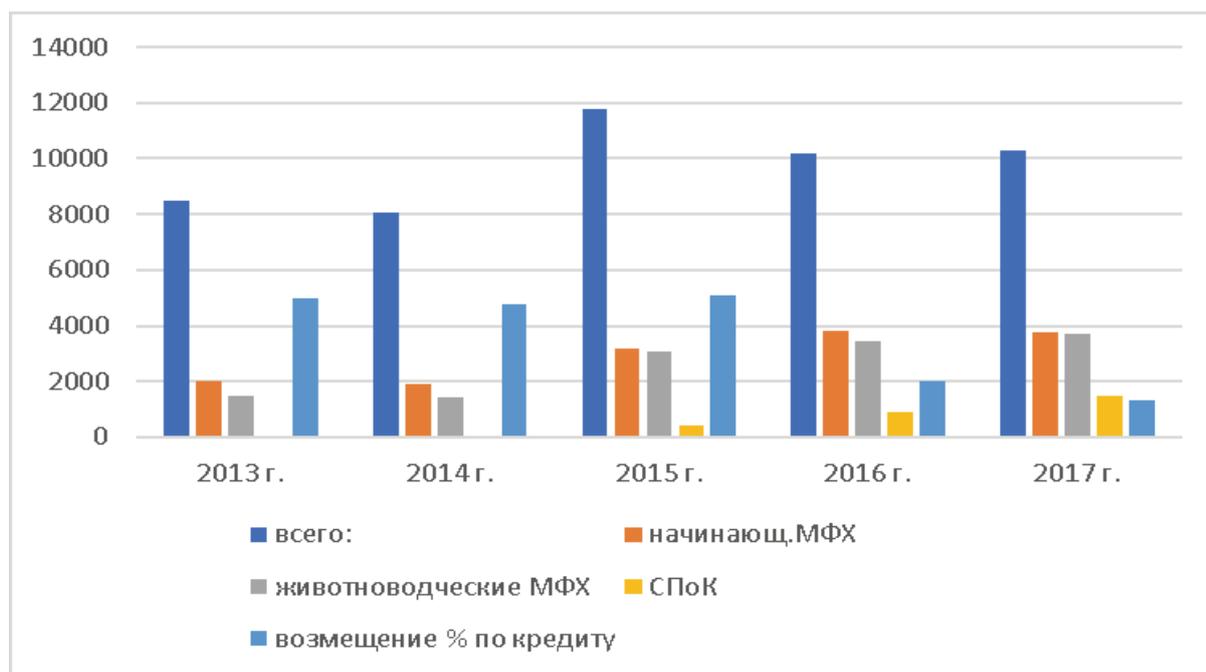


Рис. 1. Динамика ассигнований из федерального бюджета на реализацию мероприятий целевой программы [3]

СПоК, выступают условия и порядок ее предоставления. В 2017 году эти условия были существенно изменены, что привело к значительному улучшению целевых показателей. В монографии «Предпринимательство в продовольственном обеспечении» [5, с. 129] проведена сравнительная характеристика правил получения государственной поддержки сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в РФ до 2017 года и после.

1. Если ранее требовалось создать 6 рабочих мест на 10 млн. руб. полученного гранта, то теперь – 1 рабочее место на 3 млн. руб. Очевидно, что новый норматив реалистичнее предыдущего. При чем указанные затраты на создание одного рабочего места позволят основать это место согласно современным технологическим требованиям.

2. До 2017 года межгрантовый период не устанавливался. Теперь же появляется возможность повторного получения гранта через 12 месяцев после полного освоения ранее полученного гранта. Это условие будет оказывать стимулирующее воздействие на грантополучателя с одной стороны и предотвращать злоупотребления и необоснованное получение грантов с другой стороны.

3. Ранее срок действия сельскохозяйственного потребительского кооператива на момент получения гранта не устанавливался. Теперь же право на получение гранта имеет тот кооператив, срок действия которого превышает 12 месяцев. Принятая мера также позволит избежать злоупотреблений, таким образом исключается возможность получения средств «фирмами-однодневками».

4. Появилось требование о сохранности рабочих мест, созданных на средства государственной поддержки, в течение не менее 5 лет после получения гранта.

Все перечисленные меры позволят более эффективно распределять бюджетные средства и предоставлять их исключительно тем МФХ и СПоК, которые действительно смогут обеспечить рост производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции.

Рост ассигнований из федерального бюджета, а также их эффективное использование позволили увеличить размер гранта в расчете на одного получателя (табл. 3).

Максимальный размер гранта по направлениям деятельности представлен в таблице 4 [3].

Таблица 3

Динамика среднего (расчетного) размера гранта, предоставленного К(Ф)Х и СПоК, млн. руб.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 в % к 2016
Средний размер гранта на одного начинающего фермера	1,04	1,2	1,14	1,26	1,77	40,48
Средний размер гранта на развитие одной животноводческой фермы	3,79	4	4,32	5,19	6,11	17,73
Средний размер гранта на развитие материально-технической базы СПоК	-	-	6,65	7,94	10,76	35,52

Таблица 4

Максимальный размер предоставляемого гранта на одного получателя в 2017 году

Мероприятия	Направления деятельности	Максимальная сумма гранта, млн. руб.	Максимальный срок использования гранта, мес.
Поддержка одного начинающего фермера	для разведения КРС мясного или молочного направлений	3, но не более 90 % затрат	18
	Иные виды деятельности	1,5, но не более 90 % затрат	18
На развитие семейной животноводческой фермы	для разведения КРС мясного или молочного направлений	30, но не более 60% затрат	24
	Иные виды деятельности	21,6, но не более 60% затрат	24
Развитие материально-технической базы СПоК		70, Но не более 60% затрат	18

Грантовая поддержка фермерских хозяйств направлена на создание и развитие производственной базы. Большая часть фермеров, получивших гранты, развивают мясное и молочное животноводство (38,1%), что составляет соответственно 24,2% и 38,1% в структуре К(Ф)Х-грантополучателей 2017 года по основному направлению сельскохозяйственной деятельности. [3].

Структура расходования средств грантовой поддержки кооперативами в 2017 году:

- приобретение оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции – 45% получателей;
- строительство производственных объектов – 32% получателей;
- приобретение специализированного транспорта – 22%;
- частичная уплата взносов по лизингу – 1%.

Основными направлениями деятельности кооперативов, получивших грантовую поддержку в 2017 году, стали сбор, хранение, переработка и реализация молока, мяса и овощей (38%, 35% и 16% соответственно).

Обсуждение и заключение

Для обеспечения продовольственной безопасности страны, а также для устойчивого социально-экономического развития России необходимо развивать региональные АПК. Особое внимание следует уделять развитию малого агробизнеса. Устойчивый рост малых форм хозяйствования на селе позволил бы устранить диспропорции регионального развития за счет заселения сельских территорий и обеспечения занятости сельского населения, выполнения селообразующих функций, значительного пополнения местных бюджетов и эффективного использования земельных ресурсов. Как известно, малый бизнес уязвим в силу жесткой конкуренции со стороны крупных сельскохозяйственных предприятий, а также из-за давления местных монополий по закупкам и переработке сельскохозяйственной продукции. Поэтому малым формам хозяйствования на селе необходимо объединяться в кооперативные союзы. Потребительская кооперация обеспечит выход сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынки реализации сельхозпродукции и продовольствия, что в свою очередь обеспечит удовлетворение спроса на эту продукцию со стороны жителей села. Помимо сбыта потребительские кооперативы решают проблемы по закупке, хранению и переработке сельхозпродукции. Однако за последние десятилетия наблюдалось

устойчивая тенденция по сокращению сельскохозяйственных потребительских и обслуживающих кооперативов.

Малый агробизнес, в том числе и потребительская сельхозкооперация, остро нуждается в государственной поддержке. Среди экономических инструментов государственного регулирования наиболее уместным является программно-целевой метод. Анализируя результаты выполнения Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в 2017 году, мы пришли к выводу, что такой метод государственной поддержки достаточно эффективен. За годы реализации программы увеличилось количество новых фермерских хозяйств, возросли земельные площади, доходы и объемы продукции в уже существующих фермерских хозяйствах, значительно возросло количество и объемы оказываемых услуг предприятий потребкооперации. На текущий момент доля малых форм хозяйствования в общем объеме производства зерна, мяса и молока составляет около 50%.

Программно-целевой метод управления экономикой достаточно гибкий. В ходе реализации целевые программы могут адаптироваться в условиях изменяющейся внешней экономической среды. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия также была усовершенствована по результатам мониторинга целевых показателей. Согласно Постановления Правительства Российской Федерации от 8 февраля 2019 года N 98 сроки реализации программы были продлены до 2025 года. Были сформулированы дополнительные подзадачи и разработаны соответствующие им подпрограммы.

Программа была разбита на 2 этапа. Второй этап начался в 2018 году. Среди вновь выдвинутых направлений – «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». Этот факт свидетельствует о том, что органы управления агропромышленным сектором страны активизировали работу по устойчивому развитию малого агробизнеса и кооперативного движения.

Однако остаются существенные недостатки в реализации программно-целевого метода управления. Среди них отметим проблему неэффективного распределения полномочий между различными уровнями власти. На современном этапе развития рыночной экономики происходит передача полномочий

общегосударственного программирования на региональный уровень. Преимущества такого делегирования полномочий заключаются в возможности учета и выявления основных проблем на местах и локального решения этих проблем. Региональные программы призваны учитывать особенности каждой территории. Но здесь есть и слабые стороны. Это отсутствие системности при разработке и реализа-

ции программ разного уровня иерархии. Необходимо региональные целевые программы привести в соответствие с целевыми установками более высокого уровня иерархии – федерального. Существует и другая проблема регионального программирования. Это острая нехватка средств местных бюджетов для реализации необходимых мероприятий по достижению стратегических целей.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 N 172-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (Дата обращения: 12.05.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 08.02.2019) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/ (Дата обращения 14.05.2019).
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.04.2018 N 808-р «Об утверждении национального доклада о ходе и результатах реализации в 2017 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – URL: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=447599#01519049870693343 (Дата обращения 25.04.2019).
4. Целевые программы в системе государственного управления экономикой : монография / Б.А. Райзберг. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 268 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniium.com>]. – (Научная мысль). – Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog/product/973386>.
5. Предпринимательство в продовольственном обеспечении: Монография / Е.И. Балалова, А.А. Максаев, Н.А. Овчаренко, А.Е. Суглобов, А.В. Ткач. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 244 с.

References:

1. O strategicheskom planirovanii v Rossiiskoi Federatsii. Federalnij Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 28.06.2014 N 172-FZ [On strategic planning in the Russian Federation. Federal law of the Russian Federation of 28.06.2014 no 172-FL], Moscow, 2014. SPS Konsul'tant plyus. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/. (accessed 12.05.2019).
2. O gosudarstvennoi programme razvitija sel'skogo hoz'ajstva i regulirovanija rinkov sel'skohozejstvennoj produkcii, syr'ja i prodovol'stvija. Postanovlenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 14.07.2012 N 717, red. ot 08.02.2019 [About the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and food. Decree of the Russian Federation of 14.07.2012 no 717, revision from 08.02.2019], Moscow, 2019. SPS Konsul'tant plyus. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/. (accessed 14.05.2019).
3. Ob utverz'denii natsionalnogo doclada o hode i rezultatah realizatsii v 2017 godu Gosudarstvennoi programmy razvitija sel'skogo hoz'ajstva i regulirovanija rinkov sel'skohozejstvennoj produkcii, syr'ja i prodovol'stvija na 2013–2020 gody. Rasporyazenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 28.04.2018 N 808-r [About the approval of the national report on the course and results of implementation in 2017 of the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and food for 2013–2020. Government order of the Russian Federation of 28.04.2018 no 808-o], Moscow, 2018. SPS Konsul'tant plyus. Available at: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=447599#01519049870693343. (accessed 25.04.2019).
4. *Rajzberg B.A.* Celevije programmi v sisteme upravleniya ekonomikoj: Monografija [Target programs in the system of state economic management]. – Moscow, Infra-M, 2018. – 268 p.
5. *Balalova E.I., Maksaev A.A., Ovcharenko N.A., Suglobov A.E., Tkach A.V.* Predprinimatelstvo v prodovol'stvennom obespechenii: Monografija [Entrepreneurship in food supply]. – Moscow, Dashkov i K, 2019. – 244p.

Материал поступил в редакцию: 20.05.2019.

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

EVALUATION OF THE STRUCTURE OF LABOR AND SPECIALIZATION OF CONSUMER COOPERATIVE SOCIETIES

Аннотация. В статье определена роль трудовых ресурсов в развитии потребительской кооперации, в повышении эффективности работы обществ и союзов, в формировании направлений специализации предприятий потребительской кооперации, особенности выбора направлений специализации кооперации в России в разных природно-экономических зонах, организация закупок сельхозпродукции и дикоросов, материально – техническая база для заготовительной деятельности потребительских обществ. Проанализировано развитие сектора развития общественного питания в потребительских обществах Центросоюза России. Выполнен обзор направлений закупочной деятельности кооперативных организаций. Сформулированы меры по развитию закупок сельскохозяйственной продукции и дикоросов.

Abstract. The article defines the role of labor resources in the development of consumer cooperation, in improving the efficiency of societies and unions, in the formation of areas of specialization of consumer cooperation, especially the choice of areas of specialization of cooperation in Russia in different natural and economic zones, the organization of procurement of agricultural products and wild plants, material and technical base for procurement activities of consumer societies. The development of the public catering sector in the consumer societies of the Central Union of Russia is analyzed. A review of the areas of procurement activities of cooperative organizations. Measures for the development of purchases of agricultural products and wild plants are formulated.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, структура трудовых ресурсов, профессионализм работников потребительской кооперации, потребительские общества, специализация кооперации, механизм управления, потребительская кооперация, хозяйства населения, потребительские кооперативы, товар, сбыт, конкуренция, дикоросы, сельхозпродукция, каналы реализации.

Keywords: labor resources, structure of labor resources, professionalism of workers of consumer cooperation, consumer societies, specialization of cooperation, management mechanism, consumer cooperation, households, consumer cooperatives, goods, sales, competition, wild plants, agricultural products, sales channels.

В системе потребительской кооперации структура трудовых ресурсов зависит от специализации выполняемых видов работ кооперативным предприятием. В кооперативных организациях потребительских обществ Центросоюза РФ трудовые ресурсы в массе своей представляют совокуп-

ность людских физических и умственных профессиональных способностей, применяемых в процессе создания востребованных обществом экономических или социальных благ. В системе потребительской кооперации трудовые ресурсы выступают основной частью производительных сил. Высокий уро-

Набиева Алсу Рустэмовна – кандидат исторических наук, ректор Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (г. Казань, Республика Татарстан, Российская Федерация); e-mail: kazan@rucoop.ru.

Nabieva A.R. – Candidate of Historical Sciences, Rector, Kazan Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation (Kazan, Republic of Tatarstan, Russian Federation).

вень подготовки и профессионализм работников потребительской кооперации при научно обоснованной организации позволяет обеспечить эффективное использование материально-технических средств, обеспечить рост производительности труда и высокий уровень рентабельности производства.

В системе потребительской кооперации структура трудовых ресурсов сформирована с учетом направлений специализации работы того или иного предприятия. Так, в системе розничной торговли работники должны владеть навыками выкладывать товар и обращения с покупателями, в системе заготовок навыками по организации закупок сельскохозяйственной продукции, дикоросов и других видов товаров, в промышленных предприятиях навыками грамотного применения технических средств при переработке продукции, в системе общественного питания уметь готовить вкусную пищу и т.д.

Специализация потребительской кооперации зависит от отрасли хозяйственной деятельности. В системе потребительской кооперации Центросоюза РФ кооперативные предприятия потребительских обществ специализируются на выполнении функций по развитию торговли, закупке у населения сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно-технического сырья, производстве пищевых продуктов и промышленных товаров, оказании производственных и бытовых услуг. Эффективность работы предприятий потребительской кооперации зависит от качества управления, выбора верных, научно обоснованных перспектив развития.

Механизм управления и регулирования стратегии развития потребительской кооперации представляет собой систему иерархических кооперативных структур, средств и методов, действия которых направлены на удовлетворение потребности кооперативной организации в трудовых ресурсах нужной профессиональной подготовки, численности и в необходимое время. Механизм управления в системе потребительской кооперации рассматривается как активное звено организации деятельности потребительских обществ и союзов, обеспечивающее влияние на факторы, от использования которых зависит конечный результат экономической деятельности хозяйствующего субъекта кооперации.

В системе потребительской кооперации факторы управления могут быть как внутрен-

ними, как и внешними. От умелого использования и сбалансированного учета влияния этих факторов на достижение запланированных интересов зависит конечный результат работы и эффективность кооперативного предпринимательства потребительского общества или союза.

В системе потребительской кооперации Центросоюза России механизм управления экономикой хозяйственных кооперативных структур предусматривает учет факторов при выработке управленческих решений по достижению конкретных целей кооператива, потребительского общества или союза. Основными составляющими элементами механизма управления и регулирования стратегии развития потребительской кооперации являются: планирование, материальное и хозяйственное стимулирование и организация работы аппарата управления.

Особое место в управленческой деятельности кооператоров занимают мотивы деятельности исполнителей, которые должны быть заинтересованы в реализации принимаемых решений вышестоящими органами управления, а также решений кооперативного сообщества. Механизм управления будет эффективным в том случае, если он усиливает мотивацию деятельности исполнителей на выполнение поставленных задач по достижению конечных целей.

Механизм управления в системе потребительской кооперации всегда конкретен, включает влияние на конкретные факторы по использованию имеющихся ресурсов. Составляющие элементы механизма управления в системе потребительской кооперации всегда учитываются при принятии управленческих решений путем согласования. Особенно это касается при принятии стратегических решений при формировании долгосрочных целей.

В системе потребительской кооперации Центросоюза России управленческую деятельность осуществляет аппарат управления. Всего в системе потребительской кооперации Центросоюза работает 114950 человек, из них в аппарате управления 17410, или 15,1%, в торговле 49,9 тыс. человек или 43,5%, далее идет промышленность (14,8%) и общественное питание (13,1%), менее 1% работников системы занято в заготовках и в бытовом обслуживании. Анализ численности работников аппарата управления в федеральных округах России показывает, что наибольший удельный вес управленческих работников в

структуре трудовых ресурсов в Северо-Кавказском федеральном округе – 20,5%, что на 5,4 процентных пункта выше по сравнению с Центросоюзом России в целом. Наименьший удельный вес работники аппарата управления занимают в потребительской кооперации Приволжского федерального округа – 14,0%, что на 1,1 процентных пункта ниже по сравнению с Центросоюзом России в целом.

В среднем в потребительской кооперации Центросоюза России в торговле занято 43,5%. Наиболее высокий удельный вес торговых работников в потребительской кооперации Центрального федерального округа – 50,5%. Наименьший удельный вес торговых работников в потребительской кооперации в Южном федеральном округе – 33,4%.

Анализ трудовой занятости работников потребительской кооперации в системе общественного питания показывает, что наибольший удельный вес их в Приволжском федеральном округе – 17,5%, что выше среднероссийского показателя на 4,4 процентных пункта. Наиболее высокий удельный вес работников заготовок в системе потребительской кооперации Северо-Кавказского федерального округа – 1,5%, что выше общероссийского показателя на 1 процентный пункт.

Наибольшая доля работников потребительской кооперации в промышленности

имеется в системе потребительской кооперации Южного Федерального округа – 22,0%, что выше по сравнению с Центросоюзом в среднем на 7,2 процентных пункта.

По удельному весу работников сферы обслуживания на первом месте находится система потребительской кооперации Северо-Кавказского федерального округа 1,5% (табл. 1).

С учетом специализации работы кооперативного предприятия или организации необходимо осуществлять и подготовку управленческих кадров, знания которых должны позволять принимать выверенные научно обоснованные управленческие решения, объективно учитывающие как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на конечный результат работы, одобряемый обществом. Потребительская кооперация всегда выступала как объединяющая система в обществе и играла значительную роль в развитии производственной и социальной инфраструктуры села.

Организации потребительской кооперации в России заняты обслуживанием производителей сельскохозяйственной продукции и агропромышленного комплекса. Подавляющее число пайщиков потребительской кооперации являются сельскими жителями и участвуют в принятии управленческих решений. Многие потребительские общества, опираясь

Таблица 1

Структура трудовых ресурсов в системе потребительской кооперации
Центросоюза России, человек, 2018 г.

Федеральные округа	Всего	в том числе по отраслям					
		торговля	общественное питание	заготовки	промышленность	бытовое обслуживание	аппарат управления
Центросоюз РФ	114950	49983	15050	629	17013	525	17410
Доля, в %	100	43,5	13,1	0,5	14,8	0,4	15,1
Центральный	18058	9126	2112	35	2048	70	2639
Доля, в %	100	50,5	11,7	0,2	11,3	0,4	14,6
Северо-Западный	15274	7506	1554	23	2241	52	2195
Доля, в %	100	49,1	10,2	0,2	14,7	0,3	14,4
Южный	6191	2066	762	19	1364	39	1007
Доля, в %	100	33,4	12,3	0,3	22,0	0,6	16,3
Северо-Кавказский	3845	1722	265	59	248	59	787
Доля, в %	100	44,8	6,9	1,5	6,4	1,5	20,5
Приволжский	41447	17171	7240	333	7145	238	5805
Доля, в %	100	41,4	17,5	0,8	17,2	0,6	14,0
Уральский	7322	3509	1144	9	834	9	1121
Доля, в %	100	47,9	15,6	0,1	11,4	0,1	15,3
Сибирский	13559	6216	1424	90	1786	43	2178
Доля, в %	100	45,8	10,5	0,7	13,2	0,3	16,1
Дальневосточный	5286	2181	436	39	849	15	749
Доля, в %	100	41,2	8,2	0,7	16,1	0,3	14,2

Источник: составлена автором на основе данных Центросоюза России.

в своей деятельности на поддержку пайщиков, одновременно защищают их интересы в рыночных условиях. В сложные времена кооперация всегда приходила на помощь российскому крестьянину, служила надежным каналом сбыта, как сельскохозяйственной продукции, так и собранных даров природы – дикоросов. Заготовительные конторы потребительской кооперации и в настоящее время осуществляют закупки у населения излишков продовольственных товаров как животного так и растительного происхождения. Широким полем заготовительной деятельности для потребительской кооперации Центросоюза России является организация сбора и закупок дикорастущих плодов, ягод, грибов и лекарственных-технических средств. Так, в 2018 г. по сравнению с 2014 г. закупки у населения сухих грибов заготконторами потребительской кооперации увеличились с 8,0 до 9,3 т, или на 16,3%. Одновременно сократились закупки: дикорастущих плодов и ягод с 429,0 до 285,4 т, или на 33,5%, клюквы и брусники – с 303,0 до 189,4 т, или на 37,5%, грибов в переводе на свежие с 179,0 до 125,1 или на 30,1%, орех с 64,0 до 27,3 т, или на 57,3% (табл. 2).

Эффективность работы потребительской кооперации в значительной степени зависит от уровня благосостояния обслуживаемого населения, величины его доходов. Сложившаяся в сельской местности ситуация не позволяет радужно надеяться на скорое оздоровление жизни в деревне. Пока в ряде субъектов РФ происходит процесс деградации и обнищания села. В этих нелегких условиях руководящие органы системы потребительской кооперации нацеливают свою работу на улучшение условий жизни в сельской местности. Входящие в систему потребитель-

ских обществ Центросоюза России сельские кооперативные магазины и магазины-приемно-заготовительные пункты в этих условиях выполняют важные функции в товаропроводящей цепи, принимают у населения дикоросы и сельскохозяйственное сырье, помогают малоимущим сельчанам-пайщикам, доставляют по бездорожью в отдаленные населенные пункты продовольственные и промышленные товары без наценок на транспортные расходы. Эту работу не делают коммерческие организации, цель которых заключается в получении максимальной прибыли.

Управленческие органы через потребительские общества и кооперативы в этих условиях решают многие государственные задачи по оживлению сельских поселений, мобилизуя имеющийся материальный и интеллектуальный потенциал, поддерживая сельского человека, оказывая ему возможную помощь. Для организации заготовительной деятельности потребительские общества Центросоюза России сформировали необходимую материально-техническую базу. Однако за последнее время наблюдается тенденция сокращения некоторых материально-технических средств. Так, с 2014 по 2018 гг. в потребительских обществах Центросоюза России сократилось количество магазинов-приемно-заготовительных пунктов с 11330 до 6387, или на 43,6%, специализированных приемно-заготовительных пунктов – с 772 до 624, или на 19,2%, грибоварочных пунктов – с 22 до 9, или на 59,1%, сушилок лекарственно-технического сырья – с 222 до 123, или на 44,6%, пунктов по приему молока – с 1259 до 519, или на 58,8%. На треть и более уменьшилось за рассматриваемый период число пунктов по убою скота, скотовозов, молоковозов, холодильников и охладителей молока. Одно-

Таблица 2

**Динамика закупок дикорастущей продукции потребительскими обществами
Центросоюза России, тонн**

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Плоды и ягоды (в переводе на свежие)	429	331	237	248	285,4	66,5
К предыдущему году, в %	100	77,2	71,6	104,6	114,9	14,9 п.п.
Клюква и брусника	303	491,0	2 86,0	303,0	189,4	62,5
К предыдущему году, в %	100	162,0	58,2	105,9	62,5	-37,5 п.п.
Грибы сухие	8	8	7	23	9,3	116,3
К предыдущему году, в %	100	100	87,5	328,6	40,4	-59,6 п.п.
Грибы в переводе на свежие	179,0	136,0	180,0	65,0	125,1	69,9
К предыдущему году, в %	100	76,0	132,4	36,1	192,5	92,5 п.п.
Орехи дикорастущие	64	64	193	37	27,3	42,7
К предыдущему году, в %	100	100	301,6	19,2	73,8	-24,2

Источник: составлена автором на основе данных Центросоюза России.

временно, следует особо подчеркнуть, что в системе потребительской кооперации за минувшую пятилетку существенно увеличилось количество овощекартофелехранилищ – с 296 до 805, или в 2,7 раза (табл. 3).

Одним из направлений деятельности управленцев в потребительской кооперации Центросоюза России является организация общественного питания, строительство и приобретение в собственность или аренду столовых, ресторанов, кафе, закусочных, баров и др. Данная сфера деятельности потребительской кооперации отвечает запросам населения и своих пайщиков. Следует заметить, что оборот общественного питания с 2014 по 2018 гг. в системе потребительской кооперации Центросоюза России снизился с 16,0 до 13,7 млрд руб., или на 14,4%. Одной из причин является снижение денежных доходов у населения, когда люди приобретают сырые продукты в магазинах или на рынке и готовят пищу в домашних условиях. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что в

предприятиях общественного питания системы потребительской кооперации блюда приготавливают из собственной продукции, закупленной у сельских жителей. В последующем из нее вырабатывают конечную к употреблению продукцию и реализуют в кооперативных пунктах общественного питания: столовых, ресторанах, закусочных и др. Следует особо заметить, что несмотря на сокращение оборота общественного питания потребительских обществ Центросоюза России с 2014 по 2018 гг. с 13,2 до 11,7 млрд руб., в его структуре возросла доля выработки собственной продукции в обороте общественного питания, которая с каждым годом увеличивается. Так, с 2014 по 2018 гг. она повысилась с 80,0 до 8,6%, или на 6 процентных пунктов (табл. 4).

В структуре предприятий общественного питания в системе потребительской кооперации Центросоюза России в целом по стране наибольший удельный вес занимают рестораны и кафе (29,1%), столовые (28,7%),

Таблица 3

Динамика материально-технической базы в сфере закупок потребительских обществ Центросоюза России, единиц

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Магазины-приемно-заготовительные пункты	11330	9620	9620	7791	6387	56,4
Специализированные приемно-заготовит. пункты	772	640	640	554	624	80,8
Квасильно-засолочные пункты	60	49	49	41	49	81,7
Дошники, чаны	180	168	168	101	124	68,9
Грибоварочные пункты	22	14	14	10	9	40,9
Сушилки лекарственно-технического сырья	222	189	189	154	123	55,4
Овощекартофелехранилища	296	285	285	223	805	272,0
Холодильники	569	537	537	461	526	92,4
Скотовозы	46	40	40	33	31	67,4
Скотоубойные пункты	110	92	92	75	74	67,3
Молоковозы	125	106	106	99	85	68,0
Пункты по приему молока	1259	997	997	750	519	41,2
Охладители молока	70	70	70	61	53	75,7

Источник: составлена автором на основе данных Центросоюза России.

Таблица 4

Динамика оборота общественного питания в потребительской кооперации Центросоюза России

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Общественное питание, млрд руб.	16,0	15,4	14,3	13,8	13,7	85,6
в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	99	94	86	89	97,3	-1,7п.п.
Выработка собственной продукции, млрд руб.	13,2	12,8	11,7	11,6	11,7	88,6
Доля ее в обороте общепита, %	80	83	81	84	86	бп.п.

Источник: составлена автором на основе данных Центросоюза России.

**Специализированные предприятия общественного питания
в потребительских обществах Центросоюза России, 2018 г., единиц**

Федеральные округа России	Всего	в том числе				
		столовые	рестораны, кафе	закусочные	бары	заготовочные
Центросоюз РФ	2888	828	840	443	86	180
Доля, в %	100	28,7	29,1	15,3	3,0	6,2
Центральный	456	128	117	126	11	15
Доля, в %	100	28,1	25,6	27,6	2,4	3,3
Северо-Западный	316	84	96	51	8	36
Доля, в %	100	26,6	30,4	16,1	2,5	11,4
Южный	129	31	48	22	3	16
Доля, в %	100	24,0	37,2	17,1	2,3	12,4
Северо-Кавказский	55	12	22	11	2	3
Доля, в %	100	21,8	40,0	20,0	3,6	5,5
Приволжский	1371	382	416	151	49	88
Доля, в %	100	27,9	30,3	11,0	3,6	6,4
Уральский	183	68	45	20	3	10
Доля, в %	100	37,2	24,6	10,9	1,6	5,5
Сибирский	296	99	74	49	7	8
Доля, в %	100	33,4	25,0	16,6	2,4	2,7
Дальневосточный	63	21	18	11	1	2
Доля, в %	100	33,3	28,6	17,5	1,6	3,2

Источник: составлена автором на основе данных Центросоюза России.

на третьем месте закусочные (15,3%). В потребительских обществах Центрального федерального округа более равномерно распределена доля предприятий общественного питания между столовыми (28,1%), закусочными (27,6%) и ресторанами (25,6%). Наиболее высокий удельный вес в структуре предприятий общественного питания занимают рестораны и кафе в потребительских обществах Северо-Кавказского федерального округа (40,0%), Южного федерального округа (37,2%), Северо-Западного (30,4%) и Приволжского (30,3%) федеральных округов. Следует заметить, что в структуре предприятий общественного питания потребительских обществ Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов превалирует доля столовых: соответственно – 37,2%, 33,4 и 33,3%. В потребительских обществах Центрального, Северо-Кавказского, Южного, Дальневосточного и Сибирского федеральных округов значительное место в структуре предприятий общественного питания занимают закусочные (табл. 5).

Предприятия общественного питания потребительских обществ на селе являются своего рода пунктами общения сельских жителей, в которых устанавливается обратная связь с пайщиками, населением, выявляются запросы и нужды людей. Нередко полученная информация учитывается при выработке и принятии решения управленцами потребительской кооперации по оказанию помощи семьям, выявляются ресурсы и осуществляется учет для последующей закупки сельскохозяйственной продукции.

Социально-экономическая деятельность потребительской кооперации востребована народом, нужна жителям сельской территории, базируется на кооперативных принципах и ценностях, на сознании масс. Все эти факторы должны быть положены в основу управленческой деятельности потребительских обществ, союзов и кооперативов. Управленцы системы потребительской кооперации Центросоюза России могут и способны многое сделать по решению вопросов улучшения жизни сельского населения.

Список используемых источников:

1. Россия в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник. Росстат. – М., 2018. – 522 с.
2. Агропромышленный комплекс России в 2017 г. Минсельхоз России. – М., 2018. – 567 с.
3. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2014–2018 годы. Центросоюз России. – М., 2014–2018.

4. *Нечитайлов А.С., Ткач А.В.* Потребительская кооперация в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 8. – С. 61–66.
5. *Жуков А.С., Ткач А.В.* Деятельность потребительских обществ и союзов в условиях санкций и эмбарго // Экономика сельского хозяйства России. 2015. – № 7. – С. 59–68.
6. *Жуков А.С., Ткач А.В.* Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. – № 2. – С. 38–41.
7. *Нечитайлов А.С., Ткач А.В.* Потребительская кооперация в инфраструктуре продовольственного рынка // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – № 2. – С. 76–81.
8. *Суглобов А.Е., Бобошко В.И., Ладнюк И.А.* Состояние и проблемы адаптации международных стандартов аудита в России // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 2 (134). – С. 20–31.
9. *Суглобов А.Е., Липалина С.Ю.* Методологические подходы к пониманию сущности инновационной деятельности в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 7. – С. 202–206.
10. *Гордеев А.В., Суглобов А.Е.* Проблемы регулирования продовольственного рынка // Экономика сельского хозяйства России. – 1999. – № 8. – С. 3–4.

References:

1. Rossiya v tsifrakh. 2018: Kratkij statisticheskiy sbornik. Rosstat. – M., 2018. – 522 s.
2. Agropromyshlennyy kompleks Rossii v 2017 g. Minsel'khoz Rossii. – M., 2018. – 567 s.
3. Osnovnye pokazateli sotsial'no-ehkonomicheskoy deyatelnosti potrebitel'skoj kooperatsii Rossijskoj Federatsii za 2014–2018 gody. TSentrosoyuz Rossii. – M., 2014–2018.
4. *Nechitajlov A.S., Tkach A.V.* Potrebitel'skaya kooperatsiya v usloviyakh rynka // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. – 2016. – № 8. – S. 61–66.
5. *ZHukov A.S., Tkach A.V.* Deyatel'nost' potrebitel'skikh obshhestv i soyuzov v usloviyakh sanktsij i ehmbargo // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. 2015. – № 7. – S. 59–68.
6. *ZHukov A.S., Tkach A.V.* Zagotovitel'naya deyatelnost' potrebitel'skoj kooperatsii na sele // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyva-yushhikh predpriyatij. 2013. – № 2. – S. 38–41.
7. *Nechitajlov A.S., Tkach A.V.* Potrebitel'skaya kooperatsiya v infra-strukture prodovol'stvennogo rynka // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Ros-sii. – 2016. – № 2. – S. 76–81.
8. *Suglobov A.E., Boboshko B.I., Ladnyuk I.A.* Sostoyanie i problemy adaptatsii mezhdunarodnykh standartov audita v Rossii // Mezhdunarodnyj bukhgalterskiy uch. – 2010. – № 2 (134). – S. 20–31.
9. *Suglobov A.E., Lipalina S.YU.* Metodologicheskie podkhody k ponimaniyu sushhnosti innovatsionnoj deyatelnosti v sovremennykh usloviyakh // Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii. – 2012. – № 7. – S. 202–206.
10. *Gordeev A.V., Suglobov A.E.* Problemy regulirovaniya prodovol'stvennogo rynka // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 1999. – № 8. – S. 3–4.

Материал поступил в редакцию: 22.05.2019.

КООПЕРАЦИЯ В ФОКУСЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ: КООПЕРАТИВНАЯ МОДЕЛЬ, ПОВЕДЕНИЕ И СТРАТЕГИЯ

COOPERATION IN RESEARCHERS 'FOCUS: COOPERATIVE MODEL, BEHAVIOR AND STRATEGY

Аннотация. Актуальность и новизна работы. Современный мир требует понимания причин конкурентного и кооперативного поведения для разработки стратегий роста и развития. Это новая область знаний и практики относится сегодня к наиболее сложным комплексным проблемам, которые решаются с помощью математики, экономики, иных ключевых дисциплин.

Цель работы. Раскрыть теоретические подходы к исследованию кооперативного поведения участников экономической деятельности, обозначить разработки различных научных направлений, выявить специфику кооперативного предпринимательства и характерные черты кооперативной бизнес-модели.

Материалы и методы исследования. Обзор современных теорий и аналитических подходов, связанных с пониманием кооперации и коллективных действий.

Результат работы. Раскрываются различные аспекты кооперативного поведения и характера кооперативов, что позволяет объяснить особенности функционирования кооператива как бизнес-модели.

Abstract. The modern world requires an understanding of the causes of competitive and cooperative behavior in order to develop growth and development strategies. This new field of knowledge and practice today is among the most complex problems that are solved with the help of mathematics, economics and other key disciplines.

The purpose of the work. Disclose theoretical approaches to the study of cooperative behavior of participants in economic activities, identify the development of various scientific fields, identify the specifics of cooperative entrepreneurship and the characteristic features of a cooperative business model.

Materials and methods. A review of modern theories and analytical approaches related to the understanding of cooperation and collective actions.

Соболев Александр Валерьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: sobolev-alekc@mail.ru.

Sobolev A. V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

Брилон Андрей Валерьевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: and0908a@rambler.ru.

Brilon A. V. – Candidate of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

Ермилов Михаил Михайлович – старший преподаватель кафедры информационных технологий и математики Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: mtermilov@rambler.ru.

Ermilov M. M. – Senior Lecturer, the Department of Information Technologies and Mathematics, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

The result. Various aspects of cooperative behavior and the nature of cooperatives are revealed, which makes it possible to explain the peculiarities of the cooperative as a business model.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное предпринимательство, кооперативная бизнес-модель, теория кооперации, теории игр.

Keywords: cooperation, cooperative entrepreneurship, cooperative business model, theory of cooperation, game theory.

Новый мир XXI века уже создал множество проблем в бизнес-структурах, связанных с конкуренцией за клиентов, ресурсы и идеи. Например, компании в развивающихся высокотехнологичных отраслях выяснили, что работая с конкурентами, можно построить рынки и помочь избежать дорогостоящих конкурентных войн, а более открытое общество показало, что программное обеспечение мирового уровня может быть построено без корпоративного надзора или рыночных стимулов. Аутсорсинг превратил конкурентов в общих клиентов дизайнерских фирм и подрядчиков-производителей. Google и Amazon создали удачный бизнес, используя Интернет и даже его улучшая.

Значение конкурентно-ориентированных стратегий очевидно будет снижаться по мере появления новых технологий и новых медиа, которые распространяются от высоких технологий в традиционные отрасли, а глобальные отрасли становятся все более гибкими. Новейшие, высокие и распространяемые технологии позволяют появляться новым формам отношений взаимодействия человека и техники. Они представляют бизнесу множество новых возможностей в деле организации людей и процессов. Все эти силы в области бизнес-стратегии ускоряют сдвиги от решения конкретных бизнес-задач до решения сложных бизнес-дилемм, что, в свою очередь, потребует более широкого набора стратегических инструментов и концепций по сравнению с тем, чем обеспечены конкурентные модели.

На новый мир требуется разумно реагировать, что означает гораздо более глубокое понимание кооперации и кооперативной стратегии, понимания причин конкурентного и кооперативного поведения. Это новая область знаний и практики, которая требует комплексных исследований и новых работ в области математики, экономики и права, социологии, технологии, биологии, психологии и политологии. Через призму этих связанных дисциплин возможно продвинуться в понимании кооперации и коллективных действий

как проявление принципов рынков, инноваций и даже эволюции.

Если традиционная бизнес-стратегия учитывает конкуренцию, дает анализ сильных и слабых сторон в моделях, оценивает структуру рынка и активы собственников, защищает их, то кооперация в основном ограничивается поддержкой отраслевых организаций, имея дело с общими проблемами или такими, как правильное налогообложение и установление общих положений и стандартов. Как же современные теории раскрывают кооперативный характер и поведение, как они объясняют функционирование кооператива как бизнес-модели?

Безусловно, кооперативное поведение людей может быть объяснено рациональными, научно обоснованными терминами. Экономическая теория, на которой основан неоклассический капитализм, способна раскрыть суть сотрудничества. По своей природе кооперативное поведение мотивировано тем же стремлением к вознаграждению и самосовершенствованию – все это объясняется на основе теории. Люди с большей вероятностью будут сотрудничать в условиях, когда существуют такие стимулы для кооперативного поведения.

Взаимный альтруизм, особенно в сплоченных, стабильных сообществах, может привести к повышению уровня сотрудничества благодаря родственным связям и взаимному доверию. Кооперативное поведение не только логично и рационально. Это также может снизить риск эксплуатации и манипуляций со стороны эгоистичных людей, стремящихся обмануть систему или заниматься воровством, ведь такое мошенничество и манипулирование может привести к падению доверия в обществе.

Исследуя кооперацию и обретая ее новое понимание, необходимо постараться дать ответ на два ключевых вопроса бизнеса. 1. может ли новое понимание кооперации помочь определить новые и выигрышные модели кооперативных организаций? 2. Как организации могут улучшить креативность

своих действий и обеспечить рост потенциальных инноваций, основываясь на стратегии кооперативной модели?

Чтобы ответить на эти вопросы, следует начать с выяснения того, что ключевые дисциплины говорят о кооперации и коллективных действиях. Кооперация выступает одним из партнеров в стратегическом выборе, и его постоянным спутником является конкуренция. Образно говоря, кооперация и конкуренция идут рука об руку, предоставляя выбор поведения. В свою очередь выбор возникает из-за основных дилемм, которые традиционно оформляются как социальные дилеммы – это ситуации, в которых индивидуальная рациональность ведет к коллективной иррациональности. Другими словами, индивидуальное рациональное поведение приводит к ситуации, в которой все находится в худшем положении, хотя все могли бы оказаться в лучшем состоянии.

Одним из примеров социальной дилеммы является так называемая «Трагедия ресурсов общего пользования» (1968), описанная Гарреттом Хардиным. Автор утверждал, что поскольку люди преследуют свой индивидуальный интерес, то в условиях окружающей среды это всегда перевесит общественное благо. В результате ситуация начнет ухудшаться для всех. Это будет происходить до тех пор, пока общественное благо не начнут создавать не посредством отдельного индивидуума, а через социальные структуры. Например, отдельные фермеры, преследуя свой собственный индивидуальный интерес, не ставят ограничений для выпаса своих коров и позволяют им пастись на общественном поле, в конечном итоге уменьшая выгоду для всех [1].

Большинство проблем управления природными ресурсами ставят такую дилемму. Но негативный результат, который дают нам

теории игр, ярко отражены в дилеммах сегодняшнего мира (глобальное потепление, проблемы обмена знаниями, пробки на дорогах, распространение инноваций на рынках, глобальная экономическая политика, гонка вооружений, чрезмерный вылов рыбы и т.п.). Многие игры были построены вокруг таких дилемм – некоторые были разработаны специально для изучения последствий кооперативной и конкурентной стратегий.

Анализ Хардина был основан на одной такой игре, которая называется дилеммой заключенного, которая была разработана в 1950 году американскими математиками, работавшими на исследовательскую корпорацию RAND. Эта игра была нужна для прогнозирования гонки ядерных вооружений – в роли заключенных выступали СССР и США. С тех пор игра стала очень популярна среди математиков, философов и психологов.

Простейшая форма игры такова. У двух подозреваемых и временно заключенных есть шансы получить разные сроки наказания за преступление или даже избежать отбывания наказания. Если ни один из них не признается, они оба получают символические наказания и отбывают небольшой срок. Но если только один признается, то он выходит без осуждения и наказания, при этом другой, если он не признается, отбывает длительный срок наказания. Если оба признаются, они оба будут осуждены на длительные сроки. В этой дилемме для обоих несколько лучше, если они сотрудничают друг с другом и не признаются; тем не менее, одному гораздо лучше, если он признается, а другому – нет. Эта игра стала основой для тысяч исследований в самых разных областях, таких как математика и социология, биология и экономика.

Дилемму заключенного можно проиллюстрировать на следующем примере (рис. 1).

		Заклученный В	
		отрицает вину	сознается
Заклученный А	отрицает вину	Каждый наказан на 6 месяцев	Заклученный А: 10 лет неволи Заклученный В: выходит на свободу
	сознается	Заклученный А: выходит на свободу Заклученный В: 10 лет неволи	Каждый наказан на 5 лет

Рис. 1. Дилемма заключенного

Отходя от военно-криминальной темы, можно обнаружить и много других примеров, в том числе в экономической сфере. Поскольку основой экономики свободного рынка является конкуренция, существует общее мнение, что сотрудничество между фирмами или даже частными лицами является либо неэффективным, либо нежелательным. Тем не менее, теоретические и прикладные исследования Роберта Аксельрода (1984, 1997) показали, что взаимодействие на самом деле является рациональным процессом, который часто приводит к превосходным результатам, даже если люди мотивированы личными интересами. Благодаря применению экспериментальной теории игр стало возможным показать, что кооперативное поведение отдельных организмов желательно. Несмотря на мотивацию индивида к саморазвитию, угроза действия, приводящего к контрреакции со стороны других участников игры или общества, вынуждает этих акторов к совместному поведению, исходя из собственных интересов. В основе этой теории лежит концепция «око за око, зуб за зуб», в которой игроки в игре сначала начинают сотрудничать, а затем в натуральной форме реагируют на действия друг друга. Если все решат играть «красиво», игра протекает без чрезмерной конкуренции. Однако, если один игрок попытается использовать преимущество другого, который ответит тем же, так что в игре, как правило, будут проигрыши. Если все игроки отказываются сотрудничать, и шансы игры равны, результатом, вероятно, будет «спираль смерти», в которой проигрывают все стороны. В центре внимания теории сотрудничества находятся положения из теории игр, как они определены в «дилемме заключенного» [2, 3].

Теории игр и понятие эквивалентного возмездия (принцип «око за око, зуб за зуб») заложили теоретические основы кооперативного поведения. Столкнувшись с ответными действиями, которые могут либо вознаградить кооперативное поведение, либо наказать эгоизм, индивид с большей вероятностью выберет кооперативный путь. Взаимный альтруизм предполагает, что люди, которые дают или делятся выгодами с другими, ожидают ответных деяний от тех, кто получает такую благотворительность. «Свободный наездник» («безбилетник»), а порой и просто мошенник, способны повредить такому взаимному поведению, и, скорее всего, именно там, где население очень мобильно. В более стабильных со-

обществах такое поведение быстро наказывается тем, что эти лица исключаются из дальнейшего участия в процессе будущего сотрудничества. Кооперация между людьми требует наличия взаимного доверия и чувства справедливости. В тех случаях, когда меньшинство людей ведет себя исключительно эгоистично и без каких-либо последствий в сфере чувств справедливости, морали, происходит нарушение взаимных обязательств внутри сообщества, и большинство также начинает вести себя эгоистично. Участие отдельных лиц в кооперативах можно объяснить с помощью теории взаимных стимулов (мотиваций), которая объединяет теории социального обмена и социального взаимодействия. Первое предполагает, что люди вступают в социальные отношения после рассмотрения затрат и выгод от этого. Второе предполагает, что сотрудничество мотивируется общим чувством или общими целями между людьми.

Одно из конкретных проявлений кооперации и кооперативного поведения – кооператив, который трудно классифицировать только как компанию, представляющую собой автономную экономическую единицу, организованную для использования различных средств производства в целях создания товаров и услуг для продажи. В отличие от других компаний, целью которых является экономические доходы их инвесторов (прибыль и др.), основной целью кооператива является предоставление преимуществ своим членам, удовлетворение их потребностей, а не стремление к экономической выгоде собственно самого кооператива. Кооператив является автономным объединением лиц, объединенных добровольно, для удовлетворения их общих экономических, социальных и культурных потребностей и чаяний через совместное и демократически контролируемое предприятие. Одной из главных особенностей кооператива является то, что в нем члены являются получателями преимуществ коллективного бизнеса и одновременно его владельцами. Если члены кооператива одновременно являются клиентами и/или поставщиками и/или сотрудниками, а также владельцами кооператива, это имеет как минимум два основных последствия. С экономической точки зрения это означает, что члены должны пользоваться услугами кооперативного бизнеса, которые зависят от характера кооператива. С политической точки зрения двойная роль членов дает им стимул участво-

вать в управлении кооперативом: выбирать исполнительные органы, голосовать на общем собрании и т.д.

Основные различия между кооперативами и капиталистическими компаниями, которые обеспечивают интересы инвесторов, заключаются в следующем. Кооперативы – это особые организации, функции которых отличаются от функций других типов компаний; принятие решений основывается на принципе «один член – один голос»; распределение излишка (прибыли), как правило, пропорционально использованию каждым членом услуг кооператива; участник является владельцем и пользователем (заказчиком, поставщиком или сотрудником) кооператива; паевой капитал является переменным; в случае ликвидации кооператива резервы полностью не распределяются между членами.

Кооперативная организация также несколько амбивалентна: это одновременно ассоциация и бизнес. Кооператив – это ассоциация или группа людей, которые признают, с одной стороны, сходство некоторых их потребностей, а с другой – возможность того, что они могли бы лучше выполнять их не индивидуальным путем, а способами коллективного предпринимательства. Но, несмотря на свою «социальную» цель, кооператив как бизнес имеет определенные экономические цели, общие для всех видов бизнеса, и эти цели необходимо реализовать. При этом кооперативная жизнь, как это видит Международный кооперативный альянс, регулируется семью принципами: добровольное и открытое членство; демократический контроль членов; экономическое участие членов; автономия и независимость; образование, обучение и информация; сотрудничество между кооператорами; забота об обществе.

Концепция кооперативного предпринимательства очень важна, она фундаментальна из-за тесной связи с жизнеспособностью и долговечностью кооперативных предприятий и, следовательно, кооперативного движения. Предприниматель – это тот, кто, поставив себе одну или несколько целей, находит способ приобретения ресурсов (финансовых, человеческих и др.), необходимых для создания своего предприятия и таким образом, достижения своей цели (целей). Предприниматель постоянно ищет новые возможности.

Предпринимательство концептуально шире концепции предпринимателя, охваты-

вает ее. Предпринимательство – процесс приобретения и управления людских и материальных ресурсов с целью создания, развития и осуществления мер, которые позволят удовлетворить потребности отдельных лиц или групп. Целью для предпринимателя в поисках успеха является новаторство, например, в создании новых продуктов или новых средств производства, открытия новых рынков и новых форм организации.

В свете сказанного возможно лучше понимать, почему кооперативное предпринимательство имеет центральное значение для жизнеспособности и долговечности кооперативного движения. В нынешнем столетии кооперативное движение неизбежно должно стараться быть новаторскими, чтобы оставаться жизнеспособными и адаптироваться к потребностям своих членов на основе сильных сторон и уникальных особенностей кооперации. Примененное в кооперативной сфере предпринимательство – это процесс, при котором группа промоутеров мобилизует людские, материальные и финансовые ресурсы для того, чтобы организовать новый кооператив, который будет работать с выгодой для своих членов, удовлетворяя их потребности.

Кооперативный предприниматель вдохновлен особым духом предпринимательства, постоянным желанием взять на себя инициативу и организовать с помощью доступных ресурсов достижение конкретных результатов. Для выживания в конкурентной среде необходимо, чтобы происходили процессы координирования в кооперативах, управляемых предпринимателями, которые обладают чувством именно кооперативного предпринимательства, и которые знают, как внедрять инновации, чтобы реагировать на потребности членов.

Современное кооперативное движение ведет свое начало от Рочдейльского общества справедливых пионеров (1844). Несмотря на свою важность, кооперативное предприятие в значительной степени игнорировалось в экономической и управленческой теориях на протяжении большей части последних 70 лет. Это объясняется ростом «неоклассической» экономики в тот же период времени и восприятием того, что кооперативы были социалистическими или некоммерческими организациями. Хотя в действительности кооперативное предприятие имеет сильные философские корни в социалистических теориях,

оно всегда носило преимущественно аполитичный и нерелигиозный характер.

Будучи уникальной формой хозяйствующего субъекта, кооперативное предприятие отличается от предприятия акционерного или инвесторного типа, а также от обычной некоммерческой организации. Принципиальная разница между кооперативом и предприятием, принадлежащим инвестору, заключается в вопросе владения акциями (паями). Это лежит в основе многих сильных и слабых сторон кооперативов. Неспособность какой-либо одной группы сконцентрировать власть посредством накопления долевой собственности гарантирует то, что кооператив не будет легко захвачен такой группой или его демократия падет без боя перед этой группировкой. Тем не менее, это также затрудняет способность кооператива привлекать капитал, поскольку инвесторы не будут охотно предоставлять деньги без своего влияния. На принадлежащем инвестору предприятии акционер может рассчитывать на прирост капитала от своих инвестиций с течением времени и выплату дивидендов в зависимости от результатов деятельности. Это в меньшей степени относится к кооперативам, где преимущества членства, скорее всего, будут реализованы через патронаж.

Кооперативное предприятие можно изучать как бизнес-модель. Концепция бизнес-модели появилась в научной литературе в 1990-х годах и в основном применялась к новым технологическим предприятиям, разрабатываемым в области компьютерных и информационных технологий. Бизнес-модель – это концептуальный инструмент, который используется для объединения логики, стоящей за бизнес-предприятием, которое определяет, как оно будет создавать ценность для своих клиентов, получать прибыль для акционеров и как оно будет распределять ключевые ресурсы и использовать процессы для достижения своей цели. Бизнес-модель расположена между стратегией фирмы, организационной структурой и системами или процессами, которые она использует для выполнения своей миссии. Ключевыми «строительными блоками» бизнес-модели являются предлагаемый продукт, включая целевой рынок, и то, как этот продукт или услуга создают конкурентные ценностные предложения для клиента. Тогда есть способ, которым фирма взаимодействует с рынком, включая каналы распространения, отношения, кото-

рые она строит с клиентами, и то, как ресурсы фирмы настроены, чтобы обеспечить ценность. При этом важно то, как бизнес конфигурирует свои ресурсы и компетенции для выполнения бизнес-модели, и как он использует сети с партнерами по альянсу, чтобы повысить ценность или получить конкурентное преимущество. Наконец, существуют финансовые аспекты бизнес-модели, в том числе структура затрат предприятия и то, как оно будет генерировать доходы для покрытия затрат и достижения целей по прибыли.

В качестве бизнес-модели кооперативное предприятие имеет другую стратегическую цель по сравнению с предприятием инвесторов. Кооператив ориентирован на максимизацию преимуществ для членов, а не на максимизацию доходов акционеров. Кооператив ориентируется на наибольшие области потребностей членов, а не на самые прибыльные рыночные возможности. Добавленная стоимость в кооперативе также отличается от той, которая существует в других типах предприятий. Например, клиенты или поставщики, как правило, являются членами и владельцами кооператива, а не третьими сторонними лицами, поэтому они стремятся к более низким ценам в качестве клиентов и более высоким ценам в качестве поставщиков.

Кооперативы предлагают членам расширенный доступ к рынку и снижают рыночный риск. Они также могут предоставить участникам превосходные финансовые выгоды. Многие кооперативы также способствуют созданию потенциала местных сообществ. Однако кооперативы также страдают от потенциальных трудностей в демонстрации преимуществ членства и отсутствии повсеместного интереса среди членов. Этот последний пункт является особой проблемой, когда членство очень разнообразно [4].

У кооперативной бизнес-модели есть пять основных слабых сторон.

Во-первых, это проблема «безбилетника» или «свободного наездника», когда члены как потребители общественного блага уклоняются от уплаты за него. Во-вторых – это «проблема горизонта», когда у членов нет возможностей просчитать долгосрочную стоимость своих паев или они не в состоянии передать свои права на членство другим путем, осуществляя продажу на вторичном рынке, как это происходит с обычными акциями. Третий недостаток заключается в проблеме «портфеля», что связано также с несо-

способностью передать или продать права членства. В-четвертых – это проблема контроля, вызванная тем, что интересы членов не совпадают с интересами руководства кооператива. Наконец, существует проблема стоимости влияния, при которой могут возникнуть споры о будущих инвестициях в предприятие, а не о распределении выгод для членов.

Кооперативная бизнес-модель не лишена своих слабостей, и для преодоления этих недостатков следует ознакомиться с кооперативными теориями. История кооперативного предприятия тесно переплетена с социально-экономическими теориями, сформировавшимися за последние 175 лет его существования. По сравнению с марксизмом и его либеральной альтернативой свободному рынку, кооперативное предпринимательство оставалось в значительной степени аполитичным и прагматичным по своей природе. Тем не менее, оно также было слабым с точки зрения развития сильной общей теории кооперации, отчасти из-за его сосредоточенности на прикладных и практических результатах [5].

Теория игр и кооперации были хорошо изучены в течение последних 70 лет с приложениями в области экономики, политологии, социологии, управления и философии. Теории игр к кооперативному предприятию в области экономики применяются как минимум с 1960-х годов. Например, Хелмбергер и Хус (1962) исследовали кооперативное предприятие, подчеркнув важность открытого или ограниченного членства, а также уровень контроля со стороны руководства. Были другие попытки разработать общую теорию кооперативов, исследуя рабочие кооперативы, а также типы производителей и потребителей. Делались выводы, что теоретически рабочие кооперативы являлись не менее эффективными, чем те организации, которыми рабочие не владели [6].

Секстон в 1980-х изучал связь между теорией игр и кооперативами, используя экономический анализ. Полагая, что исследования пока не полностью рассматривают кооперативное предприятие в его рыночном контексте, он поднял важный вопрос о том, что моделирование в моделях должно быть более сложным и учитывать широкий диапазон переменных, которые могут влиять на поведение кооперативного предприятия [7].

В середине прошлого столетия И.В. Емельянов (1942) и его последователи доказывали, что кооператив не является предприняти-

ем из-за децентрализации процесса принятия решений и распределения ресурсов среди членов кооператива. Хелмбергер и Хус оспаривали это положение, утверждая вместо этого, что кооператив был реальным бизнес-предприятием, которое можно было понять в рамках неоклассической экономической парадигмы. Это было связано со способностью кооперативного предприятия организовать команду высшего руководства, которая централизует процесс принятия решений [8].

Однако в 1980-х годах кооператив стали рассматривать как совокупность договоров или как коалицию. Стаац (1987) изложил подробно теоретические подходы применительно к кооперативному предпринимательству в сельскохозяйственной кооперации. Он отметил, что с 1940-х по 1980-е годы кооперативная теория, кажется, «прошла почти полный круг». Он предположил, что теория коалиции предлагает хорошие перспективы для будущих исследований. Хотя за последние двадцать лет градус этой дискуссии в научной литературе, по-видимому, снизился, исследовательские возможности продолжают существовать в области теории игр, кооперации и кооперативного поведения [5, 9].

Теории кооперации и конкуренции предполагают, что поведение людей мотивировано желаниями вознаграждения и самосовершенствования, но вовсе не альтруизмом. Это согласуется с основополагающими принципами экономики свободного рынка, основанного на концепции саморазвития и поиска выгод. Во многих случаях кооперативное поведение может служить средством уменьшения эгоизма и спонтанной стихии в рамках системы, поскольку люди осознают, что взаимное преимущество может возникнуть в результате кооперации, т.е. сотрудничества.

Игра «дилемма заключенного» предполагает, что совместное решение является наилучшим вариантом, однако, оно не всегда выбирается отдельными лицами. Кроме того, когда игра включает в себя несколько раундов или открытый процесс без определенного окончательного решения, динамика меняется. В этом случае склонность к сотрудничеству возрастает из-за возможности ответа «око за око», позволяющего человеку, который стремится обмануть или получить преимущество в одном раунде, иметь более выгодные и гарантированные варианты в последующих раундах. Чтобы эта теория придерживалась правил игры, она должна быть из-

вестна всем игрокам, и должна существовать равная возможность для принятия решений, основанных на равной информации. Это не всегда возможно. Например, не все люди имеют одинаковый доступ к информации или способность анализировать информацию, которую они получают [10].

Такая информационная асимметрия распространена на некоторых рынках. Например, приобретая подержанный автомобиль, покупатель, как правило, не может полностью оценить качество покупаемого им транспортного средства. Продавец полностью знает историю автомобиля, но не обязан сообщать об этом покупателю. В результате риск, связанный с покупкой, высок, и цена подержанного автомобиля снижается. Уменьшить эту информационную асимметрию возможно, разработав меры по регулированию рынка подержанных автомобилей.

Мотивация для отдельных людей сотрудничать в рамках игры «дилемма заключенного» заключается в ожидании взаимности «око за око» со стороны других игроков. Взаимность, наряду с социальными нормами, играет важную роль в определении того, появится ли кооперативное поведение среди людей, сталкивающихся с игровыми ситуациями. Новак и Зигмунд (2000) исследовали природу человеческого сотрудничества в контексте взаимного поведения. Они предполагают, что взаимность является ключевым элементом для поддержания сотрудничества в вопросах конкуренции. Можно выделить как минимум три типа взаимности. Первый – это прямая взаимность, при которой человек получает прямые награды или наказания в зависимости от своего поведения в игре. Многие игроки придерживаются стратегии «собаки Павлова», в которой их поведение является прямым ответом на вознаграждение или наказание, которое они получают за свои действия от каждого ответа «око за око». Совместное поведение с использованием игры «дилемма заключенного» было опробовано на опытах с птицами, что позволяет предположить, что такие же модели можно воспроизвести с другими представителями животного мира [5, 11, 12].

Людям также свойственно кооперативное поведение, и оно связано с косвенной взаимностью, когда индивид не может получать прямые награды, но его репутация повышается или он получает хорошую репутацию в обществе. Для устойчивых сообществ, для ко-

торых, например, характерно продолжительное членство в группе, вероятность кооперативного поведения будет выше, чем для нестабильных сообществ. Это создает понятие пространственной взаимности, где конкурентное поведение легче осуществить без риска взаимности в переходных или нестабильных популяциях. Именно по этой причине девиация и преступная деятельность чаще встречаются в космополитических, крупных городах, чем в небольших, тесно сплоченных общностях населения [11, 13].

Научные исследования, которые выясняли устойчивость кооперативного поведения между организмами, привели к появлению концепции взаимного альтруизма. Эта концепция предполагает, что человек будет приносить пользу другим, не ожидая немедленной взаимной выгоды. При хорошей репутации человек, проявивший первоначальный альтруизм, будет вознагражден [14].

Хотя оригинальная стратегия эквивалентного возмездия («око за око»), мотивирующая сотрудничество в рамках игры «дилемма заключенного», является рациональным поведением, она не устойчива во времени. Устойчивость кооперативного поведения лучше всего объяснить с помощью теории взаимного альтруизма, согласно которой те люди, которые пользуются кратковременным излишком ресурсов, делятся с другими в ожидании того, что их доброжелательность будет впоследствии вознаграждена на более поздней стадии, когда они станут нуждаться [15].

Риски для концепции взаимного альтруизма могут работать против сотрудничества в виде проблемы «свободного наездника» или простого обмана. В тех случаях, когда человек обманывает или действует как «безбилетник», его обычно наказывают другие члены группы, подвергая остракизму. Это обнаружилось не только в сообществах людей, но и среди животных. По этой причине люди, как правило, предпочитают первоначально вести себя доброжелательно, сотрудничая с членами своей семьи или родственной группой. Доверие между людьми имеет решающее значение для кооперации, а сотрудничество с незнакомцами потенциально опасно, так как у человека нет возможности узнать, будет ли впоследствии его взаимность адекватна [14].

Риски проявления поведения «безбилетника» или отказа отвечать взаимностью усугубляется в тех сообществах, где прожи-

вает не постоянное, а меняющееся население. Отказ отдельных лиц отвечать взаимностью, как правило, ограничен в сообществах, которые являются неподвижными или долговременными. Если бы они оставались в сообществе, не отвечая взаимностью на свое поведение, связанное с «безбилетником», они в конечном итоге стали бы невыносимыми, и столкнулись бы с реакцией «око за око». Однако там, где человек мобилен, он может позволить себе вести себя как «безбилетник», а затем переместиться в другое сообщество, пользуясь благосклонностью первоначально принимающего сообщества. Анализ такого поведения в мобильных сообществах показал, что от «безбилетника» есть защита – это подозрение и слухи. Способность «безбилетников» использовать кооперативное поведение принимающего сообщества, наверняка будет снижена, если к ним изначально относятся с подозрением в отношении их долгосрочных намерений, прежде чем им будут предоставлены льготы. А роль сплетен состоит в том, чтобы уменьшить информационную асимметрию, позволяя быстро распространять информацию о поведении «безбилетника» по всему сообществу. Сплетни тем самым служат контролем над «свободными наездниками» и уменьшают их возможности. Теории кооперации предполагают также, что кооперативное поведение определяется как личным интересом, так и альтруизмом. В контексте бизнеса стремление к сотрудничеству для взаимной заинтересованности в настоящее время является основной областью изучения стратегического менеджмента [16].

Межфирменная кооперация обусловлена не альтруизмом, а признанием преимуществ сотрудничества. Экономические преимущества сотрудничества проистекают из ситуации, в которой различные члены альянса специализируются и либо обеспечивают снижение конечных затрат на производство, либо их опыт создает дифференциацию добавленной стоимости. Такие стратегические альянсы являются устойчивыми только в том случае, если при распределении любой добавленной стоимости есть доверие или справедливость. Партнерам по альянсу необходимо доверять друг другу, проявлять приверженность отношениям и развивать чувство командной работы. Как и в случае с дилеммой заключенного, кооперация может принести пользу, но для того, чтобы партнерские отношения существовали, партнеры должны до-

верять намерениям другого. Доверие, являющееся результатом обучения, выявляется в трех формах: 1. Характеристика на основе доверия – на основе характеристик членов, участвующих в отношениях; 2. Доверие, основанное на процессах – основанное на установленной истории того, как члены ранее вели себя по отношению друг к другу; 3. Институциональное доверие – определяется соглашениями или правилами, которые контролируют или регулируют отношения группы. Существуют некоторые доказательства в поддержку этих конструкций доверия, свидетельствующие о том, что нынешнее доверие между двумя сторонами зависит от их прошлого опыта поведения, и что большинство людей проявляют первоначальное доверие друг к другу из-за предрасположенности к доверию [17].

С экономической точки зрения решение о сотрудничестве часто основывается на признании фирм возможности получения преимуществ через кооперацию. Тем не менее, кооперативное поведение среди фирм часто терпит неудачу, так как партнеры стремятся присвоить больше ресурсов или доминировать в сети, становятся слишком специализированными или чрезмерно защищают свои собственные интересы. В дополнение к доверию должно быть также ощущение справедливости или процессуальной справедливости, если кооперацию необходимо поддерживать. Все это необходимо для того, чтобы люди имели равные основные гражданские права и права человека, было равенство экономических возможностей. Фокусирование на справедливости особенно важно для тех, кто находится в наиболее неблагоприятном положении в обществе. Там, где нет справедливости, кооперация усложняется, при отсутствии процессуальной справедливости уровень сотрудничества снизится. На сотрудничество в значительной степени влияют соблюдение морали, справедливости и взаимных обязательств [18].

Теория взаимного стимулирования пытается помочь объяснить, почему люди участвуют в кооперативах. Для лучшего понимания основ кооператива стоит изучить две часто конкурирующие школы мысли о человеческой мотивации. Первая – это индивидуализм, который берет свое начало в теории социального обмена, а вторая – коллективизм, основанный на теориях социального взаимодействия [19].

В основе теории социального обмена лежит предположение о том, что все человеческие отношения основаны на анализе затрат и выгод, в котором индивид оценивает выгоды от поддержания социальных отношений с другими в сравнении с затратами на эти выгоды. Он принимает в значительной степени экономический и рационалистический подход к человеческому поведению, предполагая, что люди мотивированы взаимодействовать с другими, исходя из собственных интересов. Ключевыми факторами, побуждающими человека участвовать в социальных обменах, являются положительные факторы ожидаемых выгод или вознаграждений и поведенческая привычка. Социальному обмену противодействуют ожидаемые издержки этого взаимодействия, альтернативные издержки, связанные с отсутствием участия в других местах, удовлетворение индивидуальных потребностей и желаний такого обмена. Теорию социального обмена часто критикуют из-за ее индивидуалистической направленности, которая отрицает основополагающие принципы кооперативного поведения и альтруизма. Эта теория также считается слишком рациональной и ограниченной [19–22].

Теория социального взаимодействия является теоретической основой кооперативного поведения. У нее есть свои предшественники в вопросах понимания альтруизма или самоотверженной заботы о благополучии других. Например, П. Сорокин (1954) изучал поведение, которое часто зависит от экономической, социальной и жизненной стадии личности, а в работе Аксельрода (1984) индивидуальные решения о кооперации не полностью обусловлены альтруизмом. Скорее, существует более рациональное чувство взаимности «око за око, зуб за зуб». Исследования человеческого поведения показывают, что на кооперацию влияет способность людей общаться и развивать чувство групповой идентичности. Неопределенность в отношениях с окружающей средой или социального участия других людей также является потенциально важным фактором. Например, в случае уборки зерновых озабоченность отдельных лиц по поводу размера будущего урожая (экологическая неопределенность) или вклада других лиц в урожай (социальная неопределенность) может повлиять на их желание сотрудничать. Также важна асимметрия ресурсов, когда человек имеет большую долю ресурсов и решает внести больший вклад в общее благо или вынуж-

ден делать это с помощью государственных налогов. Теория социального взаимодействия предполагает, что люди сотрудничают из-за общих чувств или общих целей, общих ценностей и чувства общности, посредством чего они идентифицируют себя друг с другом и проявляют взаимную заботу и уважение к другим в той же группе [2, 19, 23].

Подведем итоги. Результаты исследований подчеркивают важность мотивации членов как ключевой движущей силы будущего участия в кооперации. Из них наиболее важными являются сильное чувство общих ценностей и целей сообщества. Поэтому для эффективной и устойчивой кооперативной деятельности важно сформировать сильное чувство идентичности среди членов сообщества. Эти члены должны также иметь общие ценности и цели в рамках кооператива. Таким образом, способность вызывать приверженность и лояльность со стороны участников зависит от способности кооперативного предприятия развивать эти элементы и использовать их стратегическим образом.

Исходя из обозначенных выше исследований, а также эмпирических исследований реальных социальных дилемм, можно заключить, что существуют способы управления этими дилеммами для стимулирования кооперативного поведения, которое приводит к результатам, в которых все преуспевают. Действительно, большинство социальных институтов развились со временем, чтобы справиться с одной или несколькими социальными дилеммами для того, чтобы максимизировать выгоды для всех.

Основная проблема, которую пытаются решить кооперативные стратегии – это так называемая социальная дилемма: ситуация, в которой индивидуальное рациональное поведение приводит к плохим групповым результатам. Кооперация выглядит несколько иначе, если смотреть с точки зрения разных дисциплин, каждая из которых предлагает ключевую концепцию, которая раскрывает четкое понимание кооперации и коллективных действий.

Одна из основных причин, по которой происходит обращение к сугубо математическим теориям игр, в частности «дилемме заключенного», это вопрос о главенствующем приоритете при выборе. Какая сторона решающая? Либо сугубо индивидуальных интересов, или – в той или иной форме общественного блага. Казалось бы, наличествуют несовместимые мотивации в деловой деятельности, и в абст-

рактно-математическом виде дилемма несколько упрощает модус реальных отношений участвующих лиц. Ведь реально в сходных обстоятельствах участвуют живые люди. И ясно, например, что если тот же «заключенный», для которого «подельник» – малознакомый человек, попросту чужой, то у первого узника будет сильное побуждение выбрать сугубо эгоистический вариант поведения. И все поменяется (обратите внимание, при прочих равных формальных условиях!), если второй человек – твой близкий друг, с которым у тебя много общего. (В частности, заметим – имеются общие хорошие знакомые, мнение которых о тебе и для тебя же самого является решающим). И, помимо чисто этических и эстетических мотивов, угроза остракизма тут вполне может оказаться перевешивающей все угрозы возможных «сроков заключения».

Проблема «свободного наездника», по всей видимости, также относится к принципиально неустранимым рискам – ибо в реальной социально-экономической действительности всегда будут существовать эгоистические лица, пытающиеся улучшить свои условия жизни за счет кооперативной организации. Поэтому, несомненно, стратегия организация должна строиться таким образом, чтобы минимизировать подобные посягательства. Очевидно, что «окончательная ликвидация» вопроса о соотношении общих и индивидуальных интересов не произойдет, эта проблема не будет решена в сколь-нибудь обозримое время. Есть сильное подозрение, что наподобие процессов в микрофизике, где одним из ведущих является понятие дуализма частиц, должен существовать некий видоизмененный аналог дуализма, применимый

при описании движущих мотивов в социальных системах.

В любом случае, стоит отметить, что такое направление математической теории игр как кооперативные игры, относится сегодня к наиболее сложным проблемам, и это направление бурно развивается. Уже отсюда ясно, что взаимодействие кооперативной практики, и абстрактных математических теорий в обозримом будущем должно иметь широкие перспективы.

В последнее десятилетие ученые и социальные мыслители в различных областях независимо друг от друга обнаружили кооперацию в основе ряда важных явлений. Эволюционные биологи, например, показали, что симбиоз играет ключевую роль, начиная от клеточной эволюции и до видообразования и сложностей экосистемы. Математики раскрывают основные закономерности, лежащие в основе синхронности на всех уровнях природы, формируя наше понимание того, как совместные действия и институты могут возникать у субъектов. Социологи вновь обратились к «трагедии ресурсов общего пользования», демонстрируя то, как различные сообщества были преобразованы в успешные кооперативные предприятия в различных отраслях и средах. Экономисты, как выясняется, тоже активно работают в молодой и многосложной области кооперативных исследований. Но стоит всегда помнить, что при любой попытке применить научные знания к поведению человека, мы должны понимать, что нет никаких рецептов или алгоритмов, когда речь идет о конкретных группах людей, даже если обширные исследования показывают нам предсказуемые закономерности среди групп людей в целом.

Список используемых источников/References:

1. *Hardin G.* The Tragedy of the Commons // Science. New Series. Vol. 162. № 3859 (December 1968) // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 17.06.2009. URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3509>.
2. *Axelrod R.* (1984). The Evolution of Cooperation, Basic Books, New York.
3. *Axelrod R.* (1997). The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration, Princeton University Press, Princeton NJ.
4. *Mazzarol T.* (2008). Cooperative Enterprise, Perth: University of Western Australia and Cooperatives WA.
5. *McCain R.* (2008). Cooperative Games and Cooperative Organizations. Journal of Socio-Economics, 37(6): 2155–2167.
6. *Helmberger P. & Hoos S.* (1962). Cooperative enterprise and organization theory. Journal of Farm Economics, 44(2), 275–290.
7. *Sexton R.J. & Iskow J.* (1988). Factors critical to the success or failure of emerging agricultural cooperatives. Giannini Foundation, Department of Agricultural Economics, University of California.

8. *Emelianoff I.V.* (1942). *Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations*, University of Michigan, Washington DC.
9. *Staatz J.M.* (1987). Recent developments in the theory of agricultural cooperation. *Journal of Agricultural Cooperation*, 2(20), 74–95
10. *Neyman A.* (1999). Cooperation in Repeated Games when the Number of Stages is not Commonly Known, *Econometrica*, 67(1): 45–64.
11. *Nowak M.A. & Sigmund K.* (2000). Cooperation vs competition. *Financial Analysts Journal*, 56(4), 13–22.
12. *Mesterton-Gibbons M. & Adams E.S.* (2002). The economics of animal cooperation: *Science* Vol 298 (5601) Dec 2002, 2146–2147.
13. *Leimar O. & Hammerstein P.* (2001). Evolution of cooperation through indirect reciprocity. *Biological Sciences*, 268(1468), 745–753.
14. *Trivers R.L.* (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism, *Quarterly Review of Biology*, 46(1): 35-57.
15. *Killingback T. & Doebeli M.* 2002. The Continuous Prisoner's Dilemma and the Evolution of Cooperation through Reciprocal Altruism with Variable Investment. *The American Naturalist*. 160(4): 421-438.
16. *Jarrillo J.C.* (1993). *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*. Oxford Butterworth-Heinemann.
17. *Zucker L.G.* (1986). Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure 1840–1920. In B.M. Straw, & L.L. Cumming (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (pp. 53-111). Greenwich, CT: JAI Press.
18. *Fehr E. & Schmidt K.M.* (1999). A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics* 114(3): 817-868.
19. *Birchall J. & Simmons R.* (2004). What Motivates Members to Participate in Cooperative and Mutual Businesses? *Annals of Public & Cooperative Economics* 75(3): 465-495.
20. *Homans G.C.* (1974). *Social Behavior: its elementary forms*. New York. Harcourt Brace Jovanovich.
21. *Blau P.M.* (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York, J. Wiley.
22. *Miller K.* (2005). *Communication Theories*. New York, McGraw-Hill.
23. *Sorokin P.A.* (1954). *The Ways and Power of Love: Types, Factors and Techniques of Moral Transformation*. New York. Templeton Foundational Press.

Материал поступил в редакцию: 18.03.2019.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

THE FORMATION OF REGIONAL COOPERATION AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF PLACEMENT AND SPECIALIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

***Аннотация.** В данной статье уделено большое внимание развитию сельскохозяйственной кооперации на региональном уровне, которая связана с пространственным развитием системы расселения и территориальной организации экономики, а также с эффективным функционированием механизма размещения и специализации сельскохозяйственного производства. Определены сложившиеся направления и элементы неудовлетворительного развития и функционирования сельскохозяйственного кооперативного движения на региональном и муниципальном уровнях. Предложено создание координационного подразделения по развитию сельскохозяйственной кооперации на муниципальном уровне. Разработан сельскохозяйственный производственный кооператив с бригадной формой организации производства. Определены особенности формирования и функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов и разработаны организационные структуры сельскохозяйственного потребительского кооператива первого уровня и комплексного кооператива второго уровня. Сформулированы основные стратегические направления развития сельскохозяйственной кооперации. Согласно проведенному исследованию, полученные результаты еще больше расширяют возможности сельскохозяйственной кооперации аграрного производства и механизма эффективного размещения и специализации в пространственном развитии подотраслей регионального сельского хозяйства, а также концентрации материально-технических, финансовых, кадровых, интеллектуальных и других ресурсов на региональном уровне.*

***Abstract.** This article focuses on the development of agricultural cooperation at the regional level, which is associated with the spatial development of the settlement system and the territorial organization of the economy, as well as the effective functioning of the mechanism of placement and specialization of agricultural production. The developed directions and elements of unsatisfactory development and functioning of the agricultural cooperative movement at the regional and municipal levels are defined. It is proposed to create a coordination unit for the development of agricultural cooperation at the municipal level. The*

***Семкин Александр Григорьевич** – доктор экономических наук, заведующий отделом систем управления, интеграции и кооперации в АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: vera_306@mail.ru.*

***Semkin A.G.** – Doctor of Economic Sciences, the Head of the Department of Management Systems, Integration and Cooperation in Agriculture, Federal Scientific Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics (Moscow, Russian Federation).*

agricultural production cooperative with a brigade form of the organization of production is developed. Features of formation and functioning of agricultural consumer cooperatives are defined and organizational structures of agricultural consumer cooperative of the first level and complex cooperative of the second level are developed. The main strategic directions of development of agricultural cooperation are formulated. According to the study, the results further expand the possibilities of agricultural cooperation of agricultural production and the mechanism of effective placement and specialization in the spatial development of sub-sectors of regional agriculture, as well as the concentration of material and technical, financial, human, intellectual and other resources at the regional level.

Ключевые слова: *сельскохозяйственная кооперация, региональный и муниципальный уровень, производственный и потребительский кооператив, пространственное развитие, размещение и специализация сельскохозяйственного производства, аграрные товаропроизводители.*

Keywords: *agricultural cooperation, regional and municipal level, production and consumer cooperative, spatial development, placement and specialization of agricultural production, agricultural producers.*

Введение

Влияние сельскохозяйственной кооперации на региональном уровне играет большую роль, связанную с функционированием системы расселения и территориальной организации экономики, а также механизма размещения и специализации сельскохозяйственного производства, где она будет являться одним из первостепенных направлений, способствующих выводу из кризиса аграрной экономики на основе диверсификации региональной экономики, обеспечения занятости сельского населения, а также развития сельских территорий и повышения уровня и качества жизни на селе.

Специализация аграрного производства на региональном уровне в первую очередь связана с размещением данного производства и является элементами общественного разделения труда, а также непосредственно находится в постоянном взаимодействии и связи в регионе.

Концептуальные направления размещения регионального сельскохозяйственного производства характеризуются количественной составляющей общественного разделения труда и определяют виды производимой продукции и сырья, а также, в каких объемах, и на каких сельскохозяйственных землях муниципальных образований они должны производиться, а элементы специализации будут отражать качественную составляющую общественного разделения труда, где определяется структура наиболее значимой производимой продукции и сырья, которые станут главными при производстве в регионе. В связи с этим специализация бу-

дет основной и эффективной формой организации аграрного производства на региональном уровне, что даст возможность сконцентрировать сельскохозяйственное производство при выращивании основных видов продукции и сырья в наиболее перспективных муниципальных образованиях (районах), в аграрных организациях, в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах и получать при этом наиболее благоприятный результат хозяйственной деятельности региона с использованием принципов кооперативного движения.

Как показали ранее проведенные исследования, в настоящее время решить эту хозяйственную проблему без широкого внедрения кооперативных, коллективных и других форм хозяйствования, укрепления производственной, социальной и экономической базы субъектов сельскохозяйственного бизнеса на селе весьма проблематично. Поэтому эффективное функционирование регионального сельского хозяйства и аграрной экономики невозможно без решения эффективного, научно обоснованного механизма размещения и специализации сельскохозяйственного производства, где должно осуществляться непосредственное участие большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельскохозяйственных кооперативных формирований различных специализаций, направлений на региональном и муниципальном уровне.

В развитии сельскохозяйственной кооперации в первую очередь нуждаются мелкие и средние аграрные товаропроизводители, сельскохозяйственные предприниматели, включая крестьянские (фермерские) и

личные подсобные хозяйства. Отечественный и зарубежный передовой опыт подтверждает значение потребительской кооперации, как одной из важнейшей составляющей успешного развития регионального сельского хозяйства с эффективным размещением и специализацией данного производства.

Материалы и методы исследования

При проведении данного научного исследования использовались специальные методы и приемы исследования, в том числе: методы институционального анализа и экономико-статистический, научные приемы в области абстрактно-логического метода, которые проводились на постоянной основе, а также осуществлялось анкетирование областных, районных и поселенческих структур управления, производственных и кооперативных формирований, в том числе с выездом на сельские территории регионов.

Результаты

Во всех российских регионах в конце 20-го столетия произошли глобальные экономические, производственные и социальные изменения, которые привели к полному разрушению всех сельскохозяйственных предприятий и организаций, то есть существовавших в то время совхозов и колхозов, эффективное функционирование которых и в настоящее время является примером для изучения опыта, где было отлажено экстенсивное сельскохозяйственное производство всех видов продукции с использованием всего сельского работающего населения. В связи с проведением непродуманной, научно необоснованной аграрной реформы произошло банкротство данных предприятий и организаций, которое привело к распаду аграрной экономики, потери сельскохозяйственного производства и к значительному обезлюдению населенных пунктов и безработице в сельской местности. Кроме этого, государством и по сей день осуществляется поддержка крупных аграрных организаций, в число которых входят агропромышленные группы, агрокомбинаты, агрохолдинги и т.д. По всем расчетам за последние 25 лет среднегодовая численность занятых в сельскохозяйственном производстве сократилась более чем на 50%.

Все эти последствия создали ряд проблем, в том числе и с функционированием механизма размещения и специализации сельскохозяйственного производства, занятостью

сельского населения, падением уровня и качества жизни на селе, потерей устойчивости развития сельских территорий, обвальным сокращением производства сельскохозяйственной продукции. Все это произошло со значительной частью сельскохозяйственных организаций, заложником которых стало сельское население, не имеющих достаточных финансовых ресурсов, специальных научных знаний и практических навыков в сфере производственных, экономических и правовых направлений, а также в использовании современных методов менеджмента и маркетинга в производстве и реализации продукции. Поэтому многие сельскохозяйственные организации оказались неспособными для создания эффективного аграрного бизнеса в региональном сельскохозяйственном производстве, где бы гарантировалось достойное функционирование и безбедное проживание. Несмотря на все это, на долю малых форм хозяйствования приходится четвертая часть произведенной сельскохозяйственной продукции на региональном уровне. Однако в настоящее время только 1/3 часть хозяйствующих субъектов на региональном уровне обладают той степенью товарности, которая в значительной степени повышает продвижение сбыта (маркетинга) производимой сельскохозяйственной продукции и обеспечивает производство необходимыми аграрными ресурсами для ведения полного цикла товарного производства [7].

Территориальное разделение труда на региональном уровне должно выступать и определять не только направление по рациональному размещению сельскохозяйственного производства в перспективных муниципальных образованиях (районах), но и способствовать эффективному инновационному развитию и углублению специализации регионального аграрного производства. Также эффективное развитие аграрной специализации должно оказывать большое воздействие на формирование концентрации сельскохозяйственного производства в муниципальных образованиях (районах), эффективно занимающихся аграрным бизнесом. Тесная взаимозависимость данных категорий обуславливается непосредственной взаимосвязью, при этом изменение одной из них, безусловно, ведет к изменениям и других. Поэтому процессы размещения, специализации и концентрации регионального сельскохозяйственного производства, в свою очередь, способствуют развитию научно-техни-

ческого прогресса как в целом в аграрной сфере региона, так и в отдельных подотраслях АПК. И наконец, размещение сельского хозяйства на уровне региона должно осуществляться по принципу рационального распределения по перспективным территориям и являться одним из важных факторов формирования расширенного аграрного производства. Эффективное и научно обоснованное размещение и специализация сельскохозяйственного производства способствуют получению дополнительного дохода аграрному бизнесу и успешному развитию сельских территорий, при этом в бизнес-сообществе должно осуществляться рациональное использование всей ресурсной базы, в том числе основных и оборотных средств и местных материально-технических ресурсов. Поэтому рациональное размещение сельскохозяйственного производства на уровне региона должно базироваться на таких важных принципах, к которым относятся:

- природно-климатические условия всех муниципальных образований;
- размещение сельскохозяйственного производства в тех районах (муниципалитетах), где достигается максимальное увеличение сельскохозяйственной продукции при минимизации материальных, трудовых и других затрат;
- совершенствование материально-технической базы региона с эффективным использованием привлекательного инновационно-инвестиционного климата;
- приближение агропромышленных региональных организаций к источникам сырья и сельскохозяйственной продукции;
- учет логистической и транспортной составляющей;
- наличие эффективного трудового потенциала;
- наличие, формирование и развитие регионального продовольственного рынка;
- обеспечение экономической и продовольственной независимости и безопасности.

Выполнение данных принципов будет способствовать процветанию сельскохозяйственного бизнеса региона и дальнейшему формированию эффективного механизма размещения и специализации регионального сельскохозяйственного производства, в том числе и за счет развития сельскохозяйственной кооперации на данной территории.

В конце 80-х годов еще в СССР начали создаваться сельскохозяйственные коопера-

тивы, которые в то время не получили достойного развития по целому ряду причин. К ним можно отнести недостаточное влияние и оказание конкретной помощи в организации и функционировании кооперации областными ветвями власти, особенно это сильно сказалось на уровне районных управленческих структур, где отсутствовали лидеры и организаторы кооперативного движения, а также недостаточное юридическое сопровождение и неэффективное материально-техническое обеспечение создаваемых кооперативов.

С начала 2001 г. был взят активный курс на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации многими субъектами Российской Федерации с учетом реально назревшей сложившейся ситуации. Основные мероприятия были сформулированы и направлены на создание кооперативного движения муниципального (районного) уровня с привлечением региональных и муниципальных управленческих структур, а также с возложением на них ответственности за формирование и развитие сельскохозяйственной кооперации. Эффективное развитие всех видов кооперации стало неотъемлемой частью экономической политики ряда администраций субъектов Российской Федерации, где были разработаны комплексные планы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации (табл. 1), включающие такие механизмы как: управленческие, организационные, экономические, финансовые и т.д., а также эффективное взаимодействие всех уровней и ветвей власти регионов.

Анализ данных таблицы 1 подтверждает, что там, где активное содействие в развитии сельскохозяйственной кооперации оказывают исполнительные и законодательные ветви власти региона, а также принимают непосредственное участие общественные и коммерческие аграрные организации в формировании всех направлений, в том числе потребительской кооперации на селе, кооперативное движение развивается лучше. В лидерах находятся такие регионы как Липецкая область, Республика Саха (Якутия) и Иркутская область, а такие субъекты Российской Федерации как Тюменская область, Красноярский край и Республика Татарстан уменьшили численность кооперативов по сравнению с 2001 годом. Также почти на половину уменьшилось потребительских кооперативов в целом по Российской Федерации, это говорит о том, что необходимо постоянно проводить контроль за развитием и функционированием кооперативного движения, тогда в ре-

зультате этого каждый кооператив будет находиться под пристальным наблюдением как региональных, так и местных органов власти, которые окажут им активную и постоянную организационную, юридическую и консультационную помощь в сфере кооперации. При этом должно быть уделено внимание работе по вовлечению в потребительскую кооперацию средних и малых аграрных организаций, сельскохозяйственных предпринимателей, крестьянских (фермерских) и личных хозяйств с целью удовлетворения потребностей сельского населения и обеспечения его занятости, а также создания конкурентной и дешевой производимой сельскохозяйственной продукции, что и будет являться одним из главных направлений деятельности власти. Так, например, решающую роль в успешном развитии сельскохозяйственной кооперации сыграла принятая в 2012 году областная целевая программа «Развитие сельскохозяйственной кооперации в отрасли растениеводства и создание оптово-распределительных (логистических) центров в Липецкой области на 2013-2015 годы» и разработанная региональная целевая программа «Развитие сельскохозяйственной кооперации в Брянской области» и т.д., где были предусмотрены такие меры как предоставление займов сельскохозяйственным потребительским кооперативам, возмещение части затрат на развитие материальной базы и ряд других направлений, связанных с функционированием кооперативного движения в регионах [2, 6].

В этих условиях и в целях стимулирования дальнейшего развития системы сельскохозяйственной потребительской кооперации необходимо:

- усиление методической и информационно-консультационной поддержки специа-

листов сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в том числе на базе «демонстрационных», пилотных кооперативов, содействие участию средств массовой информации в улучшении осведомленности населения о возможностях и преимуществах кооперативной формы хозяйствования;

- использование форм стимулирования органов местного самоуправления, оказывающих активное содействие становлению сельскохозяйственной потребительской кооперации, в том числе путем расширения численности работников органов управления АПК муниципальных образований;

- компенсация части затрат на инженерное обустройство сельскохозяйственных потребительских кооперативов (электро-, водо-, газоснабжение и др.);

- предоставление финансовой государственной поддержки сельскохозяйственным потребительским кооперативам при создании и совершенствовании материально-технической базы на условиях софинансирования;

- освобождение от НДС перерабатывающих аграрных организаций, занимающихся закупкой у малых форм хозяйствования мяса, молока, овощей и др.;

- субсидирование части затрат сельскохозяйственных потребительских кооперативов на приобретение специализированного транспорта и оборудования для сбора, охлаждения и определения качества молока [8].

Одним из важных направлений в развитии кооперативного движения на региональном уровне является привлечение в ряды кооперации крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, характер которых в современных рыночных отношениях постепенно изменяется и они стре-

Таблица 1

Численность сельскохозяйственных потребительских кооперативов в ряде передовых регионов Российской Федерации

Субъекты Российской Федерации	2001	2004	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2018 г. в % к 2001 г.
Иркутская область	106	164	130	163	161	155	161	165	155,7
Липецкая область	265	242	174	480	655	710	829	816	308,0
Пензенская область	286	282	348	761	930	564	427	392	137,1
Республика Саха (Якутия)	176	181	344	564	378	485	370	350	198,9
Республика Татарстан	205	202	188	184	192	181	200	196	95,6
Красноярский край	193	161	146	248	96	193	181	180	93,3
Тюменская область	200	170	144	165	138	154	151	153	76,5
Брянская область	96	160	110	123	121	125	141	137	142,7
Всего по данным регионам	1527	1562	1584	2688	2671	2567	2460	2389	156,5
Российская Федерация, в целом	10119	15567	6797	6916	5706	6189	5710	5608	55,4

мятся быть участниками не только потребительски-сбытовых кооперативов, но и финансово-кредитных и других направлений.

В России имеется ряд проблем, отрицательно сказывающихся на формирование и развитие крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств на муниципальном уровне, к которым можно:

- низкий уровень механизации и преобладание ручного труда;

- низкий уровень товарности продукции, так она или идет в последующий производственный цикл (молодняк, корма, семена), или служит в основном продуктом питания членов семей и близких;

- отсутствие современного организационного рынка сбыта продукции (нет заготовительных организаций,купающих продукцию и заинтересованных в ее увеличении);

- отсутствие на государственном уровне системы снабжения высокоурожайными семенами и высокопродуктивным скотом, а также дешевыми горюче-смазочными материалами, удобрениями, средствами механизации;

- невозможность получения грантов, льготных кредитов и субсидий крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами и т.д.

Раньше в конце 20 века сельскохозяйственные организации являлись основными поставщиками этих ресурсов, но в настоящее время они либо стили банкротами, или находятся в таком состоянии, что не могут обеспечить ими даже себя. В целом без государственной поддержки крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства исчерпали свои возможности, поэтому объем производства основных видов продукции сокращается (в том числе и на одно хозяйство).

Для стабильного функционирования крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств необходимо со стороны государственных и муниципальных органов власти оказывать содействие в их развитии и создании условий для привлечения к кооперативному движению, а для повышения их эффективности предлагается выполнение таких мероприятий:

- обеспечение крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств высокопродуктивным молодняком скота и птицы, элитными семенами и посадочным материалом;

- обеспечение комбикормами и кормовыми микроэлементами;

- проведение закупочных интервенций продукции животноводства и растениеводства для государственных нужд;

- выделение льготных кредитов и ссуд на строительство производственных помещений и приобретение средств механизации и автоматизации сельскохозяйственного производства крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств;

- организация ветеринарного и зоотехнического обслуживания крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств на муниципальном уровне;

- проведение мероприятий по оказанию помощи для повышения плодородия земель сельскохозяйственного назначения с использованием мелиорации, известкования и т.д.

Исполнение данных направлений будет способствовать увеличению производства аграрной продукции в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах, а также должен повыситься спрос на выпускаемые кооперативные товары. Все это будет положительно влиять на получение размера прибыли и дохода от их непосредственной деятельности и желание приобщиться к кооперативному движению, а также к более эффективному использованию размещения и специализации производства на своих земельных участках [3].

Для достижения финансовой устойчивости регионального сельского хозяйства и развития сельскохозяйственной кооперации необходимо осуществить ряд направлений:

- предоставление льготного режима налогообложения региональному сельскохозяйственному производству в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации;

- проведение финансового оздоровления региональных сельскохозяйственных товаропроизводителей и совершенствование законодательных актов в сфере финансового оздоровления аграрного бизнеса;

- развитие земельной ипотеки как главного условия обеспечения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к льготным кредитным и финансовым ресурсам;

- создание интегрированных структур (агрохолдингов, агропромышленных групп, агрокластеров и т.д.) на региональном уровне, а также создание благоприятного климата для привлечения средств инвесторов в развитие сельскохозяйственного производства региона.

В каждом регионе могут быть различные механизмы и варианты размещения, специа-

лизации аграрного производства и формирование на этом уровне сельскохозяйственной кооперации, также может быть различна структура подотраслей, которая по-разному размещена в различных муниципальных образованиях. Но на каждом этапе развития регионального сельскохозяйственного бизнеса есть определенный порядок (конкретный вариант) для каждого муниципалитета (района), связанный с размещением и специализацией сельскохозяйственного производства, где любые изменения от заданной траектории довольно ощутимо снизят производственную и финансовую его эффективность.

Поэтому, исходя из вышеперечисленного, констатируем, что основным условием при установлении оптимального механизма размещения регионального сельскохозяйственного производства и участия сельскохозяйственной кооперации на этом уровне будет являться проведение постоянного мониторинга связанного с характерным воздействием данного механизма и влияние на него обратной связи. В связи с этим все направления, влияющие на элементы механизма связанного с размещением и специализацией сельскохозяйственного производства на региональном уровне, должны взаимодействовать и быть во взаимосвязи друг с другом при рациональном размещении и специализации с использованием комплексного подхода, которыми являются:

- получение максимальной прибыли при производстве, переработке, логистике и маркетинге сельскохозяйственной продукции, там где затраты относительно невысокие;
- использование природно-климатического потенциала в региональном и муниципальном аграрном производстве;
- приближение агропромышленного производства к источникам сельскохозяйственного сырья и продовольствия в муниципальных образованиях;
- учет транспортной составляющей и развитие производственной инфраструктуры аграрного регионального бизнеса;
- эффективное формирование и использование производственного потенциала;
- совершенствование общественного и международного разделения труда, а также учет экспортных возможностей;
- комплексное развитие региона и муниципальных образований.

В связи с этим система сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном и муниципальном уровнях со-

здает оптимальные условия и упрощает управление размещением и специализацией подотраслей сельского хозяйства, а также будет способствовать выполнению разработанных программных направлений по эффективному развитию региона и сельских территорий, связанных с развитием социальной и инфраструктурной направленностью.

Сельскохозяйственная кооперация на региональном и муниципальном уровнях это социально-экономические формирования, которые обеспечивают:

- создание благоприятных условий по улучшению качественного жизнеобеспечения сельского населения по средствам организации социального, культурного и бытового обслуживания;
- удовлетворение всех потребностей местного населения, а также поднятие статуса привлекательности сельскохозяйственного производства, образа жизни на селе и возрождение крестьянина как собственника и хозяина на земле;
- улучшение демографического состояния региона и сельских поселений;
- обеспечение комфортных условий, связанных с повышением образовательного, профессионального и других уровней жизни проживающих в регионе и сельской местности;
- повышение экономической устойчивости развития сельских территорий.

Хочется также отметить, что недостаточное уделение внимания вопросу развития и функционирования производственной и потребительской кооперации на муниципальном (районном) уровне привело к отсутствию во многих поселениях и муниципалитетах кооперативных формирований, нехватке квалифицированных, хорошо подготовленных кадров в сфере сельскохозяйственной кооперации, поэтому назрела острая необходимость органам государственного и местного самоуправления активнее участвовать в организации и развитии кооперации на этих уровнях.

Сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК) являются объединением граждан для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения другой не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива. В них не менее 50 процентов объема работ должно выполняться его членами. В связи с тем, что в соответствии с Гражданским кодексом Рос-

сийской Федерации сельскохозяйственный производственный кооператив является коммерческой организацией, его основной целью деятельности является извлечение прибыли.

В начале развития кооперации СПК создавались в основном на базе существующих колхозов и совхозов на основании принятого в 1995 году закона «О сельскохозяйственной кооперации» [1]. Поэтому в производственных кооперативах и в настоящее время следует идти по пути наращивания производства и укрепления экономики структурных подразделений за счет создания внутрихозяйственной кооперации. Внутрихозяйственные кооперативы, обладая необходимыми ресурсами, самостоятельно организуют сельскохозяйственное производство, где конечной целью является получение максимального дохода, обеспечение высокого уровня мотивации труда и решение социальных вопросов в кооперативных формированиях. Наиболее благоприятными условиями для развития внутрихозяйственной кооперации обладают производственные кооперативы с бригадной формой организации производства, когда комплексные бригады имеют в своем распоряжении не только землю, но и технику, животноводческие фермы и другие материально-технические ресурсы (рис. 1) [9].

Для тех аграрных организаций, которые находятся на грани банкротства, а также для слабо рентабельных сельскохозяйственных хозяйств, смена формы хозяйствования явля-

ется одним из последних шансов выжить, спасти организацию и ее коллектив. Поэтому создание производственного кооператива будет являться самым эффективным и правильным направлением реанимации производственных отношений и их выздоровление и стабильность. Все это должно осуществляться при непосредственной помощи и поддержке со стороны государственных органов различных уровней и ветвей власти. Укрепляя и развивая производственную кооперацию, тем самым будет стабилизироваться социальная сфера села и развиваться ее инфраструктура населенных пунктов, а также в целом произойдет развитие сельских территорий.

Рассматривая особенности формирования сельскохозяйственной потребительской кооперации, отмечаем, что при создании данных видов кооперативов, целью которых не является коммерческая выгода от производственной или другой сферы деятельности, то есть, все должно определяться не размерами полученной прибыли от его деятельности, как например, в производственной кооперативной организации, а полученными доходами всех членов данного кооператива от совместной деятельности при непосредственном участии в его работе.

Проводя анализ текущего состояния в сфере сельскохозяйственного производства, особенно в депрессивных регионах, малых форм хозяйствования (крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, сель-



Рис. 1. Сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК)

ских предпринимателей, малых аграрных организаций и др.) можно сделать вывод, что развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов может осуществляться по нескольким вариантам и направлениям, то есть зависит от их предназначения.

Рассматривая вопрос формирования соответствующих кооперативов в муниципальных (районных) образованиях целесообразно организовывать не один, а несколько потребительских кооперативов первого уровня, все это должно зависеть от разных параметров, например площади территории образования, количества проживающего и работающего населения, наличия и состояния муниципальной и государственной инфраструктуры и других параметров. Муниципальные (районные) кооперативы могут быть первого и второго уровня, где учредителями первого уровня являются непосредственные аграрные товаропроизводители.

Потребительские кооперативы второго уровня должны формироваться на основе объединения кооперативов первого уровня, при этом создается новая структура из нескольких кооперативов для совместного ведения производственной деятельности с целью обеспечения всех членов-кооперативов определенными услугами, необходимыми для плодотворного их функционирования с выполнением определенных функций, например организация структуры прогрессив-

ного маркетинга, связанного с эффективным продвижением на рынок продукции кооператива, реализация экологически безопасной, качественной аграрной продукции под своей торговой маркой (брендом) и другие.

Все это позволит привлечь особое внимание потребителей сельхозпродукции и произведенных услуг, в связи с этим повысится конкурентоспособность продукции, услуг и экономическое состояние потребительских кооперативов, поэтому второй уровень помогает формировать пакет услуг и оказывать всестороннюю помощь кооперативам первого уровня, связанную с функционированием их по выполнению хозяйственной и другой деятельности, такой как внедрение элементов планирования и организации рабочих мест, составление производственно-финансовых отчетов и эффективных бизнес-проектов, оказание помощи в получении льготных кредитов, грантов, государственных инвестиций; консультации по всем направлениям, связанным с производственными, организационными, юридическими и другими вопросами.

При многоотраслевом производстве и больших объемах произведенной и реализуемой сельскохозяйственной продукции, а также неоднозначном спросе и предложении на ряд услуг кооперативов второго уровня, предлагается создание комплексного сельскохозяйственного потребительского кооператива (рис. 2), где они, используя элементы

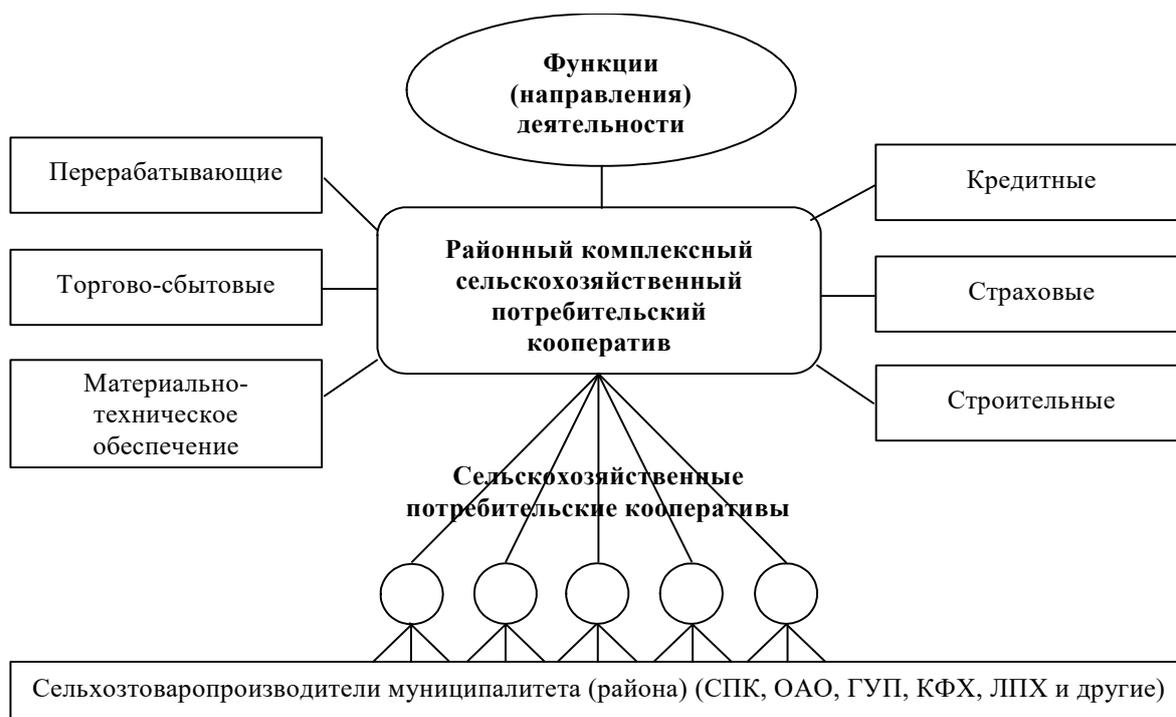


Рис. 2. Районный комплексный сельскохозяйственный потребительский кооператив второго уровня

многофункциональности и концентрации определенных функций и направлений производственной деятельности, осуществляют взаимосвязь с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями, муниципальными и государственными органами власти по продвижению и реализации своей продукции на уровне региона, а также оказанию помощи сельскому населению, проживающему на данной территории муниципалитета.

Их первостепенная задача - организация крупных кооперативных перерабатывающих, обслуживающих (агросервисных), маркетинговых и логистических организаций, в том числе молокозаводов, мясоперерабатывающих предприятий, торговых сетей и т.д., с максимально глубокой переработкой основных видов производимой сельскохозяйственной продукции.

Для повышения рентабельности сельскохозяйственного потребительского кооператива необходимо внедрять цифровые, высокотехнологичные, инновационные, а также высокодоходные технологии в аграрном производстве. Их задача также состоит в том, чтобы эффективней концентрировать выполнение функций и в полном объеме осуществлялась деятельность, необходимую для успешной работы всех кооперативов и их членов-пайщиков, то есть непосредственных товаропроизводителей всех направлений и видов [4].

Обсуждение и заключение

Благодаря этому, еще больше расширяются возможности сельскохозяйственной кооперации в пространственном развитии аграрного производства и механизма эффективного размещения и специализации подотраслей сельского хозяйства, а также концентрации материально-финансовых, кадровых, интеллектуальных и других ресурсов на региональном уровне.

Немаловажное значение для решения данных вопросов имеет государственная поддержка производственных и потребительских сельскохозяйственных кооперативов, положительная роль которых проявляется в повышении устойчивости развития сельских территорий и проживающего на них сельского населения. Решая вопросы создания лучших условий для членов-пайщиков, закрепления молодых кадров в кооперативах и в сельскохозяйственном производстве, сельскохозяйственные кооперативы «вынуждены» постоянно заниматься проблемами раз-

вития сельских школ, детских садов, строительством внутрихозяйственных дорог, водоснабжением, газификацией и т.д. В этих вопросах местным властям необходимо отдавать приоритет комплексным потребительским кооперативам, как подрядчикам, заключая с ними различные соглашения и договора по обслуживанию сельских территорий за счет выделяемых бюджетных средств, снабжения государственных учреждений (школ, детских садов, специальных учреждений, больниц и др.) продуктами питания и услугами, разумеется, при условии их высокого качества и экологической безопасности [9].

Для эффективного функционирования сельскохозяйственного кооперативного движения на региональном и муниципальном уровнях необходимо проведение ряда комплексных мероприятий, при которых должно обеспечиваться его успешное развитие, а решение только некоторых (разовых) мероприятий не дадут желаемого результата и успеха. Поэтому, особо важное значение будет иметь государственная поддержка сельскохозяйственной кооперации на первоначальном пути ее становления, где наличие стартового капитала будет являться основополагающим инструментом для развития кооперативов.

Необходимо также отметить важное значение, связанное с функционированием сельскохозяйственной кооперации для устойчивого развития регионального сельского хозяйства и сельских территорий, особенно это касается депрессивных регионов, где слабо развита потребительская кооперация и другие жизненно необходимые направления деятельности.

Для дальнейшего эффективного развития сельскохозяйственной кооперации на уровне региона необходимо сформировать 3-4 пилотных проекта в муниципальных образованиях и апробировать на них функционирование и развитие сельскохозяйственных кооперативов, включая государственную поддержку на региональном и муниципальном уровнях, где реализация данных проектов должна осуществляться в сжатые сроки, при мобилизации лучших специалистов консультативных служб, научных и проектных организаций и государственных служащих региона. На выходе эти проекты должны стать научными, экспериментальными и производственно-экономическими базами для разработки региональной аграрной доктрины в сфере сельскохозяйственного кооперативного движения [5].

А в целях укрепления сельскохозяйственной кооперации, пространственного развития и механизма эффективного размещения и специализации подотраслей регионального сельского хозяйства, а также совершенствования управления развитием аграрного производства и сельскими территориями и на основании скорректированной региональной аграрной политики необходимо сформулировать главные стратегические векторы развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу в сфере производства и экономики, с выполнением следующих положений:

- развитие и функционирование сельскохозяйственной производственной и потребительской кооперации на региональном уровне должно способствовать созданию условий по эффективному функционированию подотраслей сельского хозяйства за счет внедрения в производство инновационных технико-технологических новаций, прогрессивных методов управления региональной экономикой с применением элементов цифровизации;

- для создания действенных преимуществ в укреплении сельскохозяйственного кооперативного движения необходимо при-

нять Федеральную государственную программу «Развитие сельскохозяйственной кооперации России на период 2020-2025 годов»;

- привести в соответствие ранее ликвидированные органы управления сельским хозяйством в муниципалитетах (районах) с определением функций, прав и ответственности специалистов по оказанию организационной, юридической, консультативной и другой помощи в функционировании и развитии сельскохозяйственной кооперации, и ее формирований;

- провести инвентаризацию всех зарегистрированных сельскохозяйственных кооперативов при участии Минсельхоза России с выявлением и одновременным подтверждением их статуса на соответствие функционирования согласно Федеральному закону от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»;

- в рамках системы государственного управления и Росстата определить действенный порядок учета и отчетности в сфере сельскохозяйственной кооперации с учетом современного периода, обеспечив при этом достоверную и доступную информацию о состоянии и развитии сельскохозяйственной кооперации.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8572/.

2. *Алтухов А.И., Кундиус В.А.* Российский АПК: современное состояние и проблемы развития. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2004. – 602 с.

3. *Гетманчук А.В., Семкин А.Г.* Развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции в овощепродуктовом подкомплексе Краснодарского края // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – № 8. – С. 76–82.

4. *Крылов В.С., Семкин А.Г., Баюнов В.А., Михеев Е.Ю.* Сельскохозяйственная кооперация на муниципальном уровне: проблемы и решения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – № 5. – С. 50–55.

5. *Крылов В.С., Баюнов В.А., Михеева О.В., Рыкалин А.С.* Роль кооперации в управлении системой аграрных муниципальных районов // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2019. – № 1 (46). – С. 89–96.

6. *Крылов В.С., Семкин А.Г., Баюнов В.А., Михеев Е.Ю.* Составляющие успешного развития сельхозкооперации в районах Липецкой области // АПК: экономика, управление. – 2018. – № 5. – С. 11–21.

7. *Шайтан Б.И., Семкин А.Г., Симошенко А.А.* Основы профессионального управления в АПК. – М.: ФГОУ Рос-АКО АПК, 2004. – 604 с.

8. *Шарипов Ш.И.* Развитие многоукладной аграрной экономики в институциональной среде региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Шарипов Шарип Исмаилович. – М., 2009. – 45 с.

9. Разработать концептуальные основы управления развитием АПК на основе государственного, хозяйственно-экономического управления и кооперации на муниципальном уровне в информационном пространстве цифровой экономики: отчет о НИР / Семкин А.Г. – М.: ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, 2018. – 168.

References:

1. Federal'nyj zakon «O sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii» ot 08.12.1995 g. № 193-FZ (v red. ot 03.07.2016 g.) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8572/.
2. *Altukhov A.I., Kundius V.A.* Rossijskij APK: sovremennoe sostoyanie i problemy razvitiya. – M.: FGUP «VO Minsel'khoza Rossii», 2004. – 602 s.
3. *Getmanchuk A.V., Semkin A.G.* Razvitie sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii i integratsii v ovoshheproduktovom podkomplekse Krasnodarskogo kraja // Ekonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2016. – № 8. – S. 76–82.
4. *Krylov V.S., Semkin A.G., Bayunov V.A., Mikheev E.YU.* Sel'skokhozyajstvennaya kooperatsiya na munitsipal'nom urovne: problemy i resheniya // Ekonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatij. – 2018. – № 5. – S. 50–55.
5. *Krylov B.C., Bayunov V.A., Mikheeva O.V., Rykalin A.S.* Rol' kooperatsii v upravlenii sistemoy agrarnykh munitsipal'nykh rajonov // Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom khozyajstve. – 2019. – № 1 (46). – S. 89–96.
6. *Krylov B.C., Semkin A.G., Bayunov V.A., Mikheev E.YU.* Sostavlyayu-shhie uspeshnogo razvitiya sel'khozkooperatsii v rajonakh Lipetskoj oblasti // APK: ekonomika, upravlenie. – 2018. – № 5. – S. 11–21.
7. *SHajtan B.I., Semkin A.G., Simoshenko A.A.* Osnovy professional'nogo upravleniya v APK. – M.: FGOU Ros-AKO APK, 2004. – 604 s.
8. *SHaripov SH.I.* Razvitie mnogoukladnoj agrarnoj ekonomiki v institutsional'noj srede regiona: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05 / SHaripov SHarip Ismailovich. – M., 2009. – 45 s.
9. Razrabotat' kontseptual'nye osnovy upravleniya razvitiem APK na osnove gosudarstvennogo, khozyajstvenno-ekonomicheskogo upravleniya i kooperatsii na munitsipal'nom urovne v informatsionnom prostranstve tsifrovoj ekonomiki: otchet o NIR / Semkin A.G. – M.: FGBNU FNTS VNIIEHNSKH, 2018. – 168.

Материал поступил в редакцию: 29.05.2019.

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ОСНОВЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

DEVELOPMENT OF COOPERATION IN AGRICULTURE ON THE BASIS OF THE RENT RELATIONS

Аннотация. В статье сформулированы основные теоретические и методологические положения, раскрывающие необходимость и сущность совершенствования рентного регулирования в целях повышения эффективности сельскохозяйственного производства на основе консолидации земель в условиях развития кооперации в сельском хозяйстве. Отмечен процесс концентрации земель в крестьянских (фермерских) хозяйствах, при одновременном сокращении численности последних. Подробно рассматриваются направления повышения эффективности использования земельного фонда собственниками и арендаторами. В связи с концентрацией земель у меньшего числа пользователей отмечается рост численности населения, не имеющего в своем распоряжении земли.

Abstract. The article formulates the main theoretical and methodological provisions that reveal the need and essence of improving rental regulation in order to improve the efficiency of agricultural production on the basis of land consolidation in the development of cooperation in agriculture. The process of concentration of land in the peasant (farmer) farms, while reducing the number of the latter are considered in detail ways to improve the efficiency of land use by owners and tenants. In connection with the concentration of land in a small number of users there is a growing population that does not have at its disposal the land.

Ключевые слова: кооперация, производственные кооперативы, земельная собственность, консолидация земель, земельная рента, рентное регулирование, цена земли, земельный налог, арендная плата за землю.

Keywords: cooperation, production coops, agricultural land ownership, agricultural land consolidation, land rent, rent regulation, land price, land taxation, lease payment.

Собственность на землю выражает исторически определенную форму производственных отношений между людьми по поводу присвоения земли как средства производства, объекта владения, пользова-

ния и распоряжения конкретными лицами или их группами.

Классические отношения земельной собственности, основанные на разделении земли как объектов собственности и хозяй-

Сагайдак Александр Эрнестович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и организации сельскохозяйственного производства Государственного университета по землеустройству (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: asagaidak@mail.ru.

Sagaydak A.E. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Head of the Department of Economy and Organization of Agricultural Production, State University for Land Management (Moscow, Russian Federation).

Сагайдак Анна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации сельскохозяйственного производства Государственного университета по землеустройству (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: asagaydak2014@mail.ru.

Sagaydak A.A. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Economy and Organization of Agricultural Production, State University for Land Management (Moscow, Russian Federation).

ствования в сельском хозяйстве, формируются между двумя их основными субъектами – лендлордом(собственником) и арендатором.

При этом реализация права собственности на землю в аграрном секторе находит свое выражение в формировании земельной ренты.

Отношения по поводу земли как объекта собственности и хозяйствования в аграрной сфере национальной экономики определяют всю совокупность производственных отношений между людьми, складывающихся в процессе воспроизводства в сельском хозяйстве.

Следует отметить, что за период проведения земельной реформы 90-х годов такая система отношений так и не сложилась, а эффективный механизм рентного регулирования сельскохозяйственного производства не был создан. Все это привело к падению эффективности сельского хозяйства, потере страной продовольственной безопасности.

Назревшая потребность обеспечения устойчивого развития, роста эффективности аграрного сектора, перехода от импортозамещения к экспорту сельскохозяйственной продукции явилась объективной причиной осуществления консолидации земель в АПК на основе применения экономических методов, и, прежде всего рентного регулирования.

На данном этапе функционирования земельных отношений в аграрном секторе России замечается консолидацией и присвоением земельных долей крупными агрохолдингами и набирающими силу крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Данные тенденции проявляются как на федеральном, так и на региональном уровне.

Консолидация земель, прежде всего, осуществляется агрохолдингами (табл. 1), что нашло свое выражение соответственно в так называемых «белгородской» и «орловской» моделях развития сельского хозяйства,

основанных соответственно на покупке и аренде земельных долей, вышеуказанными агропромышленными формированиями.

Как следует из таблицы 1, агрохолдинги консолидировали значительные массивы сельскохозяйственных земель. Средний размер агрохолдинга при этом в 2018 г. составил 513,6 тыс. га. В 2018 г. по сравнению с 2015 г. он возрос на 4,8 %. При этом размер крупнейшего агрохолдинга в 2018 г., как это следует из таблицы 1, варьировался от 362 тыс. га до 790 тыс. га.

Имеется мнение о том, что якобы формирование крупных агрохолдингов на основе развития процесса консолидации земель в аграрном секторе национальной экономики ведет к возникновению так называемых «латифундий», наличие которых, по сути, отражает систему землевладения и землепользования, основанную на крупной земельной собственности. При этом формирование агрохолдингов, зачастую, противопоставляется функционированию малых форм хозяйствования, и, в первую очередь, К(Ф)Х.

Здесь, однако, не принимается во внимание, что реальный, а не мнимый «латифундизм» проявляется в следующем:

- наличие монополии крупной частной собственности на землю как на объект собственности, главное средство производства и ограниченный производственный ресурс в сельском хозяйстве;

- отделение функции ведения сельскохозяйственного производства от земельной собственности, что проявляется в формировании двух несовпадающих между собой основных видов монополии на земельные ресурсы в аграрном секторе: монополии земельной собственности и монополии на землю как на объект хозяйствования;

- существование отработочной и продуктовой земельной ренты, отражающая от-

Таблица 1

Крупнейшие агрохолдинги в Российской Федерации в 2018, тыс. га [3]

Агрохолдинги	С-х угодья	В % к итогу
Продимекс + Агрокультура	790	15,4
Мираторг	676	13,2
Русагро	675	13,1
Агрокомплекс	644	12,6
Волго-Дон Агроинвест	452	8,8
Авангард-Агро	400	7,8
Степь+РЗ Агро	380	7,4
Василина	380	7,4
РосАгро	377	7,3
Иволга-холдинг	362	7,0
Всего	5136	100,0

сталость, сложность и запутанность как отношений земельной собственности в целом, так и арендных в частности;

- присвоение крупным земельным собственником абсолютной ренты, которая экономически реализует его полные и исключительные права владения, пользования и распоряжения на землю как на объект частной собственности;

- парцелляризация земельных угодий внутри самих латифундий, априори ведущая к сокращению масштаба производства и, следовательно, к снижению эффективности сельскохозяйственного производства на основе роста трансакционных издержек;

- отсутствие у крупных земельных собственников и крестьян-арендаторов необходимых стимулов для развития сельскохозяйственного производства, связанное как неразвитостью производственных отношений, так и с технологической и технической отсталостью.

Вследствие этого, ведение сельскохозяйственного производства в латифундиях характеризуется, зачастую, простым или даже сокращенным типом воспроизводства, является неэффективным.

В связи с этим, по нашему мнению, неправомерно смешивать понятия латифундии и

крупного рыночного сельскохозяйственного производства в агрохолдингах, которые, по сути, выступают в качестве «локомотивов» развития аграрного сектора национальной экономики.

В вышеуказанных агропромышленных формированиях, как правило, преобладает капиталосберегающий, и, следовательно, высокоэффективный тип процесса расширенного воспроизводства, основанный на применении передовых достижений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве. Это характерно как для нашей страны, так и зарубежных стран, например, США.

По данным сельскохозяйственной переписи 2017 г¹. количество ферм в сельском хозяйстве США сократилось в 2017 г. по сравнению с 1997 г. на 7,8%, а средний размер хозяйства возрос на 2,3% (табл. 2).

При этом в 2017 г. по сравнению с 1997 г. число семейных ферм в сельском хозяйстве США сократилось на 8,9%, а количество корпораций, наоборот, возросло на 29,2% (табл. 3).

При этом удельный вес семейных и индивидуальных ферм в общем числе фермерских хозяйств также имеет тенденцию к понижению. Так, в 2017 г. по сравнению с 1997 г. он уменьшился на 1,1 процентных пункта с 86,8% до 85,7%.

Таблица 2

Развитие консолидации земель в сельском хозяйстве США в 1997–2017 гг.[8]

Показатели	1997	2002	2007	2012	2017	2017 к 1997,%
Количество хозяйств	2215876	2128982	2204792	2109303	2042220	92,2
Земельная площадь, акров ²	954752502	938279056	922095840	914527657	900217578	94,3
Средний размер хозяйства, акров	431	441	418	434	441	102,3

Таблица 3

Динамика основных организационно-правовых форм ведения сельскохозяйственного производства в США в 1997–2017 гг.[8]

Форма хозяйствования	1997	2002	2007	2012	2017	2017 к 1997,%
Всего ферм	2215876	2128982	2204792	2109303	2042220	92,2
Семейные или индивидуальные фермы	1922590	1909598	1906335	1828946	1751126	91,1
Удельный вес семейных ферм, %	86,8	89,7	86,5	86,7	85,7	-
Товарищества	185607	129593	174247	137987	130173	70,1
Корпорации	90432	73752	96074	106716	116840	129,2
Прочие	17247	16039	28136	35654	44081	255,6

¹ Сельскохозяйственная перепись 2017 г. – последняя сельскохозяйственная перепись, данные которой опубликованы МСХ США.

² 1 акр равен 0,405 га.

В связи с этим, по нашему мнению, было бы неправомерно противопоставлять развитие агрохолдингов и К(Ф)Х. При многоукладной экономике в АПК, базирующейся на различии форм собственности и организации хозяйственной деятельности в деревне, Работа К(Ф)Х в рамках межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции выступает мощным рычагом роста эффективности всего сельского хозяйства.

В то же время одним из негативных последствий «холдинга» аграрного сектора является появление «избыточного» населения в сельском местностях, которое превращается из собственников и хозяйственных субъектов в наемных работников, а также мигрантов в города, усугубляя их и без того сложные социальные, транспортные и экологические проблемы.

Независимо от имеющейся динамики сокращения количества крестьянских (фермерских) хозяйств, отмечается концентрация в них производства, увеличиваются средние размеры (табл. 4).

По материалам таблицы 2 видно, что средний уровень размера К(Ф)Х в России увеличился в 2017 г. по сравнению с 1995 г. на 71,1 %. За это время число К(Ф)Х уменьшилось на 7,5 %.

Необходимо заметить, отмеченные тенденции имеют место и на уровне регионов, в том числе и в Орловской области. В 2017 г. в этом регионе действовало 1294 К(Ф)Х. Здесь

же отмечается уменьшение числа К(Ф)Х как и в России в целом, растут их размеры. В Орловской области в 2017 г. средний размер К(Ф)Х равен 163,8 га, что в 3,2 раза выше, по сравнению с 1994 г. (табл. 5).

Вместе с тем встречаются и исключения. Так, в Республике Калмыкия одновременно с ростом численности К(Ф)Х увеличиваются и их средние размеры. Здесь действуют местные факторы региона (табл. 6).

Из таблицы 4 видно, что средний размер К(Ф)Х в республике увеличился в 2017 г. в сравнении с 1992 г. в 1,8 раза при росте количества хозяйств в 10,1 раза.

В условиях развития кооперации в сельском хозяйстве одним из важнейших субъектов рентных отношений и объектов рентного регулирования выступают производственные кооперативы. Так, на федеральном уровне наблюдается тенденция консолидации земель, в том числе сельскохозяйственных, юридическими лицами на основе поглощения частных земель.

В сельском хозяйстве страны государственная и муниципальная собственность продолжала играть доминирующую роль в 2017 г. и составила 255,4 млн. га или 66,7% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения.

В 2017 г. по сравнению с 2015 г. государственная и муниципальная собственность на земли сельскохозяйственного назначения возросла на 0,3 млн.га.

Таблица 4

Тренд крестьянских (фермерских) хозяйств в Российской Федерации в 1995–2017 гг. [1]

Показатели	1995	2000	2010	2015	2017	2017 / 1995, %
Число хозяйств, тыс. ед.	279,1	263,7	261,7	261,6	258,2	92,5
Общая земельная площадь, тыс. га	11982,1	15368,7	16284,1	18130,4	18958,2	158,2
Средний размер хозяйства, га	42,9	58,3	62,2	69,3	73,4	171,1

Таблица 5

Тренд крестьянских (фермерских) хозяйств в Орловской области в 1994–2017 гг. [4]

Показатели	1994	2000	2010	2015	2017	2017/1994, %
Количество хозяйств	1754	1420	1247	1292	1294	73,8
Общая земельная площадь, тыс. га	89,2	124,6	177,5	201,0	212,2	2,4 раза
Средний размер хозяйства, га	50,8	87,7	142,3	155,6	163,8	3,2 раза

Таблица 6

Динамика крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Калмыкия в 1992–2017 гг. [2]

Показатели	1992	2010	2015	2017	2017/1992, раз
Число хозяйств	292	2796	2956	2959	10,1
Общая земельная площадь, тыс. га	168	2149,2	2845,3	3073,7	18,3
Средний размер хозяйства, га	575	769	962	1039	1,8

Удельный вес государственной и муниципальной собственности в 2017 г. по сравнению с 2015 г. в структуре земельной собственности в стране возрос на 0,2 процентных пункта.

В собственности граждан в 2017 г. в сельском хозяйстве находилось 108,5 млн. га или 28,3% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения. Таким образом, земельная собственность граждан в 2017 г. по сравнению с 2015 г. уменьшилась на 2,6 млн. га или на 2,4%. Удельный вес земельной собственности граждан в 2017 г. по сравнению с 2015 г. сократился на 0,7 процентных пункта.

В собственности юридических лиц в 2017 г. в сельском хозяйстве страны находилось 19,2 млн. га или 5,0% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения. Тем самым, по сравнению с 2015 г. собственность юридических лиц на землю повысилась на 1,9 млн. га или на 11,0%. Доля земель, находящихся в собственности юридических лиц повысилась в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 0,5 процентных пункта.

Таким образом, как в целом по земельному фонду страны, так и по землям сельскохозяйственного назначения имеется тенденция сокращения удельного веса собственности граждан за счет роста долей земельной собственности юридических лиц и государственной и муниципальной собственности.

Это, в частности, проявляется и в том, что доминирующую роль в российском сельскохозяйственном землепользовании играют акционерные общества, а также производственные кооперативы.

Основную роль в использовании сельскохозяйственных угодий предприятиями и организациями в 2017 г. играли хозяйственные товарищества и общества. Так, их удельный вес в общем землепользовании предприятий и организаций в 2017 г. составил 53,3%, а в пашне – 58,6%.

Доля производственных кооперативов в землепользовании предприятий и организаций в 2017 г. составила 35,6%, а в пашне – 31,7 %. Доля акционерных обществ и товариществ в общей площади сельскохозяйственного землепользования крупных и средних сельскохозяйственных предприятий в 2017 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 1,5 процентных пункта. В 2017 г. по сравнению с 2015 г. доля акционерных обществ и товариществ в пашне увеличилась на 1,8 процентных пункта.

В то же время в 2017 г. доля производственных кооперативов в общей площади сельскохозяйственного землепользования крупных и средних сельскохозяйственных предприятий по сравнению с 2015 г. снизилась на 1,3 процентных пункта. В 2017 г. по сравнению с 2015 г. доля производственных кооперативов в пашне снизилась на 1,5 процентных пункта.

При этом имеется тенденция роста удельного веса хозяйственных товариществ и обществ, при одновременном сокращении доли производственных кооперативов в землепользовании предприятий и организаций.

Подобные тенденции имеют место и на уровне регионов. Так, в Орловской области в 2017 г. по сравнению с 2015 г. землепользование хозяйственных товариществ и обществ в Орловской области возросло на 0,1%. При этом удельный вес данной формы хозяйствования в землепользовании организаций за этот период возрос на 0,4 процентных пункта и достиг 86,4 %.

В 2017 г. по сравнению с 2015 г. землепользование производственных кооперативов в Орловской области сократилось на 4,7% и составило 136,7 тыс. га. Доля этих хозяйственных субъектов также сократилась на 0,5 процентных пункта в структуре землепользования организаций в регионе в 2017 г.

В Республике Калмыкия в 2017 г. удельный вес производственных кооперативов в общей площади землепользования организаций по сравнению с 2015 г. понизился на 9,2 процентных пункта, а доля хозяйственных товариществ и обществ наоборот возросла на 2,2 процентных пункта.

Таким образом, наблюдается тенденция, как на федеральном, так и региональном уровне снижения землепользования производственных кооперативов и увеличения землепользования акционерных обществ и товариществ, что также свидетельствует о дальнейшем развитии консолидации земель сельскохозяйственного назначения крупными и средними сельскохозяйственными предприятиями.

Экономическое регулирование рентных отношений в АПК объективно способствует развитию процесса формирования, распределения, использования, изъятия и перераспределения и как абсолютной и монопольной, так и дифференциальной форм земельной ренты (в классической трактовке) и экономической ренты (в неоклассической трактовке) в интересах роста эффективности сельхозпроизвод-

ства на базе консолидации земель в АПК. Следует заметить, что как в теории, так и на практике данные вопросы продолжают оставаться дискуссионными, несмотря на то, что сформировался и функционирует, хотя и не далеко идеально, экономический механизм платного землепользования в сельском хозяйстве, включающий в себя: цену на землю и арендную плату за землю, земельный налог, а также ипотечные отношения.

Недостаточная эффективность системы платы за землю в аграрном секторе экономики страны, прежде всего, обусловлена несовершенством так называемой «кадастровой оценки» сельскохозяйственных земель, поскольку она оторвана от реальных рыночных отношений, сложившихся в сельском хозяйстве и АПК. В связи с этим важное значение приобретает развитие более широко в регионах аукционной прозрачной торговли земельными участками из состава земель сельскохозяйственного назначения, поскольку она позволит определить объективную цену земли в сельском хозяйстве. Однако в данном случае возникает проблема определения стартовой аукционной цены земли, поскольку рынок сельскохозяйственных земель выступает в качестве рынка несовершенной конкуренции, что не дает сформироваться так называемой

«равновесной цене» земельных участков на основе спроса и предложения. Поэтому, по нашему мнению, стартовая аукционная цена земли должна рассчитываться на основе специальной модели, которая является производной модели роста дивидендов, используемой для определения цены акций.

Это обусловлено тем, что земля как объект недвижимости реально выступает наряду с акциями в качестве финансового актива, имеющего инвестиционную привлекательность.

В связи с этим модель стартовой аукционной земли представляет собой отношение земельной ренты и ссудного процента, откорректированной с учетом влияния таких макроэкономических факторов как инфляция и налогообложение [5]. Стартовая аукционная цена земли является, в свою очередь, базой для расчета ставок земельного налога и определения ипотечной стоимости земли [6, 7]. С целью стимулирования развития арендных отношений на землю в сельском хозяйстве платежи за право пользования сельскохозяйственными угодьями следует определять на основе ставок земельного налога. При этом земельному собственнику должен быть гарантирован минимальный уровень доходности при сдаче земель в аренду на основе альтернативной стоимости капитала.

Список используемых источников:

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2017 г. – М.: Росреестр, 2018. – 197 с.
2. Доклад о состоянии и использовании земель в Республике Калмыкия в 2017 г., Элиста: Управление государственной регистрации, кадастра и картографии по Республике Калмыкия, 2018. – 107 с.
3. Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России на 2018г. [Электронный ресурс]. – URL: www.agrovesti.net
4. Региональный доклад о состоянии и использовании земель в Орловской области за 2017 г. – Орел: Управление Росреестра по Орловской области, 2018. – 118 с.
5. Сагайдак А.Э., Сагайдак А.А. Проблемы формирования аукционной цены земли в сельском хозяйстве // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2016. – №7.
6. Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna (2018). New trends in development of Agricultural Land Consolidation in the Russian Federation // Coordinates. Volume 14. Issue 12. December 2018.
7. Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna (2019). New trends in development of Agricultural Land Consolidation in Russia / Land and Poverty Conference. March, 25-29. World Bank. Washington DC, USA. 2019.
8. 2017 US Census of Agriculture, United States Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service.

References:

1. Gosudarstvennyj (natsional'nyj) doklad o sostoyanii i ispol'zovanii zemel' v Rossijskoj Federatsii v 2017 g. – M.: Rosreestr, 2018. – 197 s.
2. Doklad o sostoyanii i ispol'zovanii zemel' v Respublike Kalmykiya v 2017 g., Ehlsta: Upravlenie gosudarstvennoj registratsii, kadastra i kartografii po Respublike Kalmykiya, 2018. – 107 s.

3. Krupnejshie vladel'tsy sel'skokhozyajstvennoj zemli v Rossii na 2018g. [Elektronnyj resurs]. – URL: www.agrovesti.net
4. Regional'nyj doklad o sostoyanii i ispol'zovanii zemel' v Orlovskoj oblasti za 2017 g. – Orel: Upravlenie Rosreestra po Orlovskoj oblasti, 2018. – 118 с.
5. *Sagajdak A.EH., Sagajdak A.A.* Problemy formirovaniya auktsionnoj tseny zemli v sel'skom khozyajstve // Zemleustrojstvo, kadastr i monitoring zemel'. –2016. – №7.
6. *Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna* (2018). New trends in development of Agricultural Land Consolidation in the Russian Federation // Coordinates. Volume 14. Issue 12. December 2018.
7. *Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna* (2019). New trends in development of Agricultural Land Consolidation in Russia / Land and Poverty Conference. March, 25-29. World Bank. Washington DC, USA. 2019.
8. 2017 US Census of Agriculture, United States Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service.

Материал поступил в редакцию: 22.05.2019.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF COOPERATIVE FORMS OF MANAGING IN THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

Аннотация. В статье рассмотрены методологические и методические основы разработки и применения организационно-экономического механизма кооперативных форм хозяйствования, обеспечивающего их эффективное функционирование. Уточнено определение понятия механизм. Приведены примеры разработки и применения отдельных его элементов, определены направления совершенствования разработки и освоения механизма.

Abstract. The article discusses the methodological and methodological foundations of the development and application of the organizational-economic mechanism of cooperative forms of management, ensuring their effective functioning. Clarified definition of the mechanism. Examples of the development and application of its individual elements are given, directions for improving the development and mastering of the mechanism are defined.

Ключевые слова: кооперативные формы хозяйствования, организационно-экономический механизм, эффективность функционирования форм хозяйствования.

Keywords: cooperative forms of management, organizational and economic mechanism, the effectiveness of the functioning of forms of management.

Кооперативным формам хозяйствования присущи отличительные признаки и преимущества по сравнению с другими организационно-правовыми хозяйствующими субъектами – открытыми и закрытыми акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, го-

сударственными и муниципальными унитарными предприятиями, что и определяет значение кооперативной системы для экономического роста и комплексного развития сельских территорий.

Основные отличия кооперативов как форм хозяйствования в аграрном секторе эко-

Старченко Владимир Матвеевич – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник отдела экономики отраслей и форм хозяйствования Всероссийского научного института организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве – филиала Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: vm.starchenko@mail.ru.

Starchenko V.M. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Research Officer, All-Russian Scientific Institute for the Organization of Production, Labor and Management in Agriculture – a branch of Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute for Economics of Agriculture (Moscow, Russian Federation).

Сентерева Татьяна Викторовна – аспирант Вологодского научного центра Российской академии наук (г. Вологда, Вологодская обл., Российская Федерация); e-mail: vm.starchenko@mail.ru.

Sentereva T.V. – Graduate Student, Vologda Scientific Center of the Russian Academy of Sciences (Vologda, Vologda Region, Russian Federation).

номики четко обозначены в Гражданском кодексе Российской Федерации и более всесторонне отражены в учредительных документах и в уставах соответствующих форм и видов кооперативов. Различия между кооперативами и другими формами хозяйствования четко прослеживаются на всех этапах их создания и функционирования. Каждая из названных выше форм хозяйствования имеет свои цели и задачи, состав, численность и форму членства, принципы создания и функционирования, права и обязанности членов, их заинтересованность и ответственность за результативные показатели деятельности.

Такие отличительные признаки кооперативов, как добровольность объединения и сотрудничество на коллективистских началах ведения производственно- хозяйственной и всех других основных сторон жизни сельского населения, обязательное участие в трудовой или хозяйственной деятельности, равные права, неограниченная численность членов, наличие двух форм членства (члены и ассоциированные члены), распределение доходов в основном по труду, целевая направленность на повышение уровня и качества жизни членов кооперативов, существования различных форм и видов кооперативов (производственные – колхозы и коопхозы), сельскохозяйственные потребительские (снабженческие, сбытовые, перерабатывающие, обслуживающие, кредитные), потребительские общества Центросоюза РФ, являются преимуществами кооперативов по сравнению с другими формами хозяйствования и формируют особый социальный статус членов кооператива.

Специфика социального статуса членов кооператива состоит в том, что каждый из них одновременно является собственником имущественного пая (земельной доли и имущества), его распорядителем, пользователем и получателем дохода от использования своего производственного потенциала, всесторонне заинтересован в эффективном и долгосрочном функционировании кооперативной системы сельского поселения и комплексном развитии сельской территории.

Обозначенные преимущества кооперативов должны бы способствовать активному развитию кооперативного движения на селе. Однако в реальной действительности происходят обратные процессы – постоянно уменьшается численность сельскохозяйственных производственных кооперативов: в 2001 г. их было 17 404 ед. и они занимали

58,6% в общей численности сельскохозяйственных организаций, а к 2017 году стало 4 135 ед., что составляет 21,1% общего количества СХО. Критическим является финансовое состояние ряда СПК.

Аналогичные тенденции наблюдаются и в развитии сельскохозяйственных потребительских кооперативов, численность которых с 2010 года сократилась на 1 421 ед. (21,4%) и в 2017 г. составляла 5 226 ед., среди которых работающих – 64,5%. Экспертные оценки показывают, что СПОК удовлетворяют потребность сельхозтоваропроизводителей в различного рода услуг только на уровне 1–2%. В пореформенный период негативные трансформации произошли и в развитии потребительских обществ Центросоюза РФ: отдельные из основных показателей, характеризующих эффективность их функционирования, сократились на порядок.

Одной из главных причин сложившегося положения является несовершенство организационно-экономического механизма эффективного функционирования кооперативных форм хозяйствования.

В системе таких общепринятых в научной сфере понятий, как теория, принципы, методология, правила, методы, организационно-экономический механизм занимает особое место. Как в процессе проведения научных исследований, так и при разработке методических рекомендаций и различных проектов, данный механизм применяется для решения определенных проблем, задач и вопросов. Именно должное применение организационно-экономического механизма обеспечивает оптимальное решение конкретной проблемы, содержащих ее задач и вопросов, высокую эффективность их практического осуществления.

Рассмотрение теоретических и методологических аспектов организационно-экономического механизма эффективного функционирования форм хозяйствования обуславливает необходимость определения места и значения механизма в системе производственных, организационно-экономических и социально-экономических отношений, критериев эффективного функционирования форм хозяйствования; понятия, структуры и содержания, методологических основ и принципов разработки, применения и освоения организационно-экономического механизма эффективного функционирования кооперативных форм хозяйствования.

Место и значение организационно-экономического механизма в формировании и функционировании форм хозяйствования состоит в том, что именно правильное применение данного механизма обеспечивает разработку и осуществление мероприятий, составляющих содержание организационно-экономических и социально-экономических отношений на всех уровнях управления формами хозяйствования (рис. 1).

В современной рыночной экономике к эффективно функционирующим хозяйствующим субъектам, по нашему мнению, следуют отнести те из них, которые обеспечивают стабильный экономический рост, конкурентоспособность и устойчивость финансового состояния.

Эффективность функционирования форм хозяйствования в аграрном секторе экономики означает, что как каждая отрасль, так и форма хозяйствования обеспечивает экономический рост, является конкурентоспособной и платежеспособной.

Экономический рост выражается в количественном увеличении и качественном совершенствовании общественного продукта и факторов его производства и оценивается динамикой процесса воспроизводства.

Конкурентоспособность продукции или имущественного комплекса хозяйствующего субъекта проявляется в их соответствии спросу на рынке и реализации по цене, обеспечивающей не только возмещение полной себестоимости продукции и стоимости имущества, но и получение прибыли, доста-

точной для ведения расширенного воспроизводства заданными темпами.

Платежеспособность форм хозяйствования в основном оценивается нормативными значениями коэффициентов текущей ликвидности (нормативное значение – 2) и обеспеченности собственными средствами (нормативное значение – 0,1) и означает, что данная форма не подлежит банкротству.

Рассмотрение определений понятий – хозяйственный механизм, финансовый механизм, механизм хозяйственный, механизм агропромышленного комплекса, организационно-экономический механизм, экономический механизм свидетельствует о неоднозначном определении данной категории и ее содержания.

В литературных источниках понятия – хозяйственный механизм и организационно-экономический механизм определяются как:

- совокупность форм и методов, с помощью которых обеспечивается осуществление системы распределительных отношений;
- совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы;
- систематизированный набор экономических, организационных и правовых мер и инструментов, используемых для обеспечения производства;
- система организационных, экономических, научно-методических и правовых мер воздействия на его участников с целью освоения инноваций.

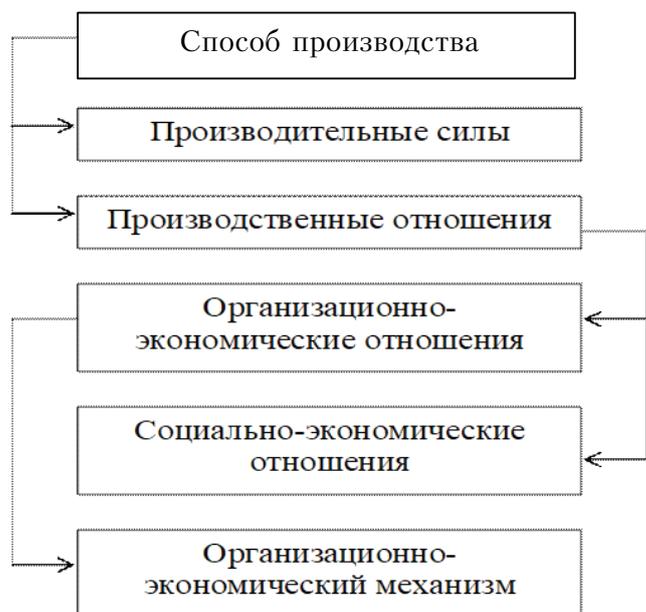


Рис. 1. Организационно-экономический механизм в системе производственных отношений

В сфере производственно-хозяйственной деятельности организационно-экономический механизм практически применяется на всех уровнях организации производства, труда и управления: от отдельно взятого рабочего процесса в определенной форме хозяйствования до различных отраслей и сфер деятельности на государственном уровне. Среди многих определений понятия – организационно-экономический механизм наиболее приемлемым, по нашему мнению, является определение понятия – алгоритм.

«Алгоритм – это конечный набор правил, позволяющих чисто механически решать любую конкретную задачу из некоторого плана однотипных задач. При этом подразумевается, что исходные данные могут изменяться в определенных пределах, что процесс применения правил к исходным данным (пути решения задачи) определен однозначно, что на каждом шаге процесса применения правил известно, что считать результатом этого процесса (результативность алгоритма)» [1].

Данное определение понятия «алгоритм» при условии некоторой конкретизации и уточнения его содержания, позволяет с высокой степенью обоснованности решать конкретные проблемы, содержащие их задачи и вопросы. В этой связи предлагается следующее определение организационно-экономического механизма эффективного функционирования форм хозяйствования в аграрном секторе экономики – это определенная система правил, нормативов и норм, методов и способов, инструментов и действий оптимального решения конкретных проблем, задач и вопросов, практическое осуществление которых обеспечивает повышение эффективности деятельности форм хозяйствования.

Организационно-экономический механизм следует рассматривать и как структуру, и как процесс. Структура механизма характеризуется составом его элементов, а процесс – правилами, методами и способами, приемами и действиями, применяемыми при разработке и освоении конкретных параметров его элементов.

В качестве методологической основы разработки, применения и освоения организационно-экономического механизма эффективного функционирования хозяйствующих субъектов целесообразно принять типы воспроизводства – соотношение доходов и расходов в формах хозяйствования, так как в этом соотношении прямо или опосредованно проявляется итоговая результативность их деятельности.

Типы воспроизводства в формах хозяйствования аграрного сектора экономики:

1. Расширенное воспроизводство: $D > P$;
2. Простое воспроизводство: $D = P$;
3. Сужающееся воспроизводство: $D < P$;

где D (доходы) – выручка от реализации продукции, работ и услуг, доходы от участия в других организациях, процент к получению, прочие доходы, изменение отложенных налоговых активов;

P (расходы) – себестоимость продаж, коммерческие расходы, управленческие расходы, проценты к уплате, прочие расходы, изменение отложенных налоговых обязательств, прочее.

Для более детального и всестороннего анализа и оценки соотношения между доходами и расходами в формах хозяйствования предлагается использовать формулы, которые позволяют каждое из составляющих доходов и расходов представить в форме ряда элементов, а, следовательно, более квалифицированно оценить сложившееся положение и наметить пути и методы его совершенствования.

1. Расширенное воспроизводство:

$$V + C + ПД > МЗ + А + ОТ + СП + ПБ + ПР$$

2. Простое воспроизводство:

$$V + C + ПД = МЗ + А + ОТ + СП + ПБ + ПР$$

3. Сужающееся воспроизводство:

$$V + C + ПД < МЗ + А + ОТ + СП + ПБ + ПР,$$

где V – выручка от реализации продукции;
 C – субсидии;

$ПД$ – прочие доходы;

$МЗ$ – материальные затраты;

$А$ – амортизация;

$ОТ$ – оплата труда;

$СП$ – страховые платежи;

$ПБ$ – платежи в бюджет (налоги, платежи, отчисления);

$ПР$ – прочие расходы.

Основные принципы разработки, применения и освоения организационно-экономического механизма эффективного функционирования форм хозяйствования в аграрном секторе экономики:

1. Соответствие механизма организационно-экономическим и природно-климатическим условиям хозяйственной деятельности каждой отдельно взятой формы хозяйствования.

2. Оптимальное использование производственного потенциала – земли, трудовых ресурсов, основных и оборотных средств производства.

3. Соблюдение интересов всех участников деятельности форм хозяйствования.

4. Социальная направленность организационно-экономического механизма.

5. Государственное регулирование разработки, применения и освоения организационно-экономического механизма.

Объекты разработки, применения и освоения механизма – формы хозяйствования (СХО, КФХ, ЛПХ).

Содержание и элементы механизма:

1. Размерные характеристики и организационно-производственная структура: площадь сельхозугодий, поголовье скота и птицы, численность и профессиональный состав работников, стоимость и структура внеоборотных и оборотных активов, стоимость валовой и товарной продукции, выполненных работ и оказанных услуг; наименование и состав структурных подразделений: цехов, производственных участков, комплексных и специализированных бригад, звеньев, отрядов, служб.

2. Доходы.

2.1. Выручка от реализации продукции, работ и услуг – продукция, работы, услуги в принятых единицах измерения, цены на продукцию и тарифы на работы и услуги, размер выручки.

2.2. Государственная помощь (по видам, в т.ч. бюджетные субсидии) – нормативная база, правила и нормативы предоставления, размер субсидий.

2.3. Прочие доходы (по видам) – нормативная база, нормативы, размер прочих доходов.

3. Расходы.

3.1. Материальные затраты в принятых единицах измерения – семена и посадочный материал, корма, прочая продукция сельского хозяйства, органические и минеральные

удобрения, электроэнергия, топливо, нефтепродукты, запасные части и другие материалы для ремонта основных средств, оплата работ и услуг, выполненных сторонними организациями, прочие материальные затраты.

3.2. Затраты в стоимостном выражении – размер каждого вида затрат в принятых единицах измерения, цена единицы, размер затрат.

4. Затраты на оплату труда – численность работников (по категориям), размер зарплаты по каждой категории, заработная плата-всего.

4.1. Отчисления на социальные нужды – нормативная база, нормативы отчислений, размер.

5. Амортизация: основные средства производства, нормы амортизации, размер амортизационных начислений.

6. Прочие затраты: виды затрат, нормативы, размер.

7. Прибыль – валовая, от реализации, до налогообложения, чистая.

8. Уровень рентабельности по чистой прибыли.

Для разработки, применения и освоения организационно-экономического механизма, соответствующего современным условиям эффективного функционирования хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики, необходимо частично воссоздать и частично создать новые институциональные структуры по разработке и освоению механизма: республиканскую научно-исследовательскую станцию, структурные подразделения в органах управления Минсельхоза РФ и регионов, отделы и лаборатории в научно-исследовательских центрах и высших учебных заведениях.

Список используемых источников:

1. Советский энциклопедический словарь / ред. Прохоров А.М. и др. 1-ое изд. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – С. 36.

2. Тихонов В. Концепция радикальной перестройки хозяйственного механизма АПК // Плановое хозяйство. – 1987. – № 4. – С. 12–22.

3. Старченко В.М. А.В. Чаянов о сельскохозяйственной кооперации, современное состояние и перспективы развития кооперации в аграрном секторе экономики. / Научное наследие А.В. Чаянова и современность. – М., «Аналитик». – 2019. – С. 121–129.

References:

1. Sovetskij ehntsiklopedicheskij slovar' / red. Prokhorov A.M. i dr. 1-oe izd. – M.: Sovetskaya ehntsiklopediya, 1979. – S. 36.

2. Tikhonov V. Kontseptsiya radikal'noj perestrojki khozyajstvennogo mekhanizma APK // Planovoe khozyajstvo. – 1987. – № 4. – S. 12–22.

3. Starchenko V.M. A.V. SHayanov o sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii, sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya kooperatsii v ag-rarnom sektore ehkonomiki. / Nauchnoe nasledie A.V. SHayanova i so-vremennost'. – M., «Analitik». – 2019. – S. 121–129.

Материал поступил в редакцию: 22.05.2019.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATION: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Аннотация. Цели. Изучить современное состояние и тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, выявить причины, сдерживающие формирование кооперативных структур и предложить механизмы государственного стимулирования создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Методология. Использованы монографический, абстрактно-логический, статистический, аналитический методы

Результаты. Установлено, что малые формы хозяйствования играют заметную роль в аграрной структуре, что формируют благоприятные условия для развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. Несмотря на предпринимаемые усилия крайне медленно развивается кооперация в агросекторе, в силу чего мелкотоварные агрохозяйства со слабым ресурсным потенциалом лишены возможности эффективного хозяйствования. Как показывают исследования, сдерживающими факторами развития сельхозкооперации выступают низкий уровень научно-инновационного и информационно-методического обеспечения, а также слабое вовлечение органов местного самоуправления в работу по созданию кооперативных структур на селе.

Выводы. Разработаны направления стимулирования развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. Предложены меры создания эффективной системы сопровождения со стороны органов управления АПК создаваемых СПоКов. Обоснована актуальность организации распространения опыта эффективно функционирующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Abstract. Objectives. Examine the current state and trends in the development of agricultural consumer cooperation, identify the reasons hindering the formation of cooperative structures, and propose mechanisms for state stimulation of agricultural consumer cooperatives

Methodology. Monographic, abstract-logical, statistical, analytical methods are used.

Results. It has been established that small forms of management play a significant role in the agrarian structure, which creates favorable conditions for the development of agricultural consumer cooperatives. Despite the efforts being

Шарипов Шарип Исмаилович – доктор экономических наук, профессор кафедры управления проектами и программами, Дагестанский государственный университет народного хозяйства (г. Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация); e-mail: Sharips@mail.ru.

Sharipov Sh.I. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Project Management and Programs, Dagestan State University of the National Economy (Makhachkala, Republic of Dagestan, Russian Federation).

Ибрагимова Баху Шариповна – соискатель, Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: Sharips@mail.ru.

Ibragimova B.Sh. – Applicant, All-Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics of A.A. Nikonov (Moscow, Russian Federation).

made, cooperation in the agricultural sector is developing very slowly, which is why small-scale agricultural enterprises with a weak resource potential are deprived of the possibility of effective management. Studies show that the low level of research and innovation, information and methodological support, as well as the weak involvement of local governments in the work on the creation of cooperative structures in rural areas act as constraints to the development of agricultural cooperation.

Findings. Directions have been developed to stimulate the development of agricultural consumer cooperation. Proposed measures to create an effective support system from the management of the AIC created SPokov. The relevance of organizing the dissemination of the experience of effectively functioning agricultural consumer cooperatives has been substantiated.

Ключевые слова: кооперация, СПоК, господдержка, хозяйство, ЛПХ, регион.

Keywords: cooperation, SPOK, state support, household, LPH, region.

Малые формы хозяйствования (крестьянские (фермерские) хозяйства, ИП и ЛПХ населения) продолжают играть важную роль в развитии агросектора страны в целом и отдельных регионов, хотя с 2005 года и наблюдается снижение их доли в производстве продукции сельского хозяйства.

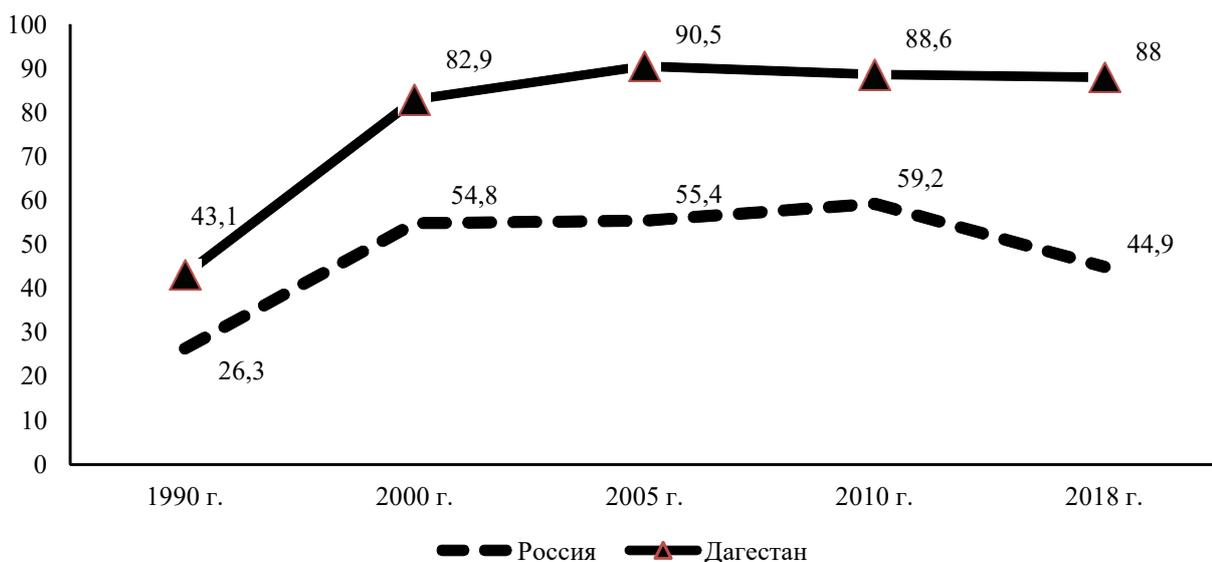
Наблюдаемое в последние годы снижение места МФХ в аграрной структуре России объясняется прежде всего наметившейся тенденцией перевода отрасли на технологическую основу в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и соответствующей Госпрограммы. Благодаря предпринимаемым мерам государственной поддержки отрасли отмечается активизация инвестиционной деятельности в сельхозорганизациях, что и обусловило укрепление их роли в развитии агросектора.

Тем не менее, в отдельных регионах МФХ продолжают демонстрировать доминирующую роль в агроструктуре, как в Дагестане, например.

Если в 1990 году удельный вес МФХ в Дагестане был выше общероссийского уровня на 16,8 п.п., то в 2018 году 43,1 п.п. (рис. 1).

Большинство сельхозорганизаций имеют низкую техническую оснащенность и в силу ряда факторов не в состоянии самостоятельно заниматься обновлением материально-технической базы, из-за чего значительная часть пашни остается вне обработки, не соблюдаются требования агротехнологий, что ведет к снижению экономической эффективности отрасли.

Кроме того, деятельность многочисленной группы малых форм хозяйствования, иг-



Источник: расчеты авторов по данным Росстата

Рис. 1. Динамика удельного веса малых форм хозяйствования (КФХ, ИП и ЛПХ) в общем объеме продукции сельского хозяйства (в % от хозяйств всех категорий)

рающих важную роль в агропроизводстве, базируется на примитивных технологиях, которые из-за отсутствия доступа к кредитным ресурсам практически лишены возможности заниматься технической модернизацией.

Анализ показывает, что половина сельхозорганизаций России представлена микропредприятиями с числом работающих до 15 человек, а в регионах с доминирующей ролью в агроструктуре малых форм хозяйствования, доля микропредприятий гораздо выше, как например, в Дагестане – около 90% от общего количества сельхозорганизаций. К тому же, и сам сектор сельхозорганизаций имеет низкую технико-технологическую оснащенность, что и формируют расширенную базу для становления кооперативных структур.

Активные попытки стимулирования массового создания СПоКов пришлось на 2006 год, когда в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» были предусмотрены меры по поддержке кооперации, что сводились в основном к предоставлению СПоКам субсидируемых кредитов.

По данным Минсельхоза России на начало 2017 года в целом по стране было зарегистрировано 5839 сельскохозяйственных потребительских кооператива (СПоКа), что на 20,2% меньше показателя конца 2012 года. Только 64% от общей численности считаются работающими, хотя по экспертным оценкам их гораздо меньше. На наших оценках, наблюдающееся снижение численности

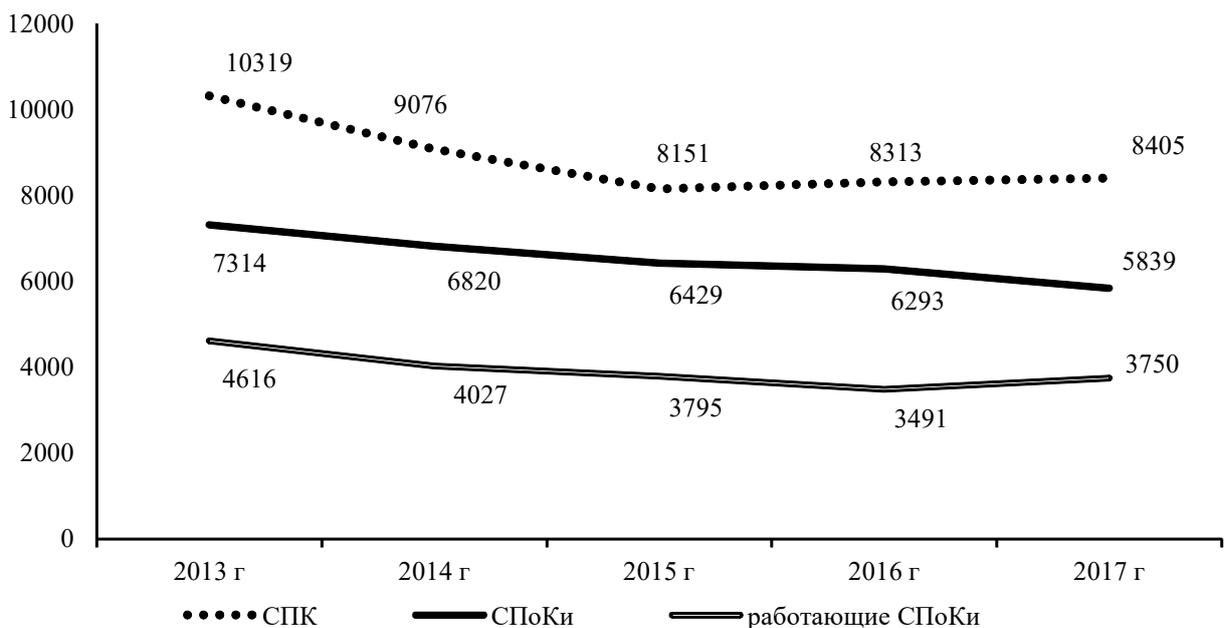
СПоКов связано с ликвидацией формально зарегистрированных кооперативных структур, либо созданным по установке вышестоящих структур, либо в расчете на получение какой-либо господдержки.

По экспертным оценкам существующие в стране СПоКи объединяют около 392 тыс. участников, представляющих преимущественно глав ЛПХ населения, КФХ и малых предприятий, или всего менее 2,5% от существующих в стране указанных категорий хозяйств, что практически не сказывается на развитии сельскохозяйственной экономики. Минсельхозом России ставится задача – вовлечь минимум 30% малых форм хозяйствования в кооперативное движение.

Анализ структуры существующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов показывает, что наибольшую долю занимают снабженческие и сбытовые СПоКи -1410 ед. или 24% от общего числа, кредитных – 1381 ед., (23,6%), перерабатывающих 1032 ед., (18%) и т.д. (рис.3).

Объемным источником информации о развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в стране является Всероссийская сельскохозяйственная перепись, в рамках которой были получены отдельные сведения об участии в их создании хозяйствующих субъектов.

Так, установлен, что членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов на 1 июля 2016 года являлись 984 сельхо-



Источник: расчеты авторов по данным Росстата

Рис. 2. Динамика численности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ед. (на начало года)

зорганизации, что составляет всего 2,7% от их общего числа в стране, а если брать только микропредприятия, то 5,7% из них участвуют в создании СПоКов (табл. 1). В Республике Дагестан только 2,3% сельхозорганизаций являлись членами СПоКов.

Из числа сельхозорганизаций, являвшихся членами СПоКов, наибольшая часть входила в перерабатывающие, сбытовые и кредитные кооперативы.

Участие крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей соразмерно сельхозорганизациям, хотя объективно для малых форм хозяйствования необходимость кооперирования представляется более актуальной.

К примеру, только 4691 КФХ и ИП или 2,7% от их общего числа являлись членами сельскохозяйственных потребительских ко-

оперативов (табл. 2). На этом фоне представляется странным, что всего 75 фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателя Дагестана или 0,7% являлись членами СПоКов, хотя в регионе более актуален вопрос объединения маломощных фермеров.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи – 2016 г. в Российской Федерации на 1 июля 2016 года имелось 23,5 млн личных подсобных хозяйств из которых 9,5 млн или 40,3% воспользовались услугами организаций или физических лиц для ведения сельхоздеятельности (табл. 3).

При этом более половины ЛПХ населения обращались за услугами либо к фермерским хозяйствам, либо к родственникам или соседям. Получение услуг от родственников или соседей вписывается в поведение современных сельских жителей, которые традици-

Таблица 1

Число сельскохозяйственных организаций (СХО) являющихся членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоКов), ед. на 1 июля 2016 г.

	Число СХО, являющихся членами СПоКов	из них					
		перерабатывающие	сбытовые	снабженческие	обслуживающие	кредитные	другие
Россия	984	255	256	128	93	225	216
Дагестан	47	21	25	5	5	2	9

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

Таблица 2

Число крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей (КФХ и ИП) являющихся членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоКов), ед. на 1 июля 2016 г.

	Число СХО, являющихся членами СПоКов	из них					
		перерабатывающие	сбытовые	снабженческие	обслуживающие	кредитные	другие
Россия	4691	1285	1241	554	364	1225	635
Дагестан	75	4	29	6	2	1	34

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

Таблица 3

Число личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и других индивидуальных хозяйств граждан, пользовавшихся услугами организаций (хозяйств) или физических лиц для ведения сельхоздеятельности в 2015–2016 гг., тыс. ед.

	Россия	Дагестан
Число хозяйств, пользовавшихся услугами,	9463,2	176,3
<i>из них от организаций (хозяйств) и физических лиц, оказывавших услуги</i>		
Сельскохозяйственные организации	1259,7	44,5
КФХ и ИП	5886,4	90,3
Машинно-технологические станции	29,3	1,36
СПоКи	548,7	0,83
Родственники и соседи	5465,4	82,6
Прочие	1860,2	54,3

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

онно не любят юридически оформлять свои взаимоотношения в том числе и путем вступления в кооперативные структуры.

Выявлено, что всего 548,7 тыс. личных подсобных хозяйств или 5,8% от общего числа ЛПХ воспользовавшихся услугами сторонних лиц обратились в сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

В целях стимулирования развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, содействия внедрению эффективных практик в хозяйственную деятельность следует предпринять ряд первоочередных мер, в том числе по изучению передового опыта, организации действенного научного сопровождения реализуемых мер.

На наш взгляд, если государство выражает свою заинтересованность в развитии кооперации путем значительного наращивания объемов финансирования, требуется также освещать какие же результаты достигаются благодаря такому вниманию, показывая деятельность созданных на средства грантов кооперативных структур. Только по итогам всестороннего анализа эффективности использования грантовой поддержки на создание СПоКов целесообразно принимать решения об объемах финансирования на перспективу. Доводы, что срок использования гранта составляет до 18 месяцев, истечение которых и позволит давать оценку являются несостоятельными.

Следует понимать, что даже получение гранта в максимальном размере – 70 млн руб. не гарантирует становления устойчиво работающего кооператива, если не соблюдены в самом начале базовые принципы кооперирования, в том числе путем объединения доверяющих друг другу и реально настроенных совместно решать хозяйственные вопросы сельхозтоваропроизводителей. Для этого требуется проведение большой информационно-разъяснительной, агитационной, методической работы в тех населенных пунктах, где имеются соответствующие предпосылки. Многолетний опыт показывает, что директивные установки создать определенное число кооперативов ведет к формальной регистрации типового устава СПоКов.

Попытка работать по принципу «Колхоз – дело добровольное, но попробуй не вступи», – доказавший свою эффективность на заре советской власти, не вписывается в современные реалии на селе. Нужно искать другие подходы и инструменты, в том числе

с учетом опыта регионов, демонстрирующих положительный результат. В этой работе ключевая роль отводится самому главному звену власти – сельскому, поскольку именно там лицом к лицу повседневно встречаются сельхозтоваропроизводители с органами власти, которые и должны возглавить организационную работу по созданию СПоКов. Нельзя допускать кампанейщины, обязывая повсеместно их создавать без учета готовности и экономической актуальности.

Но определиться с этим самостоятельно на местах будет нелегко с учетом отсутствия соответствующей квалификации специалистов, поэтому на региональном уровне должна быть создана рабочая группа из знающих тему работников с участием в том числе и представителей науки, которая и должна на системной основе заниматься этими вопросами. И при решении вопроса грантовой поддержки СПоКа необходимо обязательно учитывать реальное, а не формальное объединение вступивших в него сельхозтоваропроизводителей.

Проблема однако в том, что в регионах отсутствуют специалисты со знанием как теоретических аспектов кооперативного строительства, а также практическую сторону проблемы, умеющие оперативно изучать положительный опыт регионов, где реально продвинулись в этом деле и с учетом адаптации к региональной специфике умеющие запустить работающие механизмы на практике. В противном случае, по нашим прогнозам, несмотря на увеличивающееся финансирование, реального прогресса в кооперативном движении сложно будет достигнуть.

Важным мотивирующим составляющим в этом процессе может стать установление в качестве критерия оценки эффективности органов управления АПК, как на региональном, так и муниципальном уровне создание реально функционирующих кооперативных структур.

Поэтому созданию такого кооператива должна предшествовать большая организационная работа, где коренным снова выступает словосочетание: «организуемое начало!»

Полагаю целесообразным, если Минсельхоз страны будет проводить ежегодно с привлечением научных учреждений на единой методологической основе развернутый анализ опыта создания с участием грантовой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов с последующим дове-

дением до всех регионов-участников полученных результатов с рекомендациями по корректировке выявленных нарушений.

Проведение предварительного отбора претендентов на получение грантовой поддержки осуществлять тщательно с выездом в хозяйства и на производственные объекты с участием представителей администраций муниципальных образований.

Следует организовать реальное сопровождение процесса реализации отобранных проектов, оказание методической и консультационной помощи грантополучателям.

Практиковать систематическое проведение совещаний с грантополучателями, фермерским и кооперативным сообществом с приглашением представителей органов госу-

дарственной власти региона, структур фермерского самоуправления, других заинтересованных организаций.

Обеспечить регулярное освещение в СМИ хода реализации условий соглашений по созданию кооперативов, а также по распространению опыта функционирования создаваемых в рамках грантов СПоКов.

Является актуальным реформирование системы повышения квалификации кадров АПК со смещением акцентов на приоритетные направления, как развитие кооперации, тепличное овощеводство, интенсивное садоводство и т.д. Кроме того, необходимо обеспечить адаптацию системы подготовки специалистов для АПК к реальным запросам производства.

Список используемых источников:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [Электронный ресурс – 2018 – Режим доступа: <http://mcx.ru/upload/iblock/f6a/f6a926309485f5008245b3dda0a9d611.pdf>.
2. Пахомчик С.А., Кротков Н.А. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации после выхода закона «О сельскохозяйственной кооперации» // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2016. – № 2 (27). – С. 34–37.
3. Петриков А. Сельскохозяйственная кооперация в России: проблемы и решения // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2017. – № 4. – С. 3–5.
4. Ткач А.В., Черевко А.В. Тенденции и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации в России // АПК: Экономика, управление. – 2017. – № 1. – С. 42–49.
5. Ткач А.В., Жукова О.И., Дианова В.Ю. Главные направления развития кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2018. – № 3. – С. 14–20.
6. Шарипов Ш. Почему буксует кооперация? / Ш. Шарипов // Дагестан. – 2017. – № 2. – С. 14.
7. Шарипов Ш.И., Ибрагимова Б.Ш. Проблемы и пути стимулирования развития сельскохозяйственной кооперации в России // Проблемы развития АПК региона. – 2018. – № 4(36). – С. 263–270.

References:

1. Gosudarstvennaya programma razvitiya sel'skogo khozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013 – 2020 gody [Elektronnyj resurs – 2018 – Rezhim dostupa: <http://mcx.ru/upload/iblock/f6a/f6a926309485f5008245b3dda0a9d611.pdf>.
2. Pakhomchik S.A., Krotkov N.A. Razvitie sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii v Rossijskoj Federatsii posle vykhoda zakona «O sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii» // Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom khozyajstve. – 2016. – № 2 (27). – S. 34–37.
3. Petrikov A. Sel'skokhozyajstvennaya kooperatsiya v Rossii: problemy i resheniya // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2017. – № 4. – S. 3–5.
4. Tkach A.V., Cherevko A.V. Tendentsii i perspektivy razvitiya sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii v Rossii // APK: Ekonomika, upravlenie. – 2017. – № 1. – S. 42–49.
5. Tkach A.V., Zhukova O.I., Dianova V.YU. Glavnye napravleniya razvitiya kooperatsii // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2018. – № 3. – S. 14–20.
6. SHaripov SH. Pochemu buksuet kooperatsiya? / SH. SHaripov // Dagestan. – 2017. – № 2. – C. 14.
7. SHaripov SH.I., Ibragimova B.SH. Problemy i puti stimulirovaniya razvitiya sel'skokhozyajstvennoj kooperatsii v Rossii // Problemy razvitiya APK regiona. – 2018. – № 4(36). – C. 263–270.

Материал поступил в редакцию: 23.05.2019.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ

DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATION IN THE MEAT SUB-COMPLEX: PROBLEMS, TRENDS, TOOLS AND SUPPORT MECHANISMS

Аннотация. В настоящее время сельскохозяйственные предприятия мелких и средних форм продолжают оставаться важными игроками агропродовольственного рынка. Однако для более полного использования имеющегося у них потенциала, повышения эффективности их производства и роста объемов производства необходимо развивать сельскохозяйственную кооперацию. Она позволяет организовать в более крупных масштабах, и, следовательно, с большей эффективностью такие функции, находящиеся за пределами сельскохозяйственного предприятия, как сбыт, первичная переработка продукции, микрокредитование, снабжение средствами производства, страхование и другие. Проблемы развития сельскохозяйственной кооперации находят понимание у руководства страны и отрасли – в нормативных актах различного уровня предусматриваются различные формы государственной поддержки отрасли. Это в полной мере относится к развитию кооперации в мясном подкомплексе, основные положения, проблемы и пути их решения изложены в данной статье. В статье анализируется развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Российской Федерации, приводятся статистические данные по количеству кооперативов различных видов, рассматриваются проблемы развития потребительских кооперативов в мясном подкомплексе, предлагаются меры государственной поддержки сельскохозяйственной кооперации на государственном и региональном уровнях. Обосновывается необходимость вовлечения в сельскохозяйственную кооперацию субъектов малого предпринимательства. Предлагается организационно-экономический механизм кооперационных связей в мясном скотоводстве.

Abstract. At present, small and medium-sized agricultural enterprises continue to be important players in the agri-food market. However, in order to make full use of their potential, increase the efficiency of their production and increase the volume of production, it is necessary to develop agricultural cooperation. It makes it possible to organize on a larger scale, and therefore with greater

Худякова Елена Викторовна – доктор экономических наук, профессор кафедры прикладной информатики Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: evhudyakova@rambler.ru.

Khudyakova E.V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Applied Informatics, Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy (Moscow, Russian Federation).

Стратонович Юлия Руслановна – доцент кафедры прикладной информатики Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: stratonovich@rgau-msha.ru.

Stratonovich Yu.R. – Associate Professor, the Department of Applied Informatics, Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy (Moscow, Russian Federation).

efficiency, functions outside the agricultural enterprise, such as marketing, primary processing of products, micro-credit, supply of means of production, insurance and others. The problems of development of agricultural cooperation are understood by the leadership of the country and the industry – in regulations at various levels provide for various forms of state support for the industry. This fully applies to the development of cooperation in the meat subcomplex, the main provisions, problems and solutions are set out in this article. The article analyzes the development of agricultural consumer cooperation in the Russian Federation, provides statistical data on the number of cooperatives of different types, discusses the problems of development of consumer cooperatives in the meat subcomplex, proposes measures of state support for agricultural cooperation at the state and regional levels. The necessity of involvement of small businesses in agricultural cooperation is substantiated. The organizational and economic mechanism of cooperation in beef cattle breeding is proposed.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, государственная поддержка, потребительский кооператив, членская база, мясной подкомплекс.

Keywords: agricultural cooperation, government support, consumer cooperative, membership base, meat subcomplex.

Введение

Вопросы развития сельскохозяйственной кооперации сегодня вышли на новый уровень и получили статус приоритетного направления в государственной политике. Кооперация признана важным условием развития аграрной отрасли, а ее развитие определено в качестве стратегической задачи государства. В Указе Президента России от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года» сделан акцент на необходимости развития сельской кооперации и поставлена задача создания системы поддержки фермеров.

Сельскохозяйственная кооперация является фактором стратегического значения для многоукладного сельского хозяйства России и в первую очередь для фермерства. Малые формы хозяйствования играют заметную роль в сельскохозяйственном производстве страны. На их долю приходится чуть меньше половины общего валового производства сельскохозяйственной продукции. По предварительным данным Росстата [3], в 2018 году хозяйствами населения было произведено 33,0% продукции сельского хозяйства, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями – 11,9%. Предприятия малых форм хозяйствования имеют значительную долю в валовой продукции растениеводства (49,9%) и животноводства (39,9%). Как видно из рисунка 1, большая часть производства крупного рогатого скота, овец и коз на убой (в живом весе) сосредоточена в мелкотоварном секторе (рис. 1).

В то же время уровень вовлечения малых форм хозяйствования в сельскохозяйственную кооперацию в России очень низкий. В настоящее время только 2% фермеров являются членами сельскохозяйственных кооперативов.

Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в целом не отвечает экономическим и социальным задачам, стоящим перед страной. По данным Росстата, на 1 января 2018 года в Российской Федерации насчитывало всего 5608 сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК). Значительная часть зарегистрированных кооперативов (39%) на сегодня фактически не работает. Кроме того, в последние годы наблюдается тенденция к спаду количества СПоК.

Среди основных причин недостаточной развитости института сельскохозяйственных кооперативов в России, с нашей точки зрения, можно назвать низкую доходность сельского хозяйства, несовершенство кооперативного законодательства, непоследовательность и противоречивость мер государственного регулирования, недостаточность государственной поддержки, низкий уровень доверия сельского населения к добровольному объединению, недостаток кооперативных кадров, низкую доступность кредитных ресурсов, недостаточную информированность сельского населения о преимуществах сельскохозяйственной кооперации и др.

В данной статье сделана попытка предложить направления решения проблем сельскохозяйственной кооперации на примере мясного подкомплекса.

Отправным моментом в организации системы сельскохозяйственной кооперации является кооперация кредитная, которая позволяет хозяйствам малых форм получить доступ к кредитам, что существенно затруднено для них в коммерческих банках [1].

На сегодняшний день в руководстве страны и отрасли есть понимание того, что кооперация малых форм хозяйствования дает импульс развитию малых форм хозяйствования на селе, способствует вовлечению в товарный оборот имеющихся трудовых ресурсов, поэтому как на региональном, так и на федеральном уровне развиваются различные формы поддержки сельскохозяйственных кооперативов [5]. Так как интегрированные агропромышленные формирования реализуют положительный эффект масштаба производства, имеют возможность внедрения технических инноваций и значительный инвестиционный потенциал, нужно искать и обосновывать эффективные формы взаимодействия кооперативных и интеграционных формирований на селе [4].

Материалы и методы исследования

Методология проведенного исследования основывалась на использовании общенаучных методов познания экономических процессов и явлений, системного и проектного подходов. Это позволило осуществить комплексное изучение проблемы, выявить и рассмотреть тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, определить механизмы и инструменты государственной поддержки. В процессе исследова-

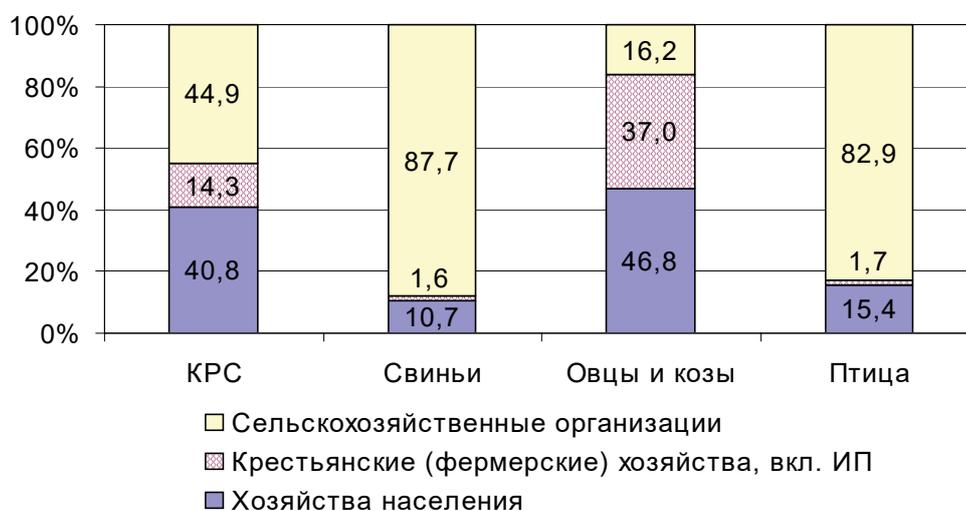
ния применялись абстрактно-логический, монографический, расчетно-конструктивный, экономико-статистический методы, принятые в экономической науке.

Результаты

Как показывает практика, кооперативные отношения в мясном подкомплексе России могут развиваться в рамках нескольких моделей и организационных систем. Важнейшими из них являются сбытовые, снабженческие, перерабатывающие и кредитные сельскохозяйственные потребительские кооперативы (табл.1).

На сегодняшний день сельскохозяйственное производство в целом и производство мяса в частности невозможно без кредитов, получение которых весьма затруднительно, особенно для мелкого и среднего бизнеса. Определенным выходом из этого положения могло бы стать объединение мелких и средних производителей в кредитные кооперативы. Однако деятельность сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) жестко регулируется Банком России, что затрудняет их развитие.

Авторами был проведен анкетный опрос предприятий малых форм хозяйствования Палласовского района Волгоградской области, составляющих потенциальную членскую базу кредитных кооперативов. Анкетное обследование позволило выявить отношение к данному институту кредитования мелких и средних сельхозтоваропроизводителей и наметить направления государственной поддержки кооперации [7].



Источник: разработано на основе данных Росстата [3].

Рис. 1. Структура производства скота и птицы на убой (в живом весе) по категориям хозяйств, 2018 г.

Субъекты малого предпринимательства Палласовского района производят различную сельхозпродукцию, в основном мясо КРС, овец, молоко и зерновые. Эти хозяйства являются действенной силой на продовольственном рынке Волгоградской области, имеют значительный товарный потенциал и могли бы увеличить объемы производства продовольствия, однако для этого им не хватает оборотных средств. Обращение за кредитами в коммерческие банки является проблематичным из-за отсутствия достаточной залоговой базы и сложностей с оформлением кредитных документов.

Проведенное исследование показало, что сельхозтоваропроизводители малых форм хозяйствования плохо осведомлены о возможностях сельскохозяйственной кооперации, не доверяют данному институту кредитования и не желают вступать в кредитные кооперативы. Большинство из опрошенных (15 человек из 26, или 57%) не знают о преимуществах сельскохозяйственной кредитной кооперации. Вероятно, по этой причине 19 человек (73%) не захотели становиться членами кредитного кооператива. На вопрос о желании стать членом СКПК только 7 респондентов ответили положительно, 15 человек дали отрицательный ответ, 1 респондент воздержался.

Сопоставление ответов об информированности о возможностях СКПК и желании вступить в кредитный кооператив (табл. 2) показало, что 12,5% товаропроизводителей имеют нереализованное желание и потенциал для вступления в СКПК. К этой группе относятся сельхозтоваропроизводители, которые занимаются производством мяса КРС и имеют земельную площадь от 180 до 220 га.

Тревожным является тот факт, что 50% опрошенных не знают о преимуществах работы СКПК и не хотят становиться его членами. Эти товаропроизводители имеют от 10 до 200 голов крупного рогатого скота и располагают земельной площадью от 50 до 2000 га. Значительная часть опрошенных (25%) имеет представление о том, какие возможности открывает перед ними членство в кредитном кооперативе, но не хотят в него вступать. Этот факт свидетельствует о том, что СКПК в регионе не всегда имеют положительную репутацию. Респонденты, не знающие о возможностях кредитной кооперации, но желающие вступить в кредитный кооператив, обладают небольшой земельной площадью (от 0,5 до 1 га) и незначительным поголовьем скота и, вероятно, рассчитывают за счет займов в кредитном потребительском кооперативе придать определенный импульс развитию своих хозяйств.

Таблица 1

Число и структура сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Российской Федерации (на начало года), единиц

Виды кооперативов	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к итогу	2017 г. в % к 2015 г.
Сельскохозяйственные потребительские кооперативы – всего	6429	6293	5839	100,0	90,8
в том числе:					
- перерабатывающие	987	1013	1032	17,7	104,6
- обслуживающие	729	709	813	13,9	111,5
- сбытовые	1074	1058	985	16,9	91,7
- снабженческие	420	416	425	7,3	101,2
- кредитные	1721	1578	1381	23,7	80,2
- прочие	1498	1519	1203	20,6	80,3

Источник: составлено по данным Минсельхоза России.

Таблица 2

Результаты выборочного анкетного обследования руководителей хозяйств Палласовского района Волгоградской области (фрагмент)

Варианты ответов на вопросы анкеты	Количество утвердительных ответов
«Знаю о возможностях СКПК и хотел бы в него вступить»	3 (12,5%)
«Не знаю о возможностях СКПК и не хотел бы в него вступать»	12 (50%)
«Знаю о возможностях СКПК и не хочу в него вступать»	6 (25%)
«Не знаю о возможностях СКПК, но хотел бы в него вступить»	3 (12,5%)
Всего респондентов	24 (100%)

Судя по результатам проведенного анкетирования местным органам управления необходимо уделять более пристальное внимание вопросам пропаганды кооперативных идей, проводить информационную и разъяснительную работу с потенциальными членами кооперативов на местах.

Объединение в кооперативы является весьма актуальной задачей, особенно для развития мелких и средних хозяйств, которые имеют значительный не задействованный на сегодняшний день потенциал производства откормочного поголовья.

Мировой опыт показывает, что развитие сегмента «корова-теленки» в мясном скотоводстве целесообразно осуществлять на базе крестьянских фермерских хозяйств и семейных животноводческих ферм. Небольшие мясные фермы работают эффективнее подразделений крупных холдингов и при этом рационально используют земли, непригодные для других видов деятельности (овраги, балки, перелески и другие неудобья).

Для успешной деятельности предприятия малых форм хозяйствования должны встраиваться в систему производственно-экономических связей вокруг локального интегратора (рис. 2). В мировой практике такие интеграторы, как правило, функционируют на кооперативной основе.

Как показано на рисунке 2, в роли локального интегратора может выступать снабженческо-сбытовой сельскохозяйственный потребительский кооператив (СССПК). Интегратор осуществляет концентрацию и предпродажную подготовку товарных партий скота на централизованных площадках и реализует их крупным откормочным предприятиям [8]. Обладая земельными, техническими, финансовыми и управленческими ресурсами, он организует сервисно-консалтинговое сопровождение мясных ферм: кормозаготовку, зоотехнику, ветеринарию, селекционную работу, техническое обслуживание, снабжение и логистику, технологическое и информационное обеспечение, идентификацию и учет скота, координацию и мониторинг процессов, обучение, контроль качества продукции т.п.

В результате создается специализированный кластер, участниками которого являются независимые собственники: крестьянские фермерские хозяйства (КФХ), семейные животноводческие фермы (СЖФ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ), кооперативные формирования, сельскохозяйственные орга-

низации и агрохолдинги, за которыми закрепляются отдельные звенья технологической цепочки производства говядины (система «корова-теленки», доращивание и откорм скота, убой и переработка, хранение и реализация мяса).

С учетом важности и приоритетности развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в мясном подкомплексе России на государственном уровне должно уделяться особое внимание поддержке и популяризации кооперации как одного из драйверов АПК. Проблема развития кооперации является системной, поэтому решение ее должно быть комплексным. Параллельно с совершенствованием кооперативного законодательства необходима разработка долгосрочной Государственной программы развития кооперации в аграрной сфере, включающей систему мер (рис. 3).

Создание единой цифровой платформы коммуникаций (отраслевого портала) обеспечит онлайн-взаимодействие всех участников кооперации: фермеров, владельцев личных подсобных хозяйств, сельскохозяйственных организаций, агрохолдингов, образовательных учреждений, финансовых институтов, ассоциаций пород КРС, заводчиков скота, государственных и региональных органов власти.

Цифровая информационно-коммуникационная бизнес-среда позволит хозяйствующим субъектам посредством личного кабинета вести прямой диалог друг с другом, формировать запросы и заявки на покупку и продажу скота, привлекать отраслевых экспертов, получать необходимые документы, консультационные услуги, компетенции, иметь доступ к лучшим кейсам, практикам и базам знаний. В результате создается единое сообщество участников цифровой среды, обеспечивается прозрачность цепочки отношений хозяйствующих субъектов, внедряются единые отраслевые стандарты, сокращается время и повышается качество выполнения бизнес-процессов.

В настоящее время государственная поддержка сельскохозяйственной потребительской кооперации осуществляется в виде грантов на развитие материально-технической базы кооперативов. В 2015-2017 гг. на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов из федерального бюджета было направлено 2,8 млрд. рублей. Гранты получили 426 потребительс-

ких кооперативов. Этих средств явно недостаточно, о чем свидетельствует тот факт, что в 2017 году грантовую поддержку из средств федерального бюджета получили только 4,7% кооперативов (из числа работающих).

Обсуждение и заключение

Анализ проблем развития сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации позволил определить основные направления совершенствования кооперативной политики, важнейшим из которых, на наш взгляд, является совершенствование законодательной базы сельскохозяйственной кооперации.

В действующем кооперативном законодательстве существует немало неувязок, не-

согласованностей и противоречий. Непродуманным является запрет распределения прибыли сельскохозяйственных потребительских кооперативов между участниками кооперативного формирования, что противоречит кооперативной сути и устоявшейся мировой практике.

Требуют уточнения вопросы корпоративного управления, порядка ведения реестра членов сельскохозяйственных кооперативов, реализации и предельных размеров субсидиарной ответственности их членов, порядка реорганизации и ликвидации кооперативов.

Рекомендуется исключить из базы для начисления страховых взносов во внебюд-

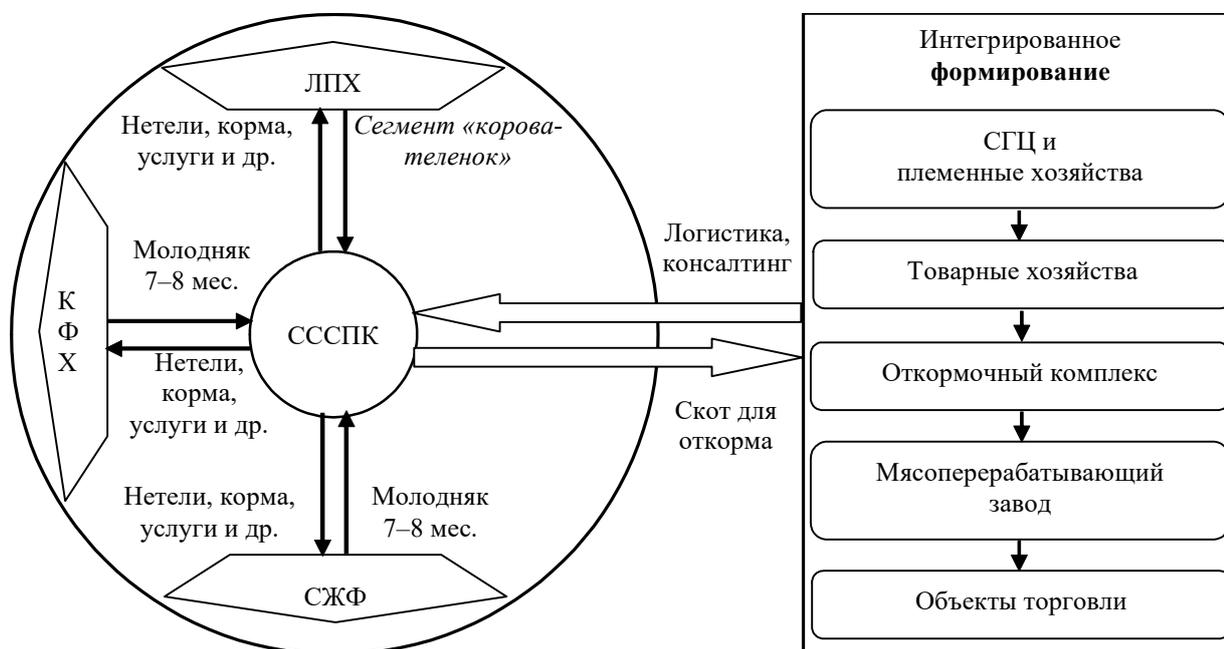


Рис. 2. Схема производственно-экономических связей в системе локального интегратора

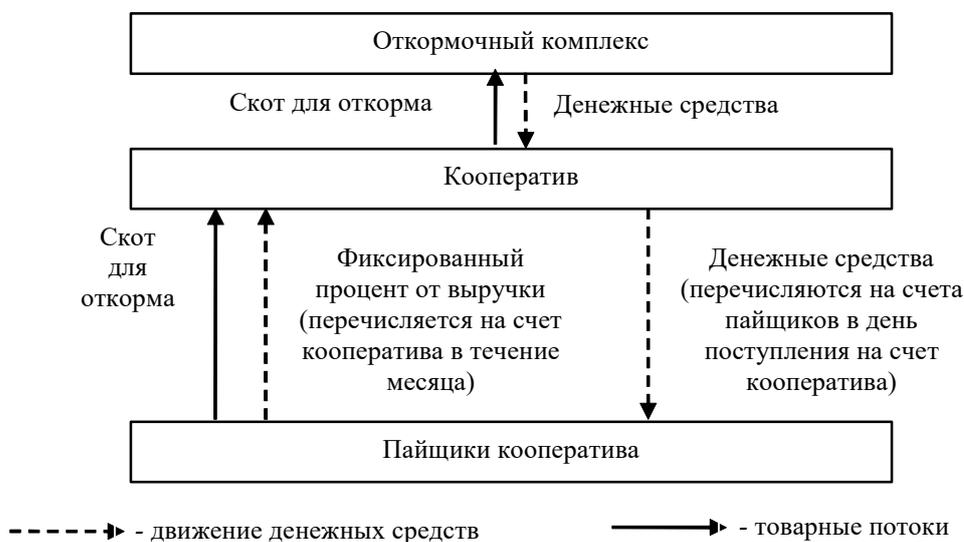


Рис. 3. Экономический механизм реализации скота для откорма по агентскому договору

жетные фонды кооперативные выплаты членам кооперативов, установить для сельскохозяйственных потребительских кооперативов нулевую ставку налога на прибыль, получаемую от операций по предоставлению услуг своим членам, освободить СПоК от уплаты НДС.

Целесообразно исключить СКПК из сферы государственного регулирования, осуществляемого Банком России, а также из перечня финансовых организаций, обязанных являться членами СРО в сфере финансовых рынков. Излишние элементы государственного регулирования побуждают СКПК к прекращению своей деятельности, так как суммарные издержки, необходимые для выполнения жестких нормативных требований Банка России в большинстве случаев превышают ту выгоду, которую получают хозяйства от участия в кооперативе.

Для ускоренного развития сельскохозяйственной кооперации необходимо пересмотреть комплекс мер государственной поддержки, включив в него инструменты и механизмы, направленные на поддержку кооперационных связей, стимулирование создания новых кооперативов, увеличение их членской базы за счет субъектов малого предпринимательства, создание центров компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации, улучшение информационного, научного и правового обеспечения деятельности кооперативных организаций. Скоординированные действия органов государственной власти и науки позволят придать новый импульс развитию кооперативного сектора в аграрной отрасли, обеспечить продовольственную безопасность страны и социально-экономическое развитие сельских территорий.

В частности, в Резолюции VI Всероссийского съезда кооперативов, посвященного вопросам государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации, в качестве первоочередных мер поддержки указаны такие меры, как:

- внесение изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации в части распределения прибыли сельскохозяйственных потребительских кооперативов между их членами в зависимости от их хозяйственного участия;

- внесение изменений в Кодекс об административных правонарушениях в части введения мер ответственности за нарушения норм ФЗ «О сельскохозяйственной коопера-

ции», порядка возврата пая выходящим из кооператива, привлечения членов кооператива к субсидиарной ответственности, ведения реестра членов кооператива, распределения средств неделимого фонда при реорганизации или ликвидации кооператива, изменения критериев численности членов СРО ревизионных союзов и числа ревизоров-консультантов в ревизионном союзе;

- внесение корректировки в условия грантовой поддержки сельскохозяйственных кооперативов, в частности изменение соотношения господдержки к собственным средствам – 80% к 20%, расширение перечня видов деятельности сельскохозяйственных кооперативов – получателей грантов;

- замену критерия по количеству создания новых рабочих мест в сельскохозяйственных потребительских кооперативах при получении грантов критерием прироста производства продукции в хозяйствах членов кооператива – получателя гранта;

- включение СКПК в состав получателей льготных кредитов, с последующим предоставлением займов КФХ, СПоК и ЛПХ и другие.

Проведенное исследование показало значительную роль сельскохозяйственной потребительской кооперации в развитии отраслей мясного подкомплекса России. Скоординированное кооперационное взаимодействие хозяйствующих субъектов мясного подкомплекса даст возможность снизить производственные и транзакционные издержки, диверсифицировать риски, облегчить доступ к заемным средствам, повысить инвестиционную привлекательность и устойчивость производства мясной продукции.

Очевидными выгодами сельскохозяйственной потребительской кооперации в мясном подкомплексе являются: повышение доходов сельского населения, создание дополнительных рабочих мест на селе, масштабное вовлечение в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель, развитие смежных отраслей (сельхозмашиностроения, зерновой отрасли, производства оборудования для животноводства, кожевенной, микробиологической, агрохимической, перерабатывающей отраслей и др.), развитие малого и среднего предпринимательства, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, более полное раскрытие природно-экономического потенциала сельских территорий.

Список используемых источников:

1. *Максимов А.Ф.* Сельскохозяйственные кредитные кооперативы России: анализ состояния и перспектив развития: Монография. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2013. – 131 с.
2. Продукция сельского хозяйства в 2018 году (предварительные данные) [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.
3. Производство продукции животноводства и численность скота в хозяйствах всех категорий за январь-декабрь 2018 года [Электронный ресурс]. Росстат. // Росстат. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.
4. *Родионова О.А., Борхунов Н.А., Гребенькова О.А., Гришкина С.В., Копытина О.Т., Здоровец Ю.И.* Крупные и малые агроформирования: анализ, тенденции и механизмы взаимодействия: Монография. – М.: ВНИИОПТУСХ. – 2013. – 164 с.
5. *Суровцева Е.С., Грудкина Т.И.* Малые формы хозяйствования в АПК: тенденции развития и новации господдержки на 2017–2020 гг. // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 1. – С. 2–9.
6. *Ткач А.В., Еварестова М.С.* Кооперация в сфере аграрного предпринимательства // АПК: экономика, управление. – 2015. – № 2. – С. 48–56.
7. *Худякова Е.В.* О формировании членской базы сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации / Е.В. Худякова, Ю.А. Семенов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 10. – С. 44–48.
8. *Худякова Е.В.* Развитие межхозяйственной кооперации и интеграции в мясном скотоводстве / Е.В. Худякова, Ю.Р. Стратонович // Теоретические и прикладные проблемы агропромышленного комплекса. – 2018. – № 1 (34). – С. 42–48.

References:

1. *Maksimov A.F.* Sel'skokhozyajstvennye kreditnye kooperativy Ros-sii: analiz sostoyaniya i perspektiv razvitiya: Monografiya. – M.: Izd-vo RGAU-MSKHA imeni K.A. Timiryazeva, 2013. – 131 s.
2. Produktsiya sel'skogo khozyajstva v 2018 godu (predvaritel'nye dan-nye) [Elektronnyj resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>, svobodnyj.
3. Proizvodstvo produktsii zhivotnovodstva i chislennost' skota v kho-zyajstvakh vsekh kategorij za yanvar'-dekabr' 2018 goda [Elektronnyj resurs]. Rosstat. // Rosstat. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>, svobodnyj.
4. *Rodionova O.A., Borkhunov N.A., Greben'kova O.A., Grishkina S.V., Kopytina O.T., Zdorovets YU.I.* Krupnye i malye agroformirovaniya: analiz, tendentsii i mekhanizmy vzaimodejstviya: Monografiya. – M.: VNIIOPTUSKH. – 2013. – 164 s.
5. *Surovtseva E.S., Grudkina T.I.* Malye formy khozyajstvovaniya v APK: tendentsii razvitiya i novatsii gospodderzhki na 2017–2020 gg. // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2017. – № 1. – S. 2–9.
6. *Tkach A.V., Evarestova M.S.* Kooperatsiya v sfere agrarnogo predpri-nimatel'stva // APK: ehkonomika, upravlenie. – 2015. – № 2. – S. 48–56.
7. *KHudyakova E.V.* O formirovanii chlenskoj bazy sel'skokhozyajstvennoj kreditnoj potrebitel'skoj kooperatsii / E.V. KHudyakova, YU.A. Semenov // EHkonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. – 2017. – № 10. – S. 44–48.
8. *KHudyakova E.V.* Razvitie mezhkhozyajstvennoj kooperatsii i integratsii v myasnom skotovodstve / E.V. KHudyakova, YU.R. Stratonovich // Teoreticheskie i prikladnye problemy agropromyshlennogo kompleksa. – 2018. – № 1 (34). – S. 42–48.

Материал поступил в редакцию: 15.05.2019

ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ASSESSMENT OF THE EXISTING POTENTIAL OF CONSUMER AGRICULTURAL COOPERATIVES AND EFFICIENCY OF ITS USE

***Аннотация.** Для выработки адекватных мер кооперативной политики необходимо иметь ясное представление о динамике идущих изменений в секторе сельскохозяйственной потребительской кооперации. Цель статьи – оценка тенденций в динамике показателей, характеризующих изменение потенциала сельскохозяйственных потребительских кооперативов (без кредитных). Источником данных служат агрегированные годовые отчеты, генерируемые Минсельхозом РФ за 2011–2017 гг. С использованием сравнительного и расчетно-конструктивного метода анализируется изменение стоимости основных фондов, чистых активов, собственного капитала, субсидий, средств финансирования долгосрочных инвестиций, включая собственные и заемные в фактических и сопоставимых ценах, а также изменения членской базы и числа кооперативов. Определена эффективность использования существующего потенциала СПоК.*

Сделан вывод, что, несмотря на укрупнение среднего размера, рост выручки и фондоотдачи, до 2015 г. намечалась тенденция снижения потенциала СПоК, особенно явно выраженная при сравнении в сопоставимых ценах 2011 г. Ввод грантовой поддержки в 2015 г. был весьма своевременным, – позволил улучшить динамику показателей, особенно по размеру членской базы. В целом сектору удавалось на всем протяжении исследуемого периода сохранять слабопозитивную рентабельность, во многом обусловленную субсидиями. При этом негативным является быстрое и до сих пор непрео-

***Гатаулина Екатерина Александровна** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра агропродовольственной политики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; ведущий научный сотрудник отдела системных исследований экономических проблем АПК Всероссийского института аграрных проблем и информатики имени им. А.А. Никонова – филиала Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: Egataulina@mail.ru.*

***Gataulina E.A.** – Candidate of Economic Sciences, Senior Research Officer, Center for Agri-Food Policy of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Leading Research Officer, The Department of System Research of Economic Problems of Agro-Industrial Complex, All-Russian Institute of Agrarian Problems and informatics named after A.A. Nikonov – Branch of the Federal Scientific Center for Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Scientific Research Institute of Agriculture Economy (Moscow, Russian Federation).*

***Потапова Александра Андреевна** – младший научный сотрудник Центра агропродовольственной политики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: Alexandra.Potapova@inbox.ru.*

***Potapova A.A.** – Junior Research Officer, Center for Agri-Food Policy of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russian Federation, Moscow).*

долженное снижение доли заемных средств в источниках финансирования долгосрочных инвестиций, не компенсируемое ростом из других источников. В результате важнейшая составляющая развития – источники долгосрочных инвестиций были ниже уровня 2011 г. на всем исследуемом периоде за исключением 2012 г.

Abstract. *In order to develop adequate measures of cooperative policy, it is necessary to have a clear idea of the dynamics of the ongoing changes in the agricultural consumer cooperation sector. The purpose of this article is to assess the trends in the indicators characterizing the change in the potential of agricultural consumer cooperatives (excluding credit cooperatives). The data source is aggregated annual reports generated by the Ministry of Agriculture of the Russian Federation in 2011-2017. Using the comparative method, changes in the value of fixed assets, net assets, equity, government support, means of financing long-term investments, including equity and debt in actual and comparable prices, as well as changes in the membership base and the number of cooperatives are analyzed. The efficiency of using the existing potential of the agricultural consumer cooperatives has been determined.*

It was concluded that despite the enlargement of the average size, growth in revenue and capital productivity, until 2015 there was a clear downward trend in the potential of agricultural consumer cooperatives, which was especially prominent in comparable prices of 2011. The introduction of grant support was very timely, it improved the dynamics of indicators especially the size of the membership base. On the whole, the sector managed to maintain a weakly positive profitability throughout the study period, largely due to subsidies. At the same time, a rapid and still unsurpassed decline in the share of borrowed funds in sources of financing for long-term investments, which was not compensated by growth from other sources, has to be assessed as negative trend. As a result, the most important component of the development – the sources of long-term investments were lower in all years of the investigated period (with the exception of 2012) as compared with 2011.

Ключевые слова: *сельскохозяйственные потребительские кооперативы, потенциал развития сельскохозяйственной кооперации, государственная поддержка.*

Keywords: *agricultural consumer cooperatives, the potential for the development of agricultural consumer cooperatives, government support.*

Введение

Меры государства направлены в настоящее время в основном на стимулирование создания новых СПоК. Однако, не менее важно, – сохранение материально-технической базы и развитие уже имеющихся кооперативов. Таким образом, оценка изменения потенциала уже существующих потребительских сельскохозяйственных кооперативов – одна из актуальных задач. Чем мощнее уже имеющаяся материальная база, чем выше доходы и устойчивее финансовое положение, тем привлекательнее кооперация для потенциальных членов. Соответственно, чем больше фермеров, владельцев ЛПХ вовлечено в нее, чем выше охват услугами, тем выше социальная роль кооперации, устойчивее сельское развитие.

Традиционными основными составляющими производственного потенциала явля-

ются «труд, капитал и земля» [1]. Соответственно анализ фактического состояния и динамики показателей, характеризующих эти три составляющие, вскрытие причин, стоящих за этими изменениями, – актуальная задача.

При оценке состояния и тенденций развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов, – центральной теме исследований и аналитиков-практиков в последние годы, всегда затрагиваются те или иные аспекты, относящиеся и к их потенциалу. Так, наиболее часто кроме традиционного анализа изменения численности и структуры СПоК, в работах исследуются распределение и размер господдержки, как один из финансовых источников деятельности кооперативов, их финансовое состояние, изменение паевых фондов, оборотов, членской базы (см. например, Янбых Р.Г. [2]). Реализация потенциала

СПоК в зависимости от целей исследований может оцениваться по «удельному весу сельскохозяйственной продукции, реализуемый через снабженческо-сбытовые кооперативы, и закупленные для переработки перерабатывающими СПоК от общего ее производства в отраслях с высоким удельным весом в производстве хозяйств населения» [3]. Некоторые исследователи рассматривают в качестве потенциала кооперации, – размер ресурсной базы ее потенциальных членов [4].

В основном источником информации для работ по данной тематике служат данные ЕМИСС, форм 1-4-кооператив, данные всероссийских сельскохозяйственных переписей, а также данные Центросоюза (если анализируется состояние и развитие потребительской кооперации системы Центросоюза, – см., например, подробную статью Ткача А.В. и др. [5])

Среди недавних работ по тематике выделяется фундаментальное исследование Янбух Р.Г., Сарайкина В.А., анализировавших изменение финансового состояния кооперативов, имеющих и не имеющих основные средства по группам финансовой устойчивости и по видам кооперативов на базе данных бухгалтерских балансов предприятий РФ за 2013-2015 гг. Также изучалось распределение господдержки внутри выделенных групп [6]. Были сделаны выводы о «высокой «текучести» кооперативов, их слабой финансовой устойчивости, спорадическом и неэффективном характере господдержки, – большая ее часть за анализируемый период оказывалась кооперативам самого низкого класса кредитоспособности» [6]. Высокая ротация кооперативов и неэффективность господдержки отмечается и в работе д.э.н. Максимова А.Ф., исследовавшего изменения численности и структуры СПоК по их видам на основе базы данных СПАРК по состоянию на апрель 2018 г. [7].

В то же время, при высокой ротации индивидуальных СПоК, интерес представляют динамика и устойчивость средних агрегированных показателей, что и исследуется в данной статье. Показатели индивидуальных СПоК могут меняться, они подвержены не только объективным, но и субъективным факторам, – например, предпринимательские и организационные способности членов разных кооперативов различны, однако, если в целом тренд развития хронически неудовлет-

ворительный, то это явный показатель или проблем, связанных с самой сущностью и принципами кооперативной формы (см. например, [8], [9]), ее низкой адаптационной способности к существующим российским условиям по сравнению с другими формами или просчетов региональной, федеральной политики, формирующей институциональную среду.

Рассмотрим, как в среднем по России изменялись показатели, характеризующие потенциал СПоК по доступным формам ведомственной отчетности.

Методы

Источниками данных служат данные сводных годовых форм потребительских сельскохозяйственных кооперативов (без кредитных): 1-спр, формы №2, №6-АПК, №10-АПК, аккумулируемых Минсельхозом РФ, за период 2011-2017 гг.¹ В органы управления АПК должны предоставлять отчеты СПоК, получившие господдержку в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, т.е. это наиболее активные деятельные кооперативы. Остальные СПоК также могут представлять отчетность, даже если они и не получали поддержку в конкретном году.

Для анализа выбраны такие основные показатели как:

- чистые активы, величина основных средств (в абсолютном выражении в фактических ценах и с учетом инфляции, в т.ч. в среднем на кооператив) как показатели, характеризующие изменение материально-технической базы;

- выручка, прибыль до налогообложения с учетом и без учета субсидий, субсидии, собственный капитал, средства финансирования долгосрочных инвестиций начисленные и использованные (собственные и привлеченные, в т.ч. кредиты и займы), – в абсолютном выражении в фактических ценах, с учетом инфляции, в т.ч. в среднем на кооператив как характеристики изменения финансовых ресурсов;

- изменение членской базы – числа членов ЛПХ, КФХ, ИП, в т.ч. в среднем на кооператив как характеристика изменения потенциала трудовых ресурсов.²

¹ Последние доступные данные на момент написания статьи.

² Кооператив может привлекать наемных работников, однако его члены обязаны принимать участие в хозяйственной деятельности кооператива согласно ст. 1 Закона о сельскохозяйственной кооперации.

Используя указанные показатели, можно оценить изменение средних размеров СПоК. Увеличение среднего размера можно расценивать позитивно, – чем крупнее организация, тем больше влияния она имеет, тем больше ее возможности.

Также оценена эффективность использования потенциала СПоК (размер превышения чистых активов над паевым фондом¹, фондоотдача, показатели рентабельности (чистых активов, собственного капитала, выручки)).

Ограничения

Из анализируемых здесь форм сводной годовой отчетности, равно как и из собираемых форм статистической отчетности (формы 1-4 кооператив) невозможно оценить земельные ресурсы, аккумулируемые СПоК. Имеются только данные об уплачиваемом земельном налоге. Однако за рассматриваемый период серьезно пересматривалась кадастровая стоимость земли, и информативность данного показателя сомнительна. В принципе важным фактором производственного потенциала являются не земельные ресурсы самого СПоК, а земельные ресурсы входящих в него членов: размер сельскохозяйственных угодий лимитирует возможный объем продукции, которые его члены могут предоставить в сбытовой или перерабатывающий СПоК. От наличия земли зависит и объем определенных потребленных услуг, которые могут предоставляться СПоК, особенно обслуживающими (вспашка и т.д.) Подпункт 13 ст. 4 Федерального закона от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.08.2018) требует, чтобы «не менее 50% объема работ (услуг), выполняемых обслуживающими, перерабатывающими, сбытовыми (торговыми), снабженческими, растениеводческими и животноводческими кооперативами, должно осуществляться для членов данных кооперативов». Таким образом, существенно ограничивается рост объемов деятельности СПоК на основе уже имеющейся членской базы (если нет возможности аренды). Таким образом, чтобы существенно нарастить объемы СПоК должен привлекать новых членов, желательно крупных².

Оценить площадь земельных угодий, а также состав имеющейся техники, можно по материалам обработки первичных данных ВСХП. Переписной лист СХО содержит вопрос о том, является ли СХО членом потреби-

тельского сельскохозяйственного кооператива, в т.ч. в разбивке по видам (перерабатывающего, сбытового, снабженческого, обслуживающего, страхового, кредитного, другого). Соответственно, выбрав только СХО, являющихся членом перерабатывающего, сбытового СПоК можно сформировать таблицу, характеризующих их производственный, в т.ч. и земельный потенциал. Аналогичный алгоритм можно применить и для КФХ, ИП. Однако, этот источник информации доступен раз в 10 лет, кроме того, круг вовлеченных хозяйств может не совпадать с участвовавшими в формировании форм Минсельхоза РФ.

Соответственно, оценить земельные ресурсы членов СПоК по имеющимся формам или невозможно, или возможно, но с большой долей допущения и при наличии доступа к первичным данным ВСХП. В данной работе эта оценка проводиться не будет.

Отобранные для анализа в данной статье показатели производственного потенциала СПоК характеризуют не только его размер, но и частично – эффективность. Казалось бы, в случае оценки эффективности работы членов СПоК можно использовать показатель размера прибыли/убытка или выручки на одного члена кооператива. Однако в форме 6-АПК в качестве равного члена выступает как владелец ЛПХ, так и целое СХО. При этом выделить долю выручки, прибыли, приходящихся на СХО, по данным формы невозможно. В форме 1-спр с 2017 г. введен показатель «Количество штатных сотрудников кооператива на конец периода, чел.», однако ими могут быть как члены, так и не члены СПоК. Кроме того, в формах нет числа наемных работников. При таком положении оценить эффективность вклада членов СПоК и привлеченных наемных работников невозможно. Таким образом, имеющиеся формы позволяют не в полном объеме оценить производственный потенциал СПоК.

Результаты

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы обязаны сдавать отчетность по формам Росстата (1-2,4 кооператив в зависимости от вида кооператива). Соответственно возникает вопрос о представительности базы Минсельхоза РФ по сравнению с более полными данными Росстата. Сопоставить можно показатели числа СПоК и членской базы.

¹ В коммерческих организациях оценивают превышение чистых активов над уставным капиталом. Для оценки СПоК взята аналогичная уставному капиталу строка 1310 формы 1 «бухгалтерского баланса». Скорее всего, там отражен паевой фонд.

² Однако, неравномерность участников по капиталу и ресурсам может породить проблемы в кооперативе.

Согласно расчетам авторов, в среднем за 2012–2017 гг. Минсельхоз РФ аккумулировал данные 57% СПоК, сдавших отчеты по указанным формам в Росстат, но при этом на эти кооперативы приходилось 82% всей членской базы СПоК по формам Росстата с тенденцией к росту до 90% в последние годы. Таким образом, органы управления АПК имели сведения по основным действующим СПоК РФ.

Из рис. 1. видно, что число СПоК, представивших отчетность в органы управления АПК (в основном это получающие господдер-

жку, наиболее активные СПоК), неуклонно снижалось до 2015 г. включительно, когда введение грантовой поддержки, способствовало оживлению и росту числа кооперативов.

Незначительное число СПоК даже без анализа их средних размеров, уже должно служить предпосылкой к формированию гипотезы о низкой роли СПоК в вовлечении малых форм хозяйствования в агропродовольственные цепочки. Эта гипотеза подтверждается данными таблиц 1–2, где показана динамика членской базы СПоК всего и в среднем на один кооператив.

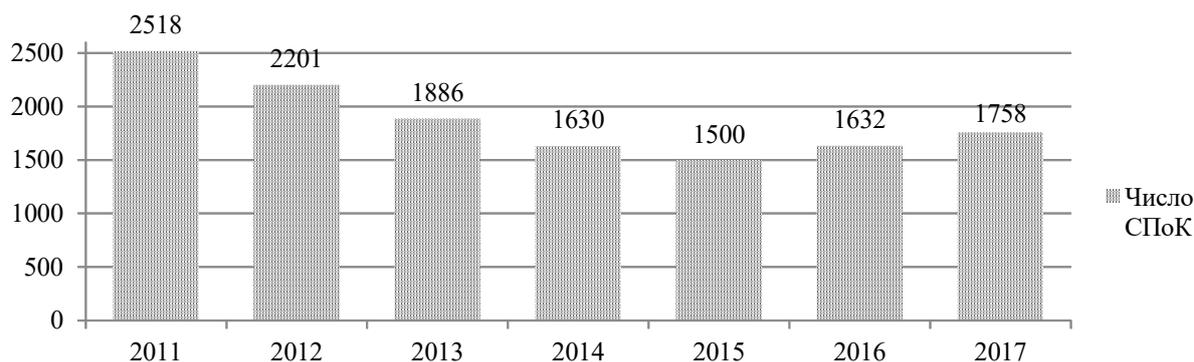


Рис. 1. Динамика числа СПоК (без кредитных) представивших годовую отчетность в органы управления АПК

Таблица 1

Динамика членской базы СПоК, представивших годовую отчетность в органы управления АПК, ед. на конец года

Годы	Членская база СПоК			Изменение к 2011 г., %		
	всего	ЛПХ-члены СПоК	КФХ и ИП члены СПоК	всего	ЛПХ-члены СПоК	КФХ и ИП члены СПоК
2011	68156	54438	3527	100	100	100
2012	62323	54485	3286	91,4	100,1	93,2
2013	54634	47900	3007	80,2	88,0	85,3
2014	53901	48047	2539	79,1	88,3	72,0
2015	55306	49205	2598	81,1	90,4	73,7
2016	94350	81589	3360	138,4	149,9	95,3
2017	124922	115936	4850	183,3	213,0	137,5

Источник: форма 1-спр за соответствующие годы.

Таблица 2

Динамика среднего размера членской базы одного СПоК, представивших годовую отчетность в органы управления АПК, ед. на конец года

Годы	Членская база СПоК			Изменение к 2011 г., %		
	всего	ЛПХ-члены СПоК	КФХ и ИП члены СПоК	всего	ЛПХ-члены СПоК	КФХ и ИП члены СПоК
2011	27	22	1	100,0	100,0	100,0
2012	28	25	1	104,6	114,5	106,6
2013	29	25	2	107,0	117,5	113,8
2014	33	29	2	122,2	136,3	111,2
2015	37	33	2	136,2	151,7	123,7
2016	58	50	2	213,6	231,2	147,0
2017	71	66	3	262,5	305,0	197,0

Источник: расчет по форме 1-спр за соответствующие годы.

По данным ВСХП-2016 г. в стране насчитывалось 17,5 млн. ЛПХ, и уровень вовлеченности этой категории хозяйств в СПоК от этой базы составил 0,47% в 2016 г. Даже если брать за базу те ЛПХ, которые продают свою продукцию и указали в переписи ее продажу как цель производства – основной источник поступления денежных средств (49,6 тыс. ЛПХ) или дополнительный (2026,9 тыс. ЛПХ), то все равно уровень участия составит всего 3,9%.

Для более подготовленной к кооперации (в силу изначально коммерческой направленности деятельности) категории хозяйств КФХ и ИП, уровень вовлеченности в год переписи составил ничтожные 1,92%.

Из таблицы 1 также явно прослеживается снижающийся тренд членской базы в 2012–2014 гг. по сравнению с 2011 г., и рост после 2015 г., что также связано как с введением грантовой поддержки, так и применением административного ресурса, – Минсельхоз РФ утвердил и довел до субъектов РФ план-задание по созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов с участием крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств на 2016–2017 гг. Соответственно, это был стимул для регионов утвердить аналогичные задания для своих муниципальных образований (см. в частности, Приказ Минсельхоза Челябинской области от 27.04.2017 г. № 285). Такая тенденция «создания кооперативов сверху» на первый взгляд действенна, но чревата созданием «кооперативов-однодневок». Согласно сотруднику Департамента развития сельских территорий, Минсельхоз РФ отказался от дальнейшего утверждения планов-заданий по созданию сельскохозяйственных кооперативов для субъектов РФ, именно из-за высокой ротации СПоК: при выполнении плана по созданию новых кооперативов, шло интенсивное выбытие уже созданных.

Отметим, что и без введения грантов, прибыль СПоК в среднем по РФ сильно зависела от субсидий (табл. 3, 5).

То, что целью создания СПоК часто является получение гранта, «мимикрия под кооператив» [9] подчеркивается не только в публикациях ученых, анализирующих тенденции развития кооперативного сектора, но стало настолько распространенным явлением, что соответствующие предупреждения размещаются в СМИ. Так, «Комсомольская правда» (Белгород) в популяризаторской статье, посвященной советам начинающим

кооператорам, среди одного из семи ключевых советов отмечает: *«Не создавайте кооператив ради государственной поддержки. Предоставление государственных грантов подтолкнуло многих на объединение ради «подарков сверху». Если вы начинаете дело, не рассчитывайте только на свои силы, – откажитесь от затеи сразу»* [10].

В целом, как следует из таблицы 2, за анализируемый период шло уверенное укрупнение среднего размера СПоК. С одной стороны, это свидетельствует об увеличении влияния существующих СПоК, с другой – о росте сложности координации интересов рядовых членов и поддержания их однородности (последнее, считается одной из предпосылок успешности и стабильности деятельности кооператива [9]).

В таблицах 3–7 приведены данные, характеризующие динамику и эффективность использования потенциала СПоК (основные средства, чистые активы, собственный капитал, источники финансирования).

Как следует, из таблиц 3–4 уверенно увеличивалась в фактических ценах только выручка СПоК. Стабильно выше уровня 2011 г. в фактических ценах были чистые активы, собственный капитал (за исключением 2012 г.). Основные средства были ниже уровня 2011 г. в 2014–2015 гг.; прибыль до налогообложения, субсидии, относимые на финансовый результат, – в 2012–2014 гг., собственные средства финансирования долгосрочных инвестиций, – в 2013–2015 гг. Только с 2015 г. (по некоторым позициям с 2016 г.) уровень 2011 г. был превышен, во многом благодаря тому, что власти усилили внимание к кооперативной тематике. Это было, безусловно, крайне своевременно, т.к. если снять инфляционную составляющую, то явно прослеживается снижающийся тренд практически по всем рассматриваемым позициям в 2012–2014 гг.

Как следует из таблиц 3–4, с 2016 г. включительно удалось, по крайней мере, остановить явно наметившиеся негативные тенденции снижения потенциала, за исключением источников финансирования долгосрочных инвестиций и величины основных средств (в 2017 г. последние все еще составляли 85% от уровня 2011 г. в ценах 2011 г.). В этой связи актуальным представляется продолжение мониторинга после поступления данных за 2018–2019 гг. Анализ данных за эти года покажет, удалось ли сохранить наметившиеся в предыдущие два года позитивные изменения.

Таблица 3

Динамика производственного потенциала СПок (основные средства, чистые активы, источники финансирования), млн. руб.

Годы / по-казатели	Собствен-ный капи-тал	Чистые активы ¹	Основные средства	Выручка	Прибыль до нало-гообл.	Субсидии ²	Прибыль до нало-гообл. без субсидий ³	Источники финансирования долгосрочных инвестиций				Итого ис-пользовано ⁴
								собств средства	привлеч. ср-ва	в т.ч. креди-ты и займы	Итого	
В фактических ценах												
формулы	ф 1 1300	расчет	ф 1 1150	ф 2 2110	ф 2 2300	ф 6-АПК 220	расчет	ф 6-АПК 700	ф 6-АПК 710	ф 6-АПК 711+714	ф 6-АПК 720	ф 6-АПК 740
2011	4483	5453	8240	19637	485	2720	-2236	368,1	1731,0	1344,4	2099,2	2099
2012	4478	5699	8585	20662	377	2578	-2200	370,1	2129,0	1573,4	2499,1	2499
2013	5063	6542	8697	22868	423	2517	-2093	353,8	1693,1	1169,2	2046,8	1902
2014	4597	6143	7916	23652	273	2097	-1824	360,0	698,4	343,8	1058,4	1187
2015	4874	6810	7863	24221	776	2794	-2018	294,2	1314,4	849,5	1608,6	1542
2016	6610	9614	9040	27701	1008	2879	-1871	511,4	1555,2	629,3	2066,6	1967
2017	7381	10933	10131	32324	950	3963	-3013	663,1	940,6	249,4	1603,7	1640
В ценах 2011 г. (2011=1) ⁵												
2011	4483	5453	8240	19637	485	2720	-2236	368	1731	1344	2099	2099
2012	4105	5225	7870	18941	346	2363	-2017	339	1952	1442	2291	2291
2013	4403	5689	7563	19888	368	2189	-1820	308	1472	1017	1780	1654
2014	3719	4969	6404	19134	221	1697	-1476	291	565	278	856	960
2015	3665	5120	5912	18212	584	2101	-1517	221	988	639	1210	1160
2016	4817	7007	6588	20189	735	2098	-1363	373	1133	459	1506	1434
2017	5106	7563	7008	22359	657	2741	-2084	459	651	173	1109	1135

Источники: сводные годовые отчеты Минсельхоза РФ, расчеты авторов (формы 1, 2, 6-АПК, 10-АПК).

¹ Расчет без учета величины задолженности учредителей по взносам в паевой фонд (в балансе отдельно не выделяется).

² Из бюджетов всех уровней относимых на финансовый результат.

³ Относимых на финансовый результат.

⁴ С учетом переходящих остатков, поэтому может превышать начисленные.

⁵ По индексу дефлятора ВВП.

Таблица 4

Изменение производственного потенциала СПоК (основные средства, чистые активы, источники финансирования; 2011=100), %

Годы / показатели	Собственный капитал	Чистые активы	Основные средства	Выручка	Прибыль до налогообл.	Субсидии ¹	Источники финансирования долгосрочных инвестиций				
							собств средства	привлеч. средства	в т.ч. кредиты и займы	итого	
В фактических ценах											
2011	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2012	99,9	104,5	104,2	105,2	77,9	94,8	100,5	123,0	117,0	119,1	119,1
2013	112,9	120,0	105,5	116,5	87,4	92,5	96,1	97,8	87,0	97,5	90,6
2014	102,5	112,6	96,1	120,4	56,3	77,1	97,8	40,3	25,6	50,4	56,5
2015	108,7	124,9	95,4	123,3	160,2	102,7	79,9	75,9	63,2	76,6	73,5
2016	147,4	176,3	109,7	141,1	208,0	105,8	138,9	89,8	46,8	98,5	93,7
2017	164,6	200,5	122,9	164,6	196,0	145,7	180,1	54,3	18,6	76,4	78,1
В ценах 2011 г. (2011=1) ²											
2011	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2012	91,6	95,8	95,5	96,5	71,4	86,9	92,2	112,7	107,3	109,1	109,1
2013	98,2	104,3	91,8	101,3	76,0	80,5	83,6	85,1	75,6	84,8	78,8
2014	82,9	91,1	77,7	97,4	45,6	62,4	79,1	32,6	20,7	40,8	45,7
2015	81,7	93,9	71,8	92,7	120,5	77,2	60,1	57,1	47,5	57,6	55,2
2016	107,5	128,5	80,0	102,8	151,6	77,1	101,2	65,5	34,1	71,8	68,3
2017	113,9	138,7	85,0	113,9	135,6	100,8	124,6	37,6	12,8	52,8	54,1

Источник: расчеты авторов по сводным годовым отчетам Минсельхоза РФ.

¹ Из бюджетов всех уровней относимых на финансовый результат.

² По индексу дефлятору ВВП.

Таблица 5

Динамика показателей среднего размера СПоК (основные средства, чистые активы, источники финансирования), тыс. руб.

Годы / показатели	Собственный капитал	Чистые активы	Основные средства	Выручка	Прибыль до налогообл.	Субсидии ¹	Прибыль до налогообл. без субсидий ²	Источники финансирования долгосрочных инвестиций			итого использовано ³	
								собств. средства	привлеч. ср-ва	в т.ч. кредиты и займы		
на I кооператив в фактических ценах												
2011	1780	2166	3272	7799	192	1080	-888	146	687	534	834	834
2012	2034	2589	3900	9387	171	1171	-1000	168	967	715	1135	1135
2013	2684	3469	4611	12125	224	1334	-1110	188	898	620	1085	1008
2014	2820	3769	4857	14510	168	1287	-1119	221	428	211	649	728
2015	3249	4540	5242	16147	518	1863	-1345	196	876	566	1072	1028
2016	4050	5891	5539	16974	618	1764	-1146	313	953	386	1266	1206
2017	4198	6219	5763	18387	540	2254	-1714	377	535	142	912	933
в ценах (2011=1) на I кооператив												
2011	1780	2166	3272	7799	192	1080	-887,9	146	687	534	834	834
2012	1865	2374	3575	8605	157	1074	-916,4	154	887	655	1041	1041
2013	2335	3016	4010	10545	195	1160	-965,2	163	781	539	944	877
2014	2281	3049	3929	11739	136	1041	-905,4	179	347	171	525	589
2015	2443	3414	3942	12142	389	1401	-1011,4	147	659	426	806	773
2016	2952	4293	4037	12371	450	1286	-835,5	228	695	281	923	879
2017	2904	4302	3986	12719	374	1559	-1185,5	261	370	98	631	645

Источники: расчеты авторов по сводным годовым отчетам Минсельхоза РФ.

¹ Из бюджетов всех уровней относимых на финансовый результат.

² Относимых на финансовый результат.

³ С учетом переходящих остатков, поэтому может превышать начисленные.

Изменение показателей среднего размера СПоК (основные средства, чистые активы, источники финансирования) к 2011 г., %

Годы / показатели	Собственный капитал	Чистые активы	Основные средства	Выручка	Прибыль до налогообложения	Субсидии ¹	Источники финансирования долгосрочных инвестиций				Итого использовано
							собств. средства	привлеч. средства	начислено в т.ч. кредиты и займы	итого	
на I кооператив, (факт. цены)											
2011	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2012	114,3	119,6	119,2	120,4	89,1	108,4	115,0	140,7	133,9	136,2	136,2
2013	150,8	160,2	140,9	155,5	116,6	123,5	128,3	130,6	116,1	130,2	120,9
2014	158,4	174,0	148,4	186,1	87,0	119,1	151,1	62,3	39,5	77,9	87,3
2015	182,5	209,6	160,2	207,0	269,0	172,4	134,2	127,5	106,1	128,6	123,3
2016	227,5	272,0	169,3	217,6	320,9	163,3	214,3	138,6	72,2	151,9	144,6
2017	235,8	287,2	176,1	235,8	280,8	208,7	258,0	77,8	26,6	109,4	111,9
на I кооператив в ценах 2011 г.											
2011	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2012	104,7	109,6	109,3	110,3	81,7	99,4	105,4	129,0	122,7	124,9	124,9
2013	131,1	139,3	122,5	135,2	101,4	107,4	111,6	113,6	101,0	113,2	105,2
2014	128,1	140,8	120,1	150,5	70,4	96,4	122,2	50,4	32,0	63,0	70,7
2015	137,2	157,6	120,4	155,7	202,2	129,6	100,9	95,8	79,8	96,7	92,7
2016	165,8	198,2	123,4	158,6	233,9	119,0	156,2	101,0	52,6	110,7	105,4
2017	163,1	198,6	121,8	163,1	194,2	144,3	178,5	53,8	18,4	75,7	77,4

Источник: расчеты авторов по сводным годовым отчетам Минсельхоза РФ.

¹ Из бюджетов всех уровней относимых на финансовый результат.

Таблица 7

Динамика эффективности использования потенциала СПоК

Годы	Рентабельность, %					чистых акти- вов ⁴	Фондоот- дача	Субсидии на рубль выручки
	Рентабельность, %		превышение чистых активов над паевым фондом ¹ , тыс. руб.	факт цены	цены 2011			
	выручки (по балансовой прибыли) ² с субсидиями	без субсидий						
2011	2,47	-11,4	3614	3614	3614	2,38	0,14	
2012	1,83	-10,6	3912	3912	3586	2,41	0,12	
2013	1,85	-9,2	4722	4722	4106	2,63	0,11	
2014	1,15	-7,7	4844	4844	3919	2,99	0,09	
2015	3,21	-8,3	5621	5621	4227	3,08	0,12	
2016	3,64	-6,8	8021	8021	5846	3,06	0,10	
2017	2,94	-9,3	9177	9177	6348	3,19	0,12	

Источник: расчеты авторов по сводным годовым отчетам Минсельхоза РФ.

¹ В качестве паевого фонда (аналог уставного капитала для коммерческих организаций) взята строка 1310 формы 1 «бухгалтерского баланса».

² Отношение прибыли до налогообложения к выручке, умноженное на 100, %.

³ Отношение чистой прибыли к собственному капиталу, умноженное на 100, %.

⁴ Отношение прибыли до налогообложения к чистым активам, умноженное на 100, %.

В то же время, как следует из таблиц 3–4, ухудшающийся тренд по общей сумме начисленных и использованных источников финансирования долгосрочных инвестиций, особенно в части доступности заемных средств преодолеть не удалось (по крайней мере, так следует из представленных форм отчетности 6-АПК). Иными словами, или СПоК все реже обращаются за кредитами и займами, в надежде на гранты, или кредиторы не считают СПоК надежными клиентами, особенно в долгосрочной перспективе. В среднем снижение доли заемных средств отрицательно повлияло на общий объем как имеющихся в распоряжении (начисленных), так и фактически использованных средств финансирования долгосрочных инвестиций. Так в 2017 г. их фактически использование было почти в 2 раза меньше, чем в 2011 г¹.

Из таблицы 3 видно также, что субсидии, т.е. помощь государства, играет ключевую роль в обеспечении прибыльной деятельности СПоК. Без этого источника их деятельность приносила бы убытки в целом по совокупности в размере 1,8 млрд. в год за исследуемый период, или 953 тыс. руб. в среднем на один кооператив (в ценах 2011 г.).

Из таблиц 5–6 следует, что средние размеры СПоК имеют тенденцию к росту не только по числу членов, но также и по таким параметрам в фактических ценах, как собственный капитал, чистые активы, основные средства, выручка, субсидии. Без инфляционной составляющей, рост менее значителен, размер основных средств по существу стагнирует в последние годы. При росте выручки это свидетельствует с одной стороны о росте эффективности их использования (табл. 7), с другой может указывать на проблемы с их обновлением, структурой. Прибыль и субсидии характеризовались волатильностью, видны проблемы со стабильностью по источникам использованных долгосрочных инвестиций.

Как следует из таблицы 7 в среднем по РФ, эффективность использования потенциала и деятельность СПоК РФ можно оценивать как слабопозитивную. Так, рентабельность выручки по прибыли до налогообложения (т.е. доля прибыли в выручке) в СПоК была крайне низкая, хотя и относительно стабильная. Об этом же свидетельствует и превышение стоимости оценочных чистых активов над паевым фондом² на всем протяжении исследуемого периода. Стабильная, хотя и низкая рентабельность обеспечивалась субсидиями. СПоК РФ в среднем добились роста фондоотдачи: если в 2011 г. каждый рубль основных фондов генерировал 2,38 руб. выручки, то в 2017 г., – уже 3,19 руб. В 2015 г. был достигнут значительный рост рентабельности собственного капитала, чистых активов по сравнению с предыдущим периодом 2011–2014 гг. Однако в 2017 г. наблюдается снижение достигнутых уровней.

Обсуждение и заключение

Проведенный анализ по сводным годовым формам отчетности потребительских сельскохозяйственных кооперативов (без кредитных) за период 2011–2017 гг. выявил, что, с 2015 г. во многом благодаря усилению внимания и административному регулированию федеральных и региональных органов власти, наблюдаются некоторые позитивные изменения в потенциале СПоК, особенно явно они выражаются в росте членской базы, – в 2,1 раза среди ЛПХ, 1,4 – среди КФХ и ИП, укрупнении среднего размера СПоК РФ, росте фондоотдачи, выручки. Благодаря господдержке удается сохранять слабопозитивную рентабельность СПоК. Имеется тенденция к быстрому снижению размера и доли заемных средств в источниках долгосрочных инвестиций, что повлияло на сокращение их общего размера в 2017 г. до уровня ниже 2011 г. Таким образом, сектор еще очень слаб, ему недостает средств для развития, уровень вовлеченности ЛПХ, КФХ и ИП в кооперацию все еще крайне низок, несмотря на позитивную динамику последних лет.

Список используемых источников:

1. Факторы производства. [Электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0/ (Дата обращения: 05.04.2019).

¹ В ценах 2011 г.

² В качестве паевого фонда (аналог уставного капитала для коммерческих организаций) взята строка 1310 формы 1 «бухгалтерского баланса».

2. Янбых Р.Г. Тенденции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 11. – С. 77–83.
3. Гатаулина Е.А.. Реализация потенциала сельскохозяйственной потребительской кооперации. // Экономика сельского хозяйства России. – 2018. – № 11. – С. 88–93.
4. Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г. Оценка изменения потенциала сельскохозяйственной потребительской кооперации в молочной отрасли за десять лет (2006-2016 годы). // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 1. – С. 19–25.
5. Ткач А.В., Балалова Е.И., Ишмуратов М.М., Жукова О.И. Потребительская кооперация в системе продовольственной безопасности страны // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2018. – № 6. – С. 25–35.
6. Сарайкин В.А., Янбых Р.Г. Оценка деятельности сектора сельскохозяйственных потребительских кооперативов на основе анализа показателей финансовой отчетности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 12. – С. 59–64.
7. Максимов А.Ф. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы в современных условиях их функционирования // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2018. – № 3. – С. 43–50.
8. Емельянов И.В. Экономическая теория кооперации. Экономическая структура кооперативных организаций / пер. с англ. А.С. Падерина, С.А. Пахомчика. Тюмень: ТОГИРРО. – 2005. – 304 с. (оригинал – Ivan V. Emelianoff. Economic theory of cooperation. Economic structure of cooperative organization. Reprinted by the Center for Cooperatives of University of California-Davis. 1995. 271 p. С. 26) – Цитируется по [9].
9. Янбых Р.Г. Сельскохозяйственная кооперация: являются ли кооперативные принципы догмой? // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2018. – № 3 (36). – С. 2–6.
10. Семь шагов в кооператив. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bel.kp.ru/daily/26765/3801711/> (дата обращения: 05.04.2019).

References:

1. Faktory proizvodstva. [Электронный ресурс] // URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0/ (Data obrashheniya: 05.04.2019).
2. YAnbykh R.G. Tendentsii razvitiya sel'skokhozyajstvennykh potrebitel'skikh kooperativov v Rossii // Ekonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2017. – № 11. – S. 77–83.
3. Gataulina E.A.. Realizatsiya potentsiala sel'skokhozyajstvennoj potrebitel'skoj kooperatsii. // Ekonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2018. – № 11. – S. 88–93.
4. Gataulina E.A., YAnbykh R.G. Otsenka izmeneniya potentsiala sel'skokhozyajstvennoj potrebitel'skoj kooperatsii v molochnoj otrasli za desyat' let (2006-2016 gody). // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2019. – № 1. – S. 19–25.
5. Tkach A.V., Balalova E.I., Ishmuratov M.M., Zhukova O.I. Potrebitel'skaya kooperatsiya v sisteme prodovol'stvennoj bezopasnosti strany // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2018. – № 6. – S. 25–35.
6. Sarajkin V.A., YAnbykh R.G. Otsenka deyatel'nosti sektora sel'skokhozyajstvennykh potrebitel'skikh kooperativov na osnove analiza pokazatelej finansovoj otchetnosti // Ekonomika sel'skokhozyajstvennykh i pererabatyvayushhikh predpriyatij. – 2017. – № 12. – S. 59–64.
7. Maksimov A.F. Sel'skokhozyajstvennye potrebitel'skie kooperativy v sovremennykh usloviyakh ikh funktsionirovaniya // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2018. – № 3. – S. 43–50.
8. Emel'yanov I.V. Ekonomicheskaya teoriya kooperatsii. Ekonomicheskaya struktura kooperativnykh organizatsij / per. s angl. A.S. Paderina, S.A. Pa-khomchika. Tyumen': TOGIRRO. – 2005. – 304 s. (original – Ivan V. Emelianoff. Economic theory of cooperation. Economic structure of cooperative organization. Reprinted by the Center for Cooperatives of University of California-Davis. 1995. 271 p. S. 26) – TSitiruetsya po [9].
9. YAnbykh R.G. Sel'skokhozyajstvennaya kooperatsiya: yavlyayutsya li kooperativnye printsipy dogmoj? // Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom khozyaj-stve. – 2018. – № 3 (36). – S. 2–6.
10. Sem' shagov v kooperativ. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bel.kp.ru/daily/26765/3801711/> (data obrashheniya: 05.04.2019).

РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНЫХ СВЯЗЕЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

DEVELOPMENT OF COOPERATIVE COMMUNICATIONS OF SUBJECTS OF SMALL AGRIBUSINESS (ON THE EXAMPLE OF THE SARATOV REGION)

Аннотация. В статье раскрываются тенденции развития малого агробизнеса, особенности формирования кооперативных связей между субъектами малого предпринимательства в аграрном секторе экономики региона путем организации и развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных видов деятельности и отраслевой направленности, предлагаются пути способствующие повышению эффективности деятельности, как кооперативов, так и их участников. При подготовке статьи использовались маркетинговые методы исследования и анализ статистических данных.

Abstract. This article describes the trends in the development of small agribusiness, especially the formation of cooperative relations between small businesses in the agricultural sector of the region through the organization and development of agricultural consumer cooperatives of various activities and industry orientation, offers ways to improve the efficiency of both cooperatives and their members. Marketing research methods and statistical data analysis were used in the preparation of the article.

Ключевые слова: малый агробизнес; К(Ф)Х, ЛПХ; сельскохозяйственные потребительские кооперативы; кредитные, снабженческо-сбытовые зерновые, молочные, плодоовощные кооперативы, цены, льготное налогообложение, господдержка.

Ильина Антонина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им Г.В. Плеханова (г. Саратов, Саратовская обл., Российская Федерация); e-mail: avk18_04@mail.ru.

Ilina A. V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, the Department of Economics and Management, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics (Saratov, Saratov Region, Russian Federation).

Кузнецова Нина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им Г.В. Плеханова (г. Саратов, Саратовская обл., Российская Федерация); e-mail: nkuzn@rambler.ru.

Kuznetsova N.A. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics and Management, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics (Saratov, Saratov Region, Russian Federation).

Кублин Игорь Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им Г.В. Плеханова (г. Саратов, Саратовская обл., Российская Федерация); e-mail: ikublin@mail.ru.

Kublin I.M. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Economics and Management, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics (Saratov, Saratov Region, Russian Federation).

Тинякова Виктория Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры информатики и прикладной математики Российского государственного социального университета (г. Москва, Российская Федерация); e-mail: tviktoria@yandex.ru.

Tinyakova V.I. – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Informatics and Applied Mathematics, Russian State Social University (Moscow, Russian Federation).

Keywords: *small agribusiness; peasant farms, smallholders ' farms; agricultural consumer cooperatives; credit, supply and marketing grain, dairy, fruit and vegetable cooperatives, prices, preferential taxation, state support.*

Современные рыночные отношения и действия санкций, направленных на ограничительные меры во всех отраслях народного хозяйства, ставят перед субъектами экономического пространства различные задачи, которые требуют совершенно новых методов их решения. На агропромышленный комплекс страны в условиях принятой программы импортозамещения накладываются проблемы, с которыми в отдельности субъектам малого предпринимательства не справиться [1, с. 79]. В этой связи особая значимость отводится различным формам интеграции и кооперации.

Развитие кооперации в сфере субъектов малого бизнеса относится к числу важнейших проблем, так как экономическая стабилизация в аграрной сфере и дальнейшее развитие кооперационных связей имеют большое значение для сельскохозяйственного производства [2, с. 48]. Данной проблеме в настоящее время уделяется недостаточно внимания, и поэтому формирование процесса развития кооперационных связей в условиях действия санкций и ограничительных мер является определенным научным вкладом в разработку методических основ диверсификации аграрной производственной системы, что и определяет актуальность данного исследования.

Необходимость развития кооперации обуславливается производственно-хозяйственными задачами субъектов малого агробизнеса [3, с. 51] и, в первую очередь, требованием непрерывного улучшения их производственной базы. Это улучшение происходит не само собой, а под влиянием другого процесса – инновационного развития. Именно при «пересечении» этих двух процессов происходит организационно-техническое развитие аграрного производства.

Как показывают проведенные исследования, и статистические данные по развитию агропромышленного комплекса Саратовской области, на долю малого агробизнеса приходится более 50% производства продукции сельского хозяйства [4, с. 78]. Так, малый агробизнес (крестьянско-фермерские хозяйства – К(Ф)Х и личные подсобные хозяйства – ЛПХ) занимают около 50% посевных площадей и валового производства региона по зерновым и техническим культурам; более 90%

по картофелю и 80% по овощам открытого грунта [5, с. 16].

В областном производстве 71% мяса и 80% молока сосредоточено в К(Ф)Х и ЛПХ и эта доля имеет тенденцию к росту в основном за счет крестьянско-фермерских хозяйств. Поэтому развитие малого предпринимательства в агропроизводстве региона невозможно без формирования и расширения кооперативных связей, так как небольшие масштабы производства и реализации продукции в рамках одного хозяйствующего субъекта ограничивают возможности развития бизнеса, привлечения инвестиционных средств, кредитных ресурсов, инноваций, совершенствования маркетинговой деятельности, процесса доведения готовой продукции до потребителя, выполнения обслуживающих функций.

Особые трудности наблюдаются в сфере реализации готовой сельскохозяйственной продукции и в вопросах расширения своей доли на региональных, местных, национальных и мировых сельскохозяйственных и продовольственных рынках [6, с. 14–15]. Процессы, происходящие в развитии экономических отношений между субъектами АПК региона, способствовали формированию всех форм кооперативных образований, в том числе, таких как сельскохозяйственные потребительские кооперативы по кредитованию, снабжению субъектов малого бизнеса средствами производства и сбыту сельскохозяйственной и переработанной продукции, переработки и подработки ее, торговли, обслуживания [7, с. 81].

Проведенные маркетинговые исследования показали, что в Саратовской области система сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которая включила в себя более 150 кооперативов всех направлений деятельности [8, с. 72]. Первыми «ласточками» в деле развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе были кредитные кооперативы. Еще в начале 90-х годов до появления закона «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.) были организованы сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы в Саратовском, Марксовском, Лысогорском районах.

С принятием закона такие кооперативы появились во многих районах области,

чему способствовало создание из средств регионального бюджета и объединившихся кооперативов первого уровня Гарантийного фонда и Ревизионного союза с целью проведения аудиторских проверок деятельности кооперативов. По данным 2017 года в среднем одним кооперативам выдается займов более 7 млн. рублей в год с размером одного займа более 390 тыс. руб. на одно хозяйство. Членская база кредитных кооперативов формируется в основном за счет личных подсобных хозяйств (77%) и крестьянских (фермерских) хозяйств и СХО (22%). В структуре кредитного портфеля (фонда финансовой взаимопомощи) преобладают в основном привлекаемые займы, как со стороны, так и от своих членов – участников кооперативных формирований [9, с. 70–71]. Паевой фонд занимает немногим более 13%.

Некоммерческий характер функционирования кредитных кооперативов не предполагает убыточность их деятельности, так как убытки в соответствии с действующим законодательством покрываются за счет участников кредитных кооперативных объединений. Но размер кооперативной прибыли регулируется самими членами. Так, с целью развития кооператива участники могут установить повышенную процентную ставку по выдаваемым займам для получения большего дохода и размера прибыли, так как доходы таких объединений формируются за счет процентной ставки по выдаваемым займам и предпринимательской деятельности, которая ограничивается законодательством. Но источниками увеличения кредитного портфеля могут быть и фонды развития, которые образуются за счет дополнительных целевых взносов как основных, так и ассоциированных членов.

Взаимоотношения и взаиморасчеты между членами, исполнительной дирекцией и правлением кооператива регулируются Уставом, Внутренним Регламентом, которые после утверждения их Общим собранием принимают силу закона. Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы (СПКК) Саратовской области работают на безубыточной основе. Так прибыль всех кредитных кооперативов региона составила за исследуемый период более 3 млн. руб., рентабельность менее 10%. Деятельность кредитных кооперативов как финансово-кредитных организаций, которые действуют на рынке финансовых услуг с целью обеспечения малого и среднего бизнеса, членов кооператива краткосрочными кредитами, под-

вергается большим рискам. Поэтому с целью предотвращения рисков, согласно действующему законодательству, в кредитных кооперативах должен быть создан резервный фонд в размере более 10% от паевого фонда и более 3% от размера привлекаемых от участников кредитных объединений займов. Саратовские кредитные кооперативы, обеспечивая себя прочной «подушкой безопасности», формируют резервный фонд в размере более 30% от паевого фонда и 17% от величины привлекаемых займов.

Несмотря на то, что кредитные кооперативы были пионерами в развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе, преобладающее развитие в настоящее время получили снабженческо-сбытовые кооперативы, на долю которых приходится более 60% всех действующих в области кооперативов. Отраслевая направленность деятельности сельскохозяйственных потребительских снабженческих и сбытовых кооперативов (СПСК) была определена специализацией сельскохозяйственного производства региона. Так, производство зерна является основным направлением развития АПК региона, второй по величине производства культурой является подсолнечник, на зерновые культуры приходилось около 60%, на подсолнечник 37% всех посевных площадей.

Все сельхозпредприятия, занимающиеся производством данных видов продукции, в том числе и малый бизнес сталкивается с трудностями ее реализации, монополизацией зерновых рынков, резким колебанием цен на зерновых рынках и рынков масличных семян, уровень которых не всегда окупает затраты на производство. Поэтому первыми СПСК, отвечающие потребностям большинству субъектов малого бизнеса, стали зерновые кооперативы. Доля хозяйств, участников зерновых СПСК, на зерновых рынках региона в настоящее время достигло 15%, через них реализуется продукция на сумму более 300 млн. руб. ежегодно. Несмотря на санкции западных европейских стран, в настоящее время наиболее крупные СПСК вышли на мировые рынки, реализуя свою продукцию в страны Западной Европы, Турцию, Египет и др. Все большее распространение получают технологии сбыта продукции с использованием виртуальной реальности, системы Интернет, системы электронных торгов.

Современные Интернет технологии используются СПСК в маркетинговой деятельности, сбытовой, коммуникационной

политике [10, с. 67]. Как показывают статистические данные, отчетность СПСК и хозяйств-членов кооперативов, кооперативная деятельность расширила возможность участников кооперации в использовании инноваций в производстве, сбыте продукции, маркетинговой, снабженческой, коммуникационной деятельности. Появлению этой возможности у участников кооперативных формирований способствовал рост урожайности, объемов производства в 1,4 раза, рентабельности производства зерна на 40% за последние 10 лет развития СПСК региона.

Направленность АПК страны на развитие животноводческих отраслей способствовало формированию и росту числа молочных сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых кооперативов, как в стране, так и в регионе. Молочные кооперативы объединили в основном хозяйства населения, занимающиеся производством молока с целью упорядочения его реализации на молочные заводы и комбинаты [11, с. 102]. В области за счет регионального и федерального бюджетов выделяется средства на поддержание деятельности подобных кооперативов на начальном периоде их функционирования на приобретение молоковозов, холодильников, охладителей молока, оборудования для проверки качества продукции. Некоторые из создаваемых кооперативов, приобретая необходимое оборудование, занимаются переработкой молока, организуя небольшие молочные перерабатывающие цеха, производя высококачественную экологически чистую продукцию и поставляя ее на региональные рынки. В настоящее время все большее распространение получают кооперативы по производству молочных продуктов из козьего молока, которые пользуются большим спросом у населения.

С введением санкций и переходом мясокомбинатов на использование отечественного сырья, все большее развитие получили сельскохозяйственные потребительские кооперативы, организующие убойные цеха и цеха по первичной переработке мяса [3]. Обычно эти кооперативы, закупая животных у хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств, занимаются их забоем и поставкой мясного сырья мясокомбинатам, организациям общественного питания на договорной основе или реализациях мяса и мясных продуктов на региональных рынках.

Картофелеводство и плодо-овощеводство не является одним из основных направ-

лений развития сельского хозяйства региона, но с целью обеспечения картофеле-плодо-овощной продукцией городского и сельского населения в Энгельском районе функционирует плодо-овощной сельскохозяйственный потребительский снабженческо-сбытовой кооператив, который соединил в единый процесс сбыт, хранение, подработку, торговлю и переработку плодов и овощей, закупаемых у К(Ф)Х и ЛПХ. Пользуясь грантовой поддержкой из средств федерального и регионального бюджетов, кооперативным объединением расширен размер баз хранения продукции за счет строительства новых современных плодо-овощехранилищ и складских помещений. В кооперативе разработаны логистические карты сбыта плодов и овощей, быстрого и своевременного доведения до потребителя скоропортящейся продукции, система обеспечения участников объединения семенами, удобрениями, запчастями, горюче-смазочными материалами и другими средствами производства по наиболее выгодным ценам. Расширение объемов производства и сбыта продукции через кооператив способствовало усилению влияния сельхозтоваропроизводителей на процесс формирования уровня цен на плодо-овощных рынках, созданию собственного рынка производимой продукции.

Но формирование объединений сельскохозяйственной потребительской снабженческо-сбытовой кооперации различной отраслевой направленности охватывает не все районы региона и поэтому в перспективе планируется организация снабженческо-сбытовых кооперативов в каждом районном образовании с целью объединения большинства К(Ф)Х и товарных хозяйств населения. Создание устойчивой сети снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных кооперативов позволит увеличить к 2020 году долю их в региональном объеме сбыта сельскохозяйственной продукции до 25 процентов. Эффективное развитие СПСК в условиях быстро меняющейся внешней среды во многом будет зависеть от взаимодействия их с торговыми сетевыми организациями, от формирования и роста кооперативных сельскохозяйственных рынков.

Кооперационные отношения субъектов малого бизнеса приводят к качественным изменениям в способе производства. В этой связи растениеводство, птицеводство и животноводство должно переводиться на промышленную основу и инновационные промышленные

технологии [12, с. 86]. При этом происходит процесс инновационных изменений и диверсификации, связанный с наращиванием объемов производством сельхозпродукции. Известно, что сочетание новых инновационных технологий с применением новых форм развития сельскохозяйственного производства приводит к совершенно новым способам повышения продуктивности [13, с. 241] растениеводства и животноводства. При этом необходимо учитывать, что условия для развития малого предпринимательства в сфере аграрного производства создаются за пределами сельскохозяйственной отрасли, а аграрному сектору отводится хоть и важная роль, но все таки только лишь одна из функций [14, с. 113] в производстве животноводческой и растениеводческой продукции, которая должна быть результатом кооперационной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Если малые предприятия сравнительно небольших масштабов производства сельхозпродукции характеризуются слабым уровнем самообеспечения и невысокой степенью интеграции в аграрную сферу соответствующего региона, то их кооперация приводит к тесному экономическому и производственному сотрудничеству, избегая при этом возможностей возникновения различных рисков [15].

Следует отметить, что при кооперации пропадает желание у руководителей малых форм хозяйствования извлечь определенные выгоды, используя нерасторопность партнеров по бизнесу, так как это не приводит к решению проблем устойчивой стабилизации их экономического развития.

Кооперационные отношения являются естественным развитием инновационных технологий, применяемых в отраслях животноводства и растениеводства. К тому же кооперация субъектов малого агробизнеса предполагает более высокую степень специализации и концентрации и отличается более высокой степенью эффективности и сложности, а условия производства сельхозпродукции становятся разнообразнее и сложнее.

К тому же многие субъекты малого предпринимательства упорно пытаются найти верных соратников по бизнесу с целью создания более мощных экономически производственных структур (кластеров) для конкуренции на различных сегментах рынка. При этом эффективность функционирования таких кластеров будет зависеть от уровня экономического развития всех обра-

зующих субъектов малого агробизнеса, а не только лидера [16, с. 118]. Следует при этом учитывать, что лидеры весьма сдержанно и взвешенно подходят к выбору экономических партнеров, а в дальнейшем проявляют заинтересованность в их деятельности, не давая возможности выйти из кластера. В кластерах необходимо находить разумные компромиссные решения, основанные на взаимных производственных и экономических интересах, способствующих развитию каждого в отдельности малого предприятия.

На наш взгляд, при проведении взвешенной политики объединения субъектов малого предпринимательства в аграрной сфере в кластеры необходимо избегать поспешности, вызываемой устремленностью работать на опережение, что позволит нивелировать просчеты и связанные с ними экономические и репутационные потери.

Процесс объединения субъектов малого предпринимательства в агропромышленные кластеры происходит медленно, так как результат от совместной деятельности будет видно через достаточно большой промежуток времени. Тем не менее, кластерам в аграрной сфере присущи черты взаимодействия с взаимовыгодным экономическим эффектом. Преимуществами кооперации в агропромышленном комплексе является реализация конкурентных преимуществ региона в производстве сельскохозяйственной продукции с учетом географического расположения, климата и зон агропромышленного производства.

Поэтому с целью дальнейшего развития сельскохозяйственной потребительской кооперации и создания кластеров, объединенных едиными целями и задачами, авторами предлагается:

- производить закупки зерновой, молочной, мясной, плодоовощной продукции для государственных нужд по контрактам осуществлять через сельскохозяйственные потребительские кооперативы по ценам, уровень которых обеспечит безубыточность производства зерна, молока, мяса, плодов и овощей;
- ввести льготное налогообложение для экспортно-ориентированных сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых кооперативов; а также доводить несвязанную государственную поддержку до субъекта малого сельского предпринимательства через систему СПСК с дифференциацией в зависимости от удаленности от рынков сбыта и почвенно-климатических условий.

Список используемых источников:

1. *Аракелова И.В.* Современные формы конкуренции в малом предпринимательстве: маркетинговый аспект // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – № 7 (43). – С. 77–83.
2. *Кузнецова Н.А., Ильина А.В.* Влияние деятельности кооперативных формирований на конкурентоспособность сельхозтоваропроизводителей // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – № 4. – С. 46–49.
3. *Кублин И.М., Санинский С.А.* Проблемы управления предприятиями аграрного сектора и направления их решения // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 3(52). – С. 48–52.
4. *Киреева Н.А., Заводило О.В.* Институциональные условия функционирования регионального агропромышленного комплекса (на примере Саратовской области) // Аграрный научный журнал. – 2017. – № 10. – С. 77–83.
5. *Кузнецова Н.А., Прущак О.В., Санинский С.А., Еремеев М.А.* Функционирование конкурентной среды в аграрном секторе экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 12(72). – С. 16.
6. *Боговиз А.В., Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Санинский С.А., Тинякова В.И.* Мотивация отечественных производителей сельскохозяйственной техники в условиях импортозамещения // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – № 10. – С. 10–17.
7. *Тинякова В.И.* Адаптивно-рациональное прогнозирование показателей социально-экономического развития региона // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – № 10. – С. 78–86.
8. *Кузнецова Н.А., Ильина А.В., Пукач Г.В.* Развитие потребительских сельскохозяйственных виртуальных кооперативов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 5(74). – С. 71–73.
9. *Мартынович В.И., Миронов М.Г., Плеханов С.В.* Применение современных методов маркетинга при импортозамещении // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 3(72). – С. 67–72.
10. *Волошин И.П.* Типы блокчейн и анализ экономических характеристик // Экономическая безопасность и качество. – 2018. – № 4(33). – С. 65–69.
11. *Тиндова М.Г.* Затратный подход к оценке природных ресурсов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – № 1(55). – С. 101–103.
12. *Гортиченко К.Н., Попова Е.В., Тинякова В.И.* Оценка инвестиционной привлекательности инновационных проектов в зерновом производстве // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – № 12(48). – С. 80–89.
13. *Акопова Е.С., Попкова Е.Г., Морозова И.А., Литвинова Т.Н.* Маркетинговые аспекты развития предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники // Вестник МГТУ Станкин. – 2014. – № 4(31). – С. 239–242.
14. *Гордашникова О.Ю., Солопова А.А.* Инновационные изменения в результате внедрения системы менеджмента качества // Гетеромагнитная микроэлектроника. – 2012. – № 12. – С. 110–115.
15. *Плеханов С.В.* Экономико-экологическая оценка орошаемого земледелия (на примере Саратовской области) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 1999.
16. *Антонова А.А., Герчикова Е.З., Кублин И.М., Буш В.Г.* Территориальные кластеры как перспективный формат повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2(67). – С. 116–120.

References:

1. *Arakelova I.V.* Sovremennye formy konkurentsii v malom predpri-nimatel'stve: marketingovyy aspekt // Sovremennaya ehkonomika: problemy i resheniya. – 2013. – № 7 (43). – S. 77–83.
2. *Kuznetsova N.A., I'ina A.V.* Vliyanie deyatel'nosti kooperativnykh formirovanij na konkurentosposobnost' sel'khoztovaroproizvoditelej // Mezhdunarodnyj sel'skokhozyajstvennyj zhurnal. – 2016. – № 4. – S. 46–49.

3. *Kublin I.M., Saninskij S.A.* Problemy upravleniya predpriyatiyami agrarnogo sektora i napravleniya ikh resheniya // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2014. – № 3(52). – S. 48–52.

4. *Kireeva N.A., Zavidilo O.V.* Institutsional'nye usloviya funktsionirovaniya regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa (na primere Saratovskoj oblasti) // Agrarnyj nauchnyj zhurnal. – 2017. – № 10. – S. 77–83.

5. *Kuznetsova N.A., Prushhak O.V., Saninskij S.A., Eremeev M.A.* Funktsionirovanie konkurentnoj sredy v agrarnom sektore ehkonomiki // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2014. – № 12(72). – S. 16.

6. *Bogoviz A.V., Burmistrova I.K., Kublin I.M., Saninskij S.A., Tinyakova V.I.* Motivatsiya otechestvennykh proizvoditelej sel'skokhozyajstvennoj tekhniki v usloviyakh importozameshheniya // EHkonomika sel'skogo khozyajstva Rossii. – 2016. – № 10. – S. 10–17.

7. *Tinyakova V.I.* Adaptivno-ratsional'noe prognozirovanie pokazatelej sotsial'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona // Vestnik CHelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2007. – № 10. – S. 78–86.

8. *Kuznetsova N.A., Il'ina A.V., Pukach G.V.* Razvitie potrebitel'skikh sel'skokhozyajstvennykh virtual'nykh kooperativov // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2018. – № 5(74). – S. 71–73.

9. *Martynovich V.I., Mironov M.G., Plekhanov S.V.* Primenenie sovremennykh metodov marketinga pri importozameshhenii // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2018. – № 3(72). – S. 67–72.

10. *Voloshin I.P.* Tipy blokchejn i analiz ehkonomicheskikh kharakteristik // EHkonomicheskaya bezopasnost' i kachestvo. – 2018. – № 4(33). – S. 65–69.

11. *Tindova M.G.* Zatratnyj podkhod k otsenke prirodnykh resursov // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2015. – № 1(55). – S. 101–103.

12. *Gorpichenko K.N., Popova E.V., Tinyakova V.I.* Otsenka investitsionnoj privlekatel'nosti innovatsionnykh proektov v zernovom proizvodstve // Sovremennaya ehkonomika: problemy i resheniya. – 2013. – № 12(48). – S. 80–89.

13. *Akopova E.S., Popkova E.G., Morozova I.A., Litvinova T.N.* Marke-tingovye aspekty razvitiya predprinimatel'skoj deyatel'nosti na rynke sel'khoztekhniki // Vestnik MGTU Stankin. – 2014. – № 4(31). – S. 239–242.

14. *Gordashnikova O.YU., Solopova A.A.* Innovatsionnye izmeneniya v rezul'tate vnedreniya sistemy menedzhmenta kachestv // Geteromagnitnaya mikroehlektronika. – 2012. – № 12. – S. 110–115.

15. *Plekhanov S.V.* EHkonomiko-ehkologicheskaya otsenka oroshaemogo zemledeliya (na primere Saratovskoj oblasti) dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. – Saratov, 1999.

16. *Antonova A.A., Gerchikova E.Z., Kublin I.M., Bush V.G.* Territorial'nye klasteri kak perspektivnyj format povysheniya konkurentosposobnosti otechestvennoj ehkonomiki v usloviyakh importozameshheniya // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. – № 2-2(67). – S. 116–120.

Материал поступил в редакцию: 13.02.2019.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2019 Л.В. Андреева, Т.В. Бодрова, Н.П. Седова*

УДК 658

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОГО СУБЪЕКТА

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ECONOMIC ENTITY

***Аннотация.** Актуальность и цель работы. Совершенствование методики проведения экспресс анализа финансового состояния в целях повышения экономической безопасности хозяйственного субъекта, проведенного на примере АО «Зеленоградское».*

Материалы и методы исследования. Финансовый анализ и статистическая обработка информации.

Результат работы. В статье раскрыта методика экспресс анализа финансового состояния, проведение которого обеспечивает стабильность и экономическую безопасность хозяйственного субъекта.

Выводы. Повышение качества и своевременности проведения экспресс анализа финансового состояния будет способствовать усилению экономической безопасности хозяйственного субъекта и снижению финансовых рисков.

***Abstract.** The relevance and purpose novelty of the work. Improving the method of conducting an express analysis of the financial condition in order to improve the economic security of an economic entity conducted on the example of Zelenogradskoye JSC.*

The materials and methods of research. Financial analysis and statistical processing of information.

The results of the work. The article discloses a method for express analysis of the financial condition of an economic entity, the conduct of which ensures the stability and economic security of an economic entity.

The conclusions. Improving the quality and timeliness of express analysis will help strengthen the economic security of the economic entity and reduce financial risks.

***Андреева Лидия Викторовна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: landreeva@ruscoop.ru.*

***Andreeva L.V.** – Candidate of Economic Sciences, Professor, the Department of Accounting, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).*

***Бодрова Татьяна Васильевна** – доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: linblum@mail.ru.*

***Bodrova T.V.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, the Department of Accounting, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).*

***Седова Наталья Павловна** – магистрант 2 курса кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: linblum@mail.ru.*

***Sedova N.P.** – 2th year master student, the Department of Accounting, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).*

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая надежность, финансовое положение.

Keywords: economic security, economic reliability, financial situation.

Акционерное общество «Зеленоградское» уже более 20 лет существует на агропромышленном рынке России, занимаясь разведением молочного крупного рогатого скота, производством молока, а также осуществляет еще 29 направлений предпринимательской деятельности, непосредственно связанных с животноводством. На сегодня АО «Зеленоградское» по объему производства входит в двадцатку предприятий отрасли, является основным поставщиком молока и молочной продукции административного городского округа Ивантеевка, активно участвует в государственных торгах, выигрывая в более 70% тендеров. Необходимость обеспечения экономической безопасности и финансового устойчивого развития общества является важнейшей стратегической задачей АО «Зеленоградское».

Финансовая устойчивость компании – это состояние всех активов экономического субъекта, их распространение и использование, которое непосредственно обеспечивает эффективное функционирование субъекта, оптимальное использование всех ресурсов и снижения всех видов рисков. В этой связи анализ финансовой устойчивости является индикатором экономической безопасности экономического субъекта. Финансовое положение экономического субъекта постоянно меняется под воздействием внешних и внутренних факторов. Изменение финансового положения имеют огромный диапазон и может колебаться от критического положения, создавая угрозу банкротства до абсолютно устойчивого и финансово независимого, обеспечивающего высокие инвестиционные возможности.

Результаты деятельности любой коммерческой организации зависят от наличия и эффективности использования ее финансовых ресурсов, обеспечиваемых грамотным управлением экономическим субъектом. В условиях современного рынка принимает управленческие решения и несет ответственность за развитие организации руководство экономического субъекта. Обеспечить грамотное управление организацией невозможно без достаточно полной базы данных, характеризующих направления и качество использования различных ресурсов и соотношений конкретных видов средств и источни-

ков, которые позволяет получить анализ финансового состояния организации.

Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его круговорота и способность организации финансировать свою деятельность на определенный момент времени.

Регулярный анализ финансового состояния позволяет правильно оценить структуру средств организации, обеспеченность их источниками, способность организации осуществлять основную деятельность, исполнять свои финансовые обязательства, отслеживать влияние факторов на конкретные показатели финансового состояния и своевременно выявлять влияние негативных факторов, тем самым обеспечивая экономическую безопасность субъекта.

Поскольку внешняя экономическая среда постоянно меняется, организация для успешного существования на рынке и развития должна иметь возможность обеспечивать свою экономическую безопасность, а также поддерживать финансовую устойчивость и платежеспособность.

Финансовые результаты деятельности экономического субъекта интересуют не только ее сотрудников, но и деловых партнеров, кредитные организации, налоговые и прочие государственные органы. Без информации о финансовом состоянии организации невозможно успешно руководить, привлекать инвесторов, получать кредиты в банке или находить партнеров по бизнесу. Финансовый анализ становится неотъемлемой частью обеспечения экономической безопасности компании, отношений с бизнес-партнерами, государством и кредитной системой, внешними пользователями информации, заинтересованными в ее деятельности, причем каждый из этих субъектов изучает полученную информацию исходя из своих интересов.

Полученные с помощью финансового анализа данные помогают выявлять потенциальные проблемы и могут быть использованы с целью пересмотра краткосрочных и долгосрочных планов организации, что дает возможность своевременно принимать меры во избежание в будущем возникновения потерь, повысить устойчивость и экономичес-

кую безопасность субъекта в условиях постоянного конкурентного развития рынка.

Определяя экономическую эффективность использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, а также выявляя возможные резервы анализ позволяет разработать стратегию развития с целью повышения эффективности работы организации. Таким образом, анализ финансовых показателей организации является основой принятия управленческих решений.

Наряду с руководителями финансовые показатели интересуют и рядовых сотрудников организации, не участвующих непосредственно в управлении, поскольку одним из ключевых моментов в их работе является прибыльность и стабильность организации, которая позволяет получать заработную плату и развивать профессиональные навыки сотрудников.

Наиболее значимая группа пользователей данных финансовых показателей являются собственники организации, в том числе акционеры, ведь они заинтересованы не только в кругообороте собственного капитала, но и в повышении прибыльности, рентабельности от хозяйственной деятельности, в возможности устранения рисков потери собственного капитала, получении дивидендов, осуществлении инвестиционной деятельности. Инвесторов интересует доходность бизнеса, наличие рисков, экономическая безопасность в условиях жесткой рыночной конкуренции.

Анализ финансовых показателей проводят также и кредиторы, поскольку этой группе пользователей важно правильно оценивать целесообразность предоставления займов и условия их выдачи, а также возможность возврата выданных организации денежных средств и уплаты процентов. Эту категорию пользователей финансовой информации интересует прежде всего ликвидность организации, причем не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.

Работа организации невозможна без контактов с другими участниками рынка, а именно покупателями и продавцами товаров, услуг, работ. Поставщики и подрядчики заинтересованы в том, чтобы организация в оговоренный срок рассчиталась по своим обязательствам. Этой группе, прежде всего, важно выбрать стабильного и финансово устойчивого партнера, что возможно сделать с помощью анализа его финансовых показателей.

Анализ финансовых показателей проводится на основе информации бухгалтерского учета и отчетности, а значит, есть четкая взаимосвязь между учетом и принятием бизнес-решений. Информация должна давать пользователю возможность верно оценить потенциал предприятия, генерировать и распределять прибыль, чтобы принимать правильные управленческие решения.

Таким образом, принятие грамотных управленческих решений напрямую зависит от правильного и своевременного анализа финансовых показателей.

Финансовый анализ, включающий и изучение финансового состояния организации, проводится на основе документально оформленных и подтвержденных записей бухгалтерского учета, которые формируются в стандартные формы отчетности с показателями результатов финансово-хозяйственной деятельности организации и поясняющими материалами. Основным источником информации для проведения анализа финансового состояния организации является финансовая или бухгалтерская отчетность.

В бухгалтерском балансе вниманию пользователя предстают моментные показатели, которые характеризуют величину актива или пассива организации на определенную дату, а в отчете о финансовых результатах представлены итоговые показатели деятельности организации за отчетный период.

На основе моментных и итоговых показателей производится расчет темповых показателей финансового состояния организации в динамике.

Темповые показатели рассчитываются как:

1. соотношение значений на конец и начало исследуемого периода;
2. отношение среднего значения показателя в отчетном периоде к его среднему значению в предыдущем периоде.

Только одновременное изучение моментных, итоговых и темповых показателей финансовой отчетности может дать объективную картину финансового состояния организации.

Используя бухгалтерскую отчетность, оценим финансовую устойчивость АО «Зеленоградское», определим тип финансового состояния. Трехкомпонентный общий показатель позволяет выделить четыре типа финансовой устойчивости начиная с абсолютной устойчивости, характеризуемой тремя единицами, затем нормальной устойчивости, далее

неустойчивым положением и до кризисного финансового положения, характеризуемого тремя нулями. Анализ финансовой устойчивости АО «Зеленоградское» проводился в таблице 1 по абсолютным показателям за 2015–2017 годы и позволил определить тип финансового положения АО «Зеленоградское».

Из данных таблицы 1 видно, что с 2015 по 2017 годы тип финансовой устойчивости АО «Зеленоградское» меняется:

- в 2015 году в АО «Зеленоградское» находится в зоне неустойчивого финансового состояния, из-за недостатка источников собственных и заемных средств;

- в 2016 году АО «Зеленоградское» переходит к нормальному финансовому состоянию, при котором еще существует недостаток собственных оборотных средств;

- в 2017 году в АО «Зеленоградское» устанавливается устойчивое финансовое положение.

Руководство предприятия стремится минимизировать все финансовые риски, планирует деятельность компании и прогнозирует пути развития, используя собственный капитал как менее рискованный способ увеличения источников покрытия оборотных средств. Исследования показали, что финансовая устойчивость АО «Зеленоградское» повышается за счет динамичного увеличения собственных источников покрытия оборотных активов, на предприятии наблюдается четкая тенденция увеличения собственного капитала на 138 258 тыс. руб. с 493 521 до 631 779 тыс. руб.

Для стабильного функционирования организации в условиях рыночной экономики необходимо иметь реальную оценку финансового состояния организации, проведенную на основе изучения объективной информационной базы с использованием различных аналитических процедур.

Инструментарием для анализа финансового состояния организации служат финансовые коэффициенты или относительные показатели, характеризующие соотношения различных абсолютных величин. Коэффициенты отражают взаимосвязи между различными итоговыми показателями (выручкой, затратами, прибылью) и моментными показателями (активами и пассивами).

Оценка отдельных характеристик финансового состояния организации с помощью коэффициентов может проводиться в динамике.

Эффективная и качественная работа на предприятии зависит от способности максимизировать прибыль самой компании. Все финансовые результаты обычно изменяются по абсолютным и относительным показателям, поэтому в условиях инфляции самыми объективными показателями деловой активности экономического субъекта становятся показатели рентабельности, определяющие размер прибыльности каждого вложенного и используемого рубля предприятия.

В отличие от прибыли с помощью рентабельности можно полностью оценить конечные результаты работы хозяйства, выявить эффект от потребленных или наличных ресурсов.

Таблица 1

Анализ финансовой устойчивости АО «Зеленоградское» по абсолютным показателям

Показатели	Годы, тыс. руб.		
	2015	2016	2017
Итого раздела III баланса	493 521	532 367	631 779
Итого раздела I баланса	360 898	368 765	549 235
Наличие собственных оборотных средств	132 623	224 002	348 248
Итого раздела IV баланса	95 517	60 400	265 704
Наличие собственных долгосрочных источников	228 140	284 402	613 952
Краткосрочные заемные средства	20 000	32 167	36 700
Общая величина основных источников формирования оборотных активов	248 140	316 569	650 652
Общая величина запасов	244 528	265 671	322 897
Недостаток (излишек) собственных оборотных средств	- 111 905	- 41 669	25 351
Недостаток (излишек) собственных и долгосрочных заемных источников оборотных активов	- 16 388	18 731	291 055
Излишек общей величины основных источников оборотных активов	3 612	50 898	327 755
Трехкомпонентный показатель	0,0,1	0,1,1	1,1,1
Тип финансового положения	неустойчивое	нормальное	устойчивое

Экономический субъект может считаться рентабельным, если в результате хозяйственной деятельности образуется сумма прибыли достаточная для нормального функционирования компании. Полная сущность рентабельности обычно раскрывается через описание отдельных показателей. Такие показатели объясняют всю эффективность работы предприятия и доходы по различным направлениям хозяйственной деятельности. Любая рентабельность может являться индикатором ценовой политики экономического субъекта и ее способности контролировать издержки производства.

Анализ уровней рентабельности АО «Зеленоградское» представлен в таблице 2.

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что АО «Зеленоградское» в 2015 году на 1 рубль продукции получало 11,7 коп. прибыли, а в 2017 году прибыль с одного рубля продукции снизилась на 4,4 коп. и составила 7,3 коп. Один рубль затрат на производство и реализацию продукции в 2015 году приносил 13,2 коп. прибыли, тогда как в 2017 году прибыльность снизилась на 5,3 коп. и составила 7,9 коп., что свидетельствует о снижении роста экономической эффективности использования затрат.

Эффективность использования вложенных в АО «Зеленоградское» собственных средств характеризует рентабельность собственного капитала. Рентабельность собственного капитала показывает, что в 2015 году на рубль собственного капитала приходится 13,7 коп. прибыли, тогда как в 2017 году этот показатель вырос до 17,1 коп. А эффективность использования капитала, вложенного на длительный срок, характеризует рентабельность инвестиционного капитала. В

АО «Зеленоградское» в 2015 году этот показатель составил 11,0 коп. чистой прибыли на 1 руб. инвестиционного капитала, а в 2017 году происходит увеличение на 2,3 коп. и составляет 13,3 коп. прибыли по текущей деятельности организации.

В ходе анализа финансового состояния организации необходимо использовать весь спектр имеющихся методов, чтобы создать наиболее точную картину финансового состояния организации и сделать верные выводы для принятия грамотных управленческих решений в дальнейшем. Анализ причин и составляющих изменения тех или иных показателей помогает определить слабые места в финансово-хозяйственной деятельности организации и своевременно принять соответствующие меры для достижения поставленных целей.

Анализ финансового состояния организации проводится по нескольким направлениям, которые включают: изучение имущественного состояния организации, анализ источников формирования ее ресурсов и направления вложений.

Анализ финансового состояния организации начинается с исследования ее имущества по данным бухгалтерского баланса. Это дает представление о структуре имущества, источниках его формирования и динамике изменения. При этом важно не только оценить текущее финансовое состояние организации, но и перспективы развития, ожидаемые изменения.

Динамику состава и структуры активов рассмотрим в таблице 3.

По данным таблицы 3 можно отметить, что у АО «Зеленоградская» увеличилась общая стоимость активов за исследуемый пе-

Таблица 2

Анализ уровней рентабельности АО «Зеленоградское»

Показатели	Годы, тыс. руб.		
	2015	2016	2017
Выручка	449 949	460 987	510 911
Себестоимость продаж	397 341	424 818	473 436
Валовая прибыль	52 608	36 169	37 475
Чистая прибыль	63 214	38 846	99 412
Средняя величина собственного капитала	461 914	512 944	582 073
Средняя величина долгосрочных обязательств	111 742	77 959	163 052
Средняя величина оборотных активов	260 985	282 246	350 177
Средняя величина внеоборотных активов	344 889	364 832	459 000
Рентабельность продаж, %	11,7	7,8	7,3
Рентабельность продукции, %	13,2	8,5	7,9
Рентабельность собственного капитала, %	13,7	7,6	17,1
Рентабельность инвестиционного капитала, %	11,0	6,6	13,3

риод на 50,9% (324 199 тыс. руб.). Увеличение стоимости активов связано с увеличением внеоборотных на 188 337 тыс. руб. и оборотных активов на 135 862 тыс. руб.

Превышение темпов роста на 17,2% мобильных оборотных активов (49,2%) по сравнению с темпами прироста внеоборотных активов (32%) является положительным моментом на предприятии, характеризующим изменения в структуре капитала. Меньший прирост внеоборотных активов по сравнению с оборотными предопределяет тенденцию к увеличению оборотности всей совокупности активов, что создает самые благоприятные условия для работы АО «Зеленоградское» в будущем.

В составе внеоборотных активов АО «Зеленоградское» отсутствуют отложенные налоговые активы, незавершенное производство и долгосрочные финансовые вложения в целом. Это является специфической особенностью внеоборотных активов сельскохозяйственного предприятия.

Увеличение основных средств на 155 573 тыс. руб. является следствием развития материально-технической базы АО «Зеленоградское» и происходит одновременно при увеличении объемов продаж на 60 962 тыс. руб. Рост стоимости основных средств на наш взгляд в этих условиях экономически

обоснован, рационален и может привести к увеличению общего объема реализации продукции и ее производства. Однако следует обратить внимание, что темп роста объема продажи на 13,5% ниже, чем темпы стоимости основных средств – 47,8%, а такое соотношение снижает уровень фондоотдачи.

В ходе анализа всех активов было выявлено, что на конец 2017 года внеоборотные активы составляют 57,1%, а оборотные активы – 42,9%.

Взаимодействие оборотного и основного капитала обычно определяется отраслевыми особенностями деятельности субъекта, а также финансовой политикой предприятия, конкретными условиями работы хозяйствующего субъекта, капиталовложениями и уровнем автоматизации производства. Это соотношение представлено по АО «Зеленоградское» в таблице 4.

Данные таблицы 4 показывают, что стоимость оборотных активов АО «Зеленоградское» значительно превышает стоимость внеоборотных активов в 2015 году на 31%, а в 2017 году на 33%. Сложившаяся в АО «Зеленоградское» тенденция носит положительный характер и отвечает производственному направлению акционерного общества, во-первых, а во-вторых, на предприятии не отвлекаются значительные средства из оборота, как это проис-

Таблица 3

Состав и структура активов в АО «Зеленоградское»

Показатели	Годы						Изменения 2015 г. к 2017 г., %
	2015		2016		2017		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Итого внеоборотные активы, в том числе:	360 898	56,7	368 765	56,1	549 235	57,1	132,0
Основные средства	325 267	51,1	356 320	54,2	480 840	50,0	147,8
Прочие внеоборотные активы	35 631	5,6	12 445	1,9	68 395	7,1	192,0
Итого оборотные активы, в том числе:	276 056	43,3	288 436	43,9	411 918	42,9	149,2
Запасы	244 528	38,4	265 671	40,4	322 897	33,6	132,0
Дебиторская задолженность	29 286	4,6	17 068	2,6	77 040	8,0	263,1
Денежные средства	2 221	0,3	5 668	0,9	11 979	1,3	539,4
Прочие оборотные активы	21	x	29	x	2	x	x
Всего активов	636 954	100	657 201	100	961 153	100	150,9

Таблица 4

Стоимость и соотношение внеоборотных и оборотных активов в АО «Зеленоградское» (по балансу)

Год	Стоимость активов, тыс. руб.		Соотношение внеоборотных и оборотных активов
	внеоборотных	оборотных	
2015	360 898	276 056	1 : 1,31
2016	368 765	288 436	1 : 1,28
2017	549 235	411 918	1 : 1,33

ходит во многих других сельскохозяйственных предприятиях, что может привести к снижению финансовой устойчивости. Сложившееся АО «Зеленоградское» соотношение в 2017 году между основными и оборотными активами можно признать оптимальным.

Для анализа финансового состояния организации, прежде всего, необходимо получить общее представление об анализируемом объекте и произвести чтение его финансовой отчетности.

Поскольку основным критерием оценки деятельности организации является ее прибыльность, то темп изменения актива баланса целесообразно сравнить с темпом изменения выручки и прибыли, данные о которых можно получить из отчета о финансовых результатах.

Считается, что организация работает экономически эффективно, когда темп роста прибыли превышает темп роста выручки, а тот в свою очередь выше темпа роста активов баланса, то есть соблюдается следующее соотношение (1):

$$T_{\pi} > T_{в} > T_{а}, \quad (1)$$

где: T_{π} – темп роста прибыли;

$T_{в}$ – темп роста выручки;

$T_{а}$ – темп роста валюты (или активов) баланса.

Такое оптимальное соотношение получило название «золотого правила» экономики. В процессе анализа имущественного положения организации важно просчитать за счет экстенсивности или интенсивности (качества) использования ресурсов получен прирост выручки. Для этого сопоставляются темпы прироста конкретного ресурса в % с приростом выручки в %.

Так, сравнение темпов прироста активов баланса ($T_{па}$) и выручки ($T_{пв}$), рассчитанное по формуле (2), позволяет понять, какая часть прироста выручки получена в результате увеличения стоимости имущества или активов баланса:

$$T_{па} / T_{пв}, \quad (2)$$

В стоимостном выражении это влияние можно рассчитать путем умножения полученного соотношения на изменение выручки по формуле (3):

$$(T_{па} / T_{пв}) * (B_{ф} / B_{б}), \quad (3)$$

где $B_{ф}$ – выручка в анализируемом (фактическом) периоде;

$B_{б}$ – выручка в предшествующем (базисном) периоде.

Прирост выручки, полученный благодаря увеличению интенсивности использования средств организации, рассчитывается по следующей формуле (4):

$$(1 - T_{па}) / T_{пв} * (B_{ф} - B_{б}), \quad (4)$$

где изменение выручки принимается за 1.

Положительно оценивается прирост выручки, полученный за счет повышения качества использования ресурса (отдачи или оборачиваемости).

Анализ оптимального соотношения темпов роста прибыли, выручки и валюты баланса АО «Зеленоградское» проведен в таблице 5.

Из данных таблицы 5 видно, что соотношение $T_{\pi} > T_{в} > T_{а}$ не выполняется ни в одном из анализируемых периодов. Исследования показали, что в АО «Зеленоградское» темпы роста валюты превышают темпы роста выручки и темпы роста прибыли, а также прирост выручки 13,5% происходит за счет прироста активов баланса 50,9%, что свидетельствует об неэффективном управлении ресурсами и их некачественном использовании.

Таким образом, анализ финансового состояния является одним из ключевых элементов управления организацией. Анализ финансового состояния позволяет на основе полученной в результате его проведения объективной информации, разработать и обосновать грамотные решения управления всеми ресурсами и факторами, определяющими результаты деятельности экономического субъекта.

Таблица 5

**Анализ соотношения темпов роста прибыли, выручки и валюты баланса
АО «Зеленоградское»**

Показатели	Годы, тыс. руб.			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2017/2015
Прибыль	52 608	36 169	37 475	68,8	103,6	71,2
Прибыль	63 214	38 846	99 412	61,5	255,9	157,26
Выручка	449 949	460 987	510 911	102,5	110,8	113,5
Валюта баланса	636 954	657 201	961 153	103,2	146,2	150,9

Список используемых источников:

1. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1003022>.

2. Отчетность АО «Зеленоградское» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.list-org.com/company/22488/report>. (Дата обращения: 05.03.2019).

References:

1. Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy: praktich. posobiye / A.D. Sheremet, Ye.V. Negashev. – 2-ye izd., pererab. i dop. – M.: INFRA-M, 2019. – 208 s. – Rezhim dostupa: <http://znanium.com/catalog/product/1003022>.

2. Otchetnost' АО «Zelenogradskoye» elektronnyy resurs. Available at: <https://www.list-org.com/company/22488/report>. (accessed 05.03.2019).

Материал поступил в редакцию: 22.03.2019.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СЕРВИСА ИЛИ КЛИЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ, ДОЛГОСРОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО И ИМИДЖ КОМПАНИИ

BUSINESS MODEL OF SERVICE OR A CLIENT ORIENTATION, A LONG-TERM COMPETITIVE ADVANTAGE AND COMPANY IMAGE

Аннотация. Актуальность и новизна работы. Современная бизнес-среда устанавливает для бизнеса/компаний правила нового уровня, требующие перемен. Начинает меняться идеология бизнеса/компаний, смещается ее градиент: клиент-ориентированность, взамен ранее обозначенных – ориентация на продукт, ориентация на цену. Но в подавляющем большинстве клиент-ориентированность остается иллюзией – провозглашенным лозунгом и удобным способом манипулирования заинтересованными сторонами, участниками бизнеса. Из всех существующих бизнес-моделей, только модель сервиса адекватно и в полной мере отражает клиент-ориентированность. Модель определяет место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников «Бизнеса/Компании». Образованию и функциональности системы способствует формируемая Компанией главная связь, характер устойчивости которой обозначает Клиент; при этом, взаимосвязь означает восприятие Клиентом результата действий Компании, влияющее на последующие действия. Динамичный характер системы сервис определяет динамичность сервисного продукта, обозначая систему реализации ожиданий клиента (предположений, требований, решение вопросов/проблем). Таргетинг сервис – клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, градиент Бизнеса/Компании. Это определяет философию и культуру, ключевые ценности и нормы, создает позитивный образ Бизнеса/Компании (в т.ч. сотрудников, менеджмента, руководства и др.) и ее продукта, отражает место интересов Клиента в системе приоритетов руководства и акционеров. Конечная цель таргетинг сервиса – формирование/поддержание имиджа и обеспечение долгосрочного конкурентного преимущества.

Цель работы. Обозначить природу клиент-ориентированности, описать таргетинг сервис – клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, градиент Бизнеса/Компании, для обеспечения конкурентного преимущества и имиджа компании, с учетом современной реальности.

Материалы и методы исследования: в работе использованы материалы и публикации открытого доступа и такие методы, как монографический, системного подхода и анализа и др.

Результаты работы: отражен принятый взгляд на клиент-ориентированность, отмечены характерные особенности моделей в координатах Обслуживание и Сервис, обозначен парадокс Потребителя, охарактеризована природа клиент-ориентированности, рассмотрен таргетинг сервис –

Панасенко Виктор Евгеньевич – кандидат технических наук, доцент кафедры технологии и сервиса Российского университета кооперации, Заслуженный работник науки и образования (г. Мытищи, Московская обл., Российская Федерация); e-mail: ronc@bk.ru.

Panasenko V.E. – Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, the Department of Technology and Service, Russian University of Cooperation, Honored Worker of Science and Education (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, градиент Бизнеса/Компании, охарактеризована его сущность и отмечена конечная цель – формирование/поддержание имиджа и обеспечение долгосрочного конкурентного преимущества.

Abstract. *The relevance and novelty of the work. The modern business environment sets a new level of rules for business/companies that require changes. The ideology of business/companies is beginning to change, its gradient is shifting: client-orientation, instead of the previously indicated-orientation to the product, orientation to the price. But in the vast majority, client-orientation remains an illusion-a proclaimed slogan and a convenient way of manipulating stakeholders, business participants. Of all the existing business models, only the service model adequately and fully reflects the client-orientation. The model determines the place of the client's interests in the system of priorities of management and owners of «Business/Company». Education and the functionality of the system contributes to the company formed by the main connection, the character of stability which refers to the Client; in this case, the relationship refers to the perception by the Client of result of actions of the Company that affect subsequent actions. The dynamic nature of the service system determines the dynamic nature of the service product, indicating the system of implementation of customer expectations (assumptions, requirements, issues/problems). Targeting service – client-orientation as a basic concept of service, the gradient of Business/Company. This defines the philosophy and culture, key values and norms, creates a positive image of the Business/Company (including employees, management, management, etc.) and its product, reflects the place of The client's interests in the system of priorities of management and shareholders. The ultimate goal of service targeting is to create/maintain an image and provide a long-term competitive advantage.*

Purpose of work. To define the nature of client-orientation, to reflect the targeting of service – client-orientation as the basic concept of service, the gradient of Business/Company, to ensure competitive advantage and image of the company, taking into account modern reality.

Materials and methods: the study used materials and publications open access and such methods as monographic, systematic approach and analysis, etc.

The results of the work: the accepted view of client-orientation is reflected, the characteristic features of the models in the coordinates of Service and Service are marked, the paradox of the Client is marked, the nature of client-orientation is characterized, the targeting service – client-orientation is considered as the basic concept of service, the gradient of Business/Company, its essence is characterized and the final goal – formation/maintenance of image and ensuring long-term competitive advantage is marked.

Ключевые слова: *сервис, система сервис, клиент-ориентированность, клиент, ожидания клиента, доверие клиента, сервисный продукт, бизнес-модель, воспроизводимая ценность, имидж, таргетинг сервис, конкурентное преимущество.*

Keywords: *service, system service, client-orientation, client, client expectations, client trust, service product, business model, reproducible value, image, targeting service, competitive advantage.*

Современная бизнес-среда устанавливает для бизнеса/компаний правила нового уровня, требующие перемен. «Нравится нам это или нет, но в большинстве отраслей на смену старым приходят новые правила игры» [1, с. 8]. Как известно, все существующее движется и развивается по спиральному пути. Каждый этап развития – ви-

ток, определяет свою пространственно-временную систему координат. «Системы (бизнес) вынуждены изменять свои пространственно-временные координаты, характеризующиеся своими условиями, требующими новых форм и качества самих систем» [2]. Когда эволюционные ресурсы исходной концепции [Бизнеса] полностью использованы, развитие систе-

мы [Бизнеса/Компании] в данной концепции прекращается. В нашем случае: на определенном витке – *система координат Обслуживание*, сегодня – *система координат Сервис*.

Как отметил Пол Лемберг, ведущий в мире консультант по вопросам роста бизнеса («Мысли нестандартно! Нетрадиционные подходы к решению бизнес-задач», 2008): «Следование принципам, которые привели вас к успеху в прошлом, сохранение традиций и выбор проверенных дорог в лучшем случае позволят вам получить результаты, которые были у вас в прошлом». «Такие гиганты, как Agfa, AEG, American Airlines, Lehman Brothers, DEC, Grundig, Loewe, Nakamichi, Nixdorf Computer, Motorola, Nokia, Takefuji, Triumph и Kodak, в одно мгновение теряют позиции после многих десятков лет успешной работы... Этим компаниям не удалось приспособить свою бизнес-модель к изменившейся окружающей среде... И вот самый животрепещущий вопрос: каким образом моя компания может изменить правила игры? Как ей стать примером для подражания в своей сфере?» [1, с. 7].

В *системе координат Обслуживание* модель представлена в следующем виде: Обслуживание – удовлетворение потребностей [Потребителя] путем предоставления (оказания) услуг; цель – извлечение прибыли посредством удовлетворения потребностей (рис. 1).

Как показывает практика, Бизнес/Компании, осознавшие новый принцип организации системы – бизнес-модель, более конкурентоспособны, побеждают с меньшими ресурсами. «Инновации всегда играли ключевую роль в стимулировании развития и конкурентоспособности в бизнесе» [1, с. 8]. Уильям Бэнд, партнер, Strategic Management Practice, Coopers&Lybrand Consulting Group

(Торонто) отмечает: «Сегодня в условиях жесткой рыночной конкуренции, решающим фактором для долгосрочного процветания компании становятся прочные доверительные отношения с клиентами. Service [качественное обслуживание клиентов¹] – не только одно из конкурентных преимуществ, во многих сферах деятельности это стало единственным конкурентным преимуществом. Service [качество обслуживания²] – новый стандарт, по которому клиенты судят о качестве продукта» [3, с. 19].

Начинает меняться идеология бизнеса/компаний, смещается ее градиент²: клиент-ориентированность, взамен ранее обозначенных – ориентация на продукт, ориентация на цену. «В прошлом для успеха было достаточно выдающихся технологических решений или появления необычного продукта... Но в современных условиях уже нельзя ограничиться инновационным продуктом или процессом» [1, с. 8]. «Клиент, а не компания, находятся в центре... Компании вращаются вокруг клиента, а не наоборот. Все более широкое принятие этой концепции, в центре которой клиент, имеет и будет иметь для бизнеса далеко идущие последствия, производя настоящую революцию в экономическом мышлении» [4]. «Сейчас наступает ... время «клиентинга»... Мы больше не воюем за рынки – мы воюем за клиентов»³.

На систему «Бизнес/Компания» оказывает давление внешняя среда (надсистема) – бизнес-среда, которая постоянно изменяется. Давление среды (конкуренция, изменения бизнес-климата и окружения и пр.) вынуждает систему «Бизнес/Компания» задерживаться в *аттракторе*, что способствует выживанию, в противном случае она погибнет. Чтобы выдерживать давление, система «Бизнес/Компания» вынуждена совершен-



Рис. 1. Бизнес-модель в системе координат Обслуживание

¹ В интерпретации перевода. – Прим. автора.

² Градиент – вектор, показывающий направление наискорейшего изменения поля бизнеса/компаний в бизнес-среде. – Прим. автора.

³ Брэндинг не умрет, а маркетинг – возможно. Джо Понс (Joe Pons) о «клиентинге», брэндах и конкуренции. <http://brand-book.com.ua/stklienting.htm>.

Джо Понс (Испания) – основатель и президент AXIOMA Marketing Consultants, известный консультант и профессор нескольких европейских школ менеджмента. – Прим. автора.

ствоваться; при этом, «магнит» аттрактора, в своем роде, обозначает установку на определенное будущее состояние системы.

Автор понимает под *аттрактором* (англ. attract – привлекать, притягивать) – компактное подмножество фазового пространства динамической системы (бизнес-среды), все траектории (Компания, Конкуренты) из некоторой окрестности которого стремятся к нему. В нашем случае *аттрактором являются притягивающая «точка» – Клиент.*

Отмеченное позволяет обозначить, что одно из наиболее целесообразных и эффективных решений получения конкурентных преимуществ Бизнеса/Компании является клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса.

Здесь следует отметить несколько моментов.

Первый. Многие компании/бизнес, позиционируя себя клиент-ориентированными, «больше называют себя таковыми или стараются таковыми казаться... В зависимости от целей компании под этим термином может пониматься и сиюминутное стимулирование потребления, и инвестиционные проекты, требующие системного подхода, приносящие отсроченные результаты, и просто лозунги руководства» [5].

Сегодня термин становится не только все более популярным, но и модным. Однако, на фоне роста упоминаний термина «клиентоориентированность», есть одна существенная проблема – отсутствие единого согласованного понимания смысла данной дефиниции: процесс (ориентация, инициация), характеристика (показатель, результат усилий), метод (инструмент, средство), способность (потенция, компетентность), подход (к продажам), деятельность (по изучению потребностей), понимание (целевой аудитории), набор (убеждений) [5-7]; как синоним используются «клиентоцентричность», «рыночная ориентация», «ориентация на клиента». Как следствие – выбор Бизнесом/Компанией «инструмента», соответственно собственной ментальности (комплекса ментальных моделей), согласно цели (задачам).

Как показывает практика, «клиентоориентированность» в подавляющем большинстве остается иллюзией – провозглашенным лозунгом и удобным способом манипулирования заинтересованными сторонами, учас-

тниками бизнеса.

Второй. Нет четкого представления, что понимается под «Клиентом». С точки зрения автора, наиболее адекватна следующая формулировка: **Клиент** – юридическое или физическое лицо, с которым сформированы/выстроенные, соответственно, деловые или доверительные отношения (взаимосвязь). Таким образом, клиент-ориентированность, как один из аспектов, отражает взаимосвязь – формирование и развитие отношений между Бизнесом/Компанией и Клиентами, как системы (см. ниже).

Третий. Вследствие принятого в бизнес-среде равенства Клиент=Потребитель, «клиентоориентированность» полагается, как фокус исключительно на Потребителя¹; при этом, как правило, происходит подмена понятий Потребитель на Клиент, Обслуживание на Сервис (см. рисунок 1). Здесь Бизнес/Компания и Потребитель *не рассматривается как система*, что исключает участие (опосредованное взаимоотношение с Потребителем) других групп заинтересованных сторон.

Четвертый. Здесь уместно вспомнить К. Маркса (Капитал, т. 1. 1867), который приводит выражение английского публициста XIX века Т. Дж. Даннинга о роли прибыли: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли как природа боится пустоты. Но если в наличии есть достаточный доход, капитал становится смелым, обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на любое использование, в 20 процентов он становится оживленным, при 50 процентов решительно готов сломать себе голову, при 100 процентов он попирает все человеческие законы, при 300 процентов нет такого преступления, на которое бы он не решился, даже под страхом виселицы».

За 150 лет ничего, по существу, не изменилось. По своей сути, «клиентоориентированность» – это инструмент разработки и реализации маркетинговых технологий. Цель применения такого инструмента – получение прибыли. Именно прибыль является определяющим стимулом для Бизнеса/Компаний, четко характеризуя их цель. То есть, интересы Бизнеса/Компании ориентированы – фокусируются на «точку» получения прибыли – клиенте=Потребителе. В связи с чем, интересы «Потребителя» отходят на второй план.

Здесь достаточно ярко проявляется **Парадокс Потребителя** – позиционирование чело-

¹ Использование данного термина закреплено ФЗ «О защите прав потребителей». – Прим. автора.

века, как **ПОТРЕБИТЕЛЯ** формирует его потребительское отношение ко всему и предопределяет **ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ** к нему отношение.

Парадоксально звучат слова Роберта Боша, ставшие визитной карточкой компании Robert Bosch GmbH¹ и остающиеся девизом Группы компаний Bosch сегодня: «Лучше потерять деньги, чем доверие Клиента».

Система координат Обслуживание предопределяет ментальность участвующих сторон строго как **потребительскую**.

Пятый – ключевой. Ментальность, ментальные модели. «Все решения и сценарии поведения людей происходят на основе ментальных моделей. Они формируют ценности, оценку и принципы, а также убеждения в правоте собственной позиции, или то, что люди даже вопреки всем свидетельствам и фактам, могут считать истинным» [8].

Работает схема: Ментальная модель – Решение – Действие – Результат. Ценности/убеждения/установки подобно зерну, из которого произрастают плоды Результата. Разные зерна дают, разные всходы и плоды.

С одной стороны, «наше несистемное мышление, «неуместная вера в достоверность нашего восприятия» часто порождает проблемы преодоления *стереотипов, иллюзий и мифов*, закрепившихся в нашем сознании» [8]. С другой – развитие, с учетом ранее обозначенной *системы координат Сервис*, требует пересмотра убеждений (ценности – пирамиды ценностей, установок), реинжиниринга потребительской ментальности на *ментальность сервисную*.

«Бизнес структурируется ментальными моделями участвующих в нем людей... Структура системы может порождать проблемы, но их решение всегда должно сопровождаться вопросом о ментальных моделях тех, кто управляет этим бизнесом. Изменение ментальной модели зачастую оказывается тем рычагом, который обеспечивает прорыв» [9, с. 122] Бизнеса/Компании в современных условиях бизнес-среды.

По мнению автора, клиент-ориентированность: это базовый концепт системы сервис, системы «Бизнес/Компания–Клиент». «**Сервис** – система реализации² ожиданий³ клиента посредством сервисного продукта; объект сервиса – клиент – человек, как компонент (элемент) системы сервис... **Цель [системы] сервиса**, а также бизнеса (компаний) – четко выраженная «причина» существования (миссия), направления деловой активности – *реализация ожиданий клиента (человека)*» [8].

«Современная надсистема (среда) требует рассматривать основополагающий постулат бизнеса – прибыль как необходимое, но недостаточное условие существования компании на рынке. Сегодня, для клиента определяющим [в выборе компании] является решение его проблем или точнее разрешение ожиданий; при выборе между компаниями подсознательное чувство одобрения имеет для клиента силу убеждения. Чем эффективнее компания обеспечит реализацию ожиданий клиента, тем более конкурентоспособной становится» [8]; фокус на ожидания Клиента, как отметил Дж. Безос⁴, «приносит нам доверие, которое выливается в поток бизнеса от этих клиентов даже в новых для нас сферах деятельности»; при этом, «признание, а не деньги, служит залогом высокой эффективности» [3, с. 24].

«Понятие клиентоориентированности по своей значимости сопоставимо с понятием конкурентоспособности с той разницей, что конкурентоспособность подразумевает соответствие организации конъюнктуре рынка в целом, а клиентоориентированность отражает степень соответствия предприятия ожиданиям клиентов» [5].

Как отмечалось выше, изменение [пространственно-временных] координат систем (бизнеса) обуславливается своими условиями, новыми формами и качеством самих систем. Это может коснуться и уже коснулось бизнес-моделей, в т.ч. подходов к коммуникациям с клиентами. «Завтрашнее конкурентное

¹ Robert Bosch GmbH основана Робертом Бошем (1886 г.) – ведущий мировой поставщик в области автомобильных и промышленных технологий, товаров, строительных и упаковочных технологий; в Группу компаний Bosch входят 440 предприятий в 60 странах, вместе с партнерами компания Bosch представлена почти в 150 странах. 2015 г. (млрд): капитализация – 950 долларов, активы – 81,875 евро, оборот – 70 евро, операционная прибыль – 5 евро, чистая прибыль – 4,5 долларов – *Прим. автора*.

² *Реализация* – исполнение, осуществление, проведение в жизнь замысла, проекта, программы, плана, намерения, идеи и т.п., получение результата. – Современная энциклопедия.

³ *Ожидание* – предположение клиента (человека) относительно будущего события; включает комплекс требований [клиента], в т.ч. в решении вопросов/проблем. – *Прим. автора*.

⁴ Джефф Безос, основатель Amazon.com, Inc (1994 г.) – крупнейшей в мире компании по обороту среди продающих товары и услуги через Интернет и один из первых интернет-сервисов. 2018 г. (млрд): капитализация – 950\$, активы – 150\$, оборот – 201.46\$, операционная прибыль – 12.346\$, чистая прибыль – 9.306\$. – *Прим. автора*.

преимущество компаний будет основываться ... на инновационных бизнес-моделях» [1, с. 10], как инструмент реализации стратегии.

В реальности, борьба на рынках – это, в конечном счете, конкуренция между бизнес-моделями. Хорошая бизнес-модель делает компанию практически непобедимой, плохая – делает ежедневные усилия по улучшению взаимоотношений с клиентами бесплодными. Бизнес-модели должны постоянно адаптироваться к изменениям на рынках, в противном случае компания «умирает». Понимание клиента – его индивидуальность, как правило, неисчерпаемый источник идей для совершенствования бизнес-модели.

Как систему, современный бизнес характеризует важные свойства – системный характер, наличие системных характеристик, этапы развития отношений. Субъекты бизнеса интегрируются в единую целостную систему деятельности «Компания–Клиент», которая осуществляется *людьми* – систему бизнеса. Именно понятие системного характера отношений и превращает бизнес в явление более устойчивое, которому свойственны характеристики целостности, целесообразности, противоречивости и активности.

Как показывает практика, из всех существующих бизнес-моделей, только модель сервиса адекватно и в полной мере отражает клиент-ориентированность – базовый концепт системы сервис, системы «Компания–Клиент». Тем самым, клиент-ориентированность генерирует¹ корпоративную среду/культуру (определяющую ключевые ценности), которая включает Клиента, как ключевой элемент, в систему индустрии сервиса – круг заинтересованных сторон Бизнеса/Компании. Без клиентов, сотрудников, акционеров и партнеров (других групп заинтересованных сторон) – нет бизнеса.

В образуемой системе «Компания–Клиент» ключевое значение приобретает точность позиционирования (придание тре-

буемого положения к Компании) Клиента. Заданная точность должна быть обеспечена технологическим процессом формирования *сервисного продукта* (см. ниже). В связи с этим в процессе взаимодействия Клиент должен занимать определенное положение с подсистемой «Бизнес/Компания» относительно обозначенной *системы координат Сервис*, что достигается *базированием*. Под *базой* понимается *связь, точка контакта* с Клиентом по отношению к которым ориентируются сервистолог – сотрудники системы «Компания/Клиент», взаимодействующие при формировании *сервисного продукта*. Это позволяет избежать многих проблем: непонимания Клиента, жалоб, конфликтных ситуаций и пр.

Требуемое положение Клиента достигается формируемой *главной связью*. При этом, в соответствии с функциональностью системы «Компания–Клиент», Клиент должен иметь определенное число степеней свободы, что определяется *характером* связи. Здесь Клиент – *основной* элемент. Это, в свою очередь, предопределяет выбор корректирующей *системы Компания*; т.е. элемента, параметры и характеристики состояния которого корректируются, меняются.

В системе «Компания–Клиент» (высокий ранг) каждый ее элемент (низкий ранг) – «Компания» и «Клиент», выполняя свои функции, работает на достижение цели системы высокого ранга – конечный результат.

С учетом бизнес-модели сервиса, рассматриваемой автором в работах [2, 8], система, раскрывающая сущность и потенциал клиент-ориентированности, отображается моделью, представленной на рисунке 2.

Образованию и функциональности системы «Компания–Клиент» способствует формируемая Компанией *главная связь* (U) – характер связи: *a* – устойчивая, *b* – нейтральная, *v* – неустойчивая (рис. 3, I); *взаимосвязь* означает восприятие Клиентом результата действий Компании, влияющее на пос-

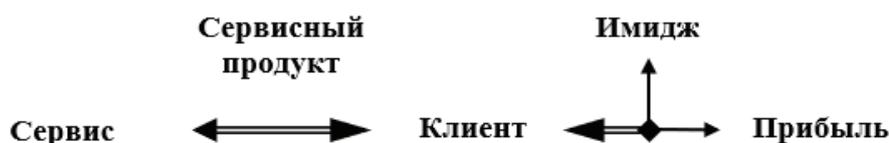


Рис. 2. Бизнес-модель в системе координат Сервис

¹ Генерация (*лат. generatio* – рождение) – генерирование, порождение, образование, получение, создание, формирование; производство, поколение. – *Словарь синонимов русского языка*.

ледующие действия, то есть двустороннюю связь. При этом, прибыль будет получена Компанией (клиент произведет оплату) при любом варианте связи.

Аксиома выбора – для каждой системы S (Компания) непустых непересекающихся комплексов элементов (структур Компании) существует компонент К (Клиент), имеющий одну и только одну главную связь U.

Определяющим является характер связи; при этом, в основе характера связи лежит клиент-ориентированность – базовый концепт сервиса. Вид отношений определяется статусом Клиента: юридическое лицо – деловые отношения, физическое лицо – доверительные отношения. Именно Клиент определяет связь и ее длительность; клиент-ориентированность – философия бизнеса, исключает потребительское отношение (*парадокс Потребителя*) и формирует доверительные; формирование долгосрочных отношений с Клиентами в первую очередь выгодно Компании. «Качество отношений с клиентурой пределов не имеет ни объективно, ни субъективно. Качество в этой сфере клиент различает всегда. Здесь нет того порога восприятия, который есть у качества изделий. Клиент способен улавливать самые тонкие нюансы взаимодействия» [10].

Именно устойчивая связь (а) формирует положительную оценку, доверие Клиента, тем самым способствуя укреплению имиджа Компании. *В основе оценки Клиента лежат только воспринимаемые результаты и сложившееся впечатление.*

Здесь следует отметить, что под динамикой воздействия внутренней среды системы, эффективности действий Компании, и систе-

мы внешней (надсистемы) бизнес-среды, эффективности действий Конкурентов, устойчивая связь (а) может «выродиться» в нейтральную (b) или неустойчивую (v) связь (рис. 3, I, II). Как «подарок» Компании – образуется новая **система «Конкурент–Клиент»**.

Результатом функциональности системы сервис является сервисный продукт – ценностное предложение, определяющее фиксированную ценность для Компании, и создающее индивидуальную ценность для каждого Клиента. Это определяет уникальность сервисного продукта.

Динамичный характер системы сервис определяет динамичность сервисного продукта, обозначая систему реализации ожиданий клиента (предположений, требований, решение вопросов/проблем) клиентов. Клиент-ориентированность, как базовый концепт системы сервис, является интеллектуальной основой стратегии сервиса, направленной на повышение рентабельности и качества сервисного продукта путем создания эффективного цикла органического роста; Клиент-ориентированность – становление/формирование и развитие отношений с клиентом. Клиент-ориентированность представляет собой методологию для оптимизации ресурсов, которые компания используют для формирования своего имиджа. Тем самым, клиент-ориентированность – это, своего рода, логика, используя которую, компания стремится обеспечить благотворный цикл улучшения действий и ценности восприятия, получаемое клиентом. Энергия главной связи изначально фокусируется на повышении воспринимаемой клиентами ценности и, как следствие, формирования и укрепления имиджа компании.

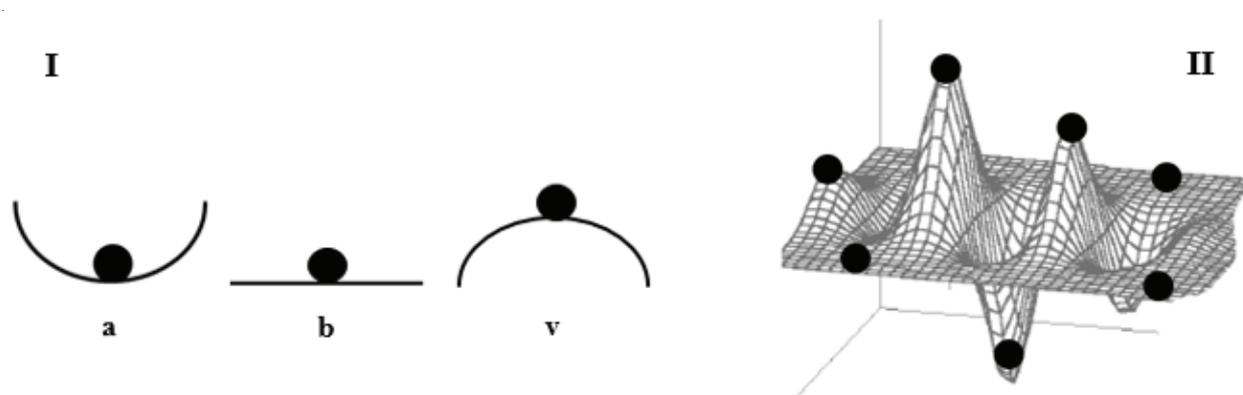


Рис. 3. Устойчивость систем
I – характер связи; II – ландшафт бизнес-среды;
а – устойчивая связь (устойчивая система); б – нейтральная связь (нейтральная система);
в – неустойчивая связь (неустойчивая система)

На основании вышеизложенного уместно обозначить понятие: *таргетинг¹ сервис* – клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, градиент Бизнеса/Компании. Таргетинг сервис определяет философию и культуру, ключевые ценности и нормы, создает позитивный образ Бизнеса/Компании (в т.ч. сотрудников, менеджмента, руководства и др.) и ее продукта, отражает место интересов Клиента в системе приоритетов руководства и акционеров. Конечная цель таргетинг сервиса – формирование/поддержание имиджа и обеспечение конкурентного преимущества; главная задача таргетинг сервиса – обеспечение устойчивого характера главной связи в режимах (активном и потенциальном) функциональности системы «Компания–Клиент». Компания посредством реализации стратегии сервиса обеспечивает реализацию ожиданий/требований клиента (цель сервиса) и несет всю ответственность за результат.

Функции таргетинг сервиса – создать у клиентов желание и востребованность в продолжении сотрудничества с Компанией, сохранить имеющихся и привлечь новых Клиентов. Тем самым, решая одну из задач сервиса: формирование (поддержание и развитие) клиентской базы.

Как известно, функция системы реализуется с помощью принципа действия. Так, таргетинг сервис – клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, реализуется с помощью обозначенных [автором] *базовых принципов сервиса*, основой которых, являются *законы и аксиомы системы сервис*, ранее сформулированные автором в работе [2].

Таким образом, выбитые на гранитной глыбе массой «6 тыс. фунтов, установленной перед «самым большим в мире магазином молочных продуктов» Stew Leonard's фраза «Клиент всегда прав» и «вторая надпись: «Если клиент неправ, перечитай правило №1» [3, с. 249-250] становятся реальными, а не мифическими лозунгами и слоганами, постулатами таргетинг сервиса – клиент-ориентированности, как базового концепта сервиса.

Вместо заключения. Сегодня в условиях жесткой рыночной конкуренции системой координат бизнес-среды становится Сервис. Из всех существующих бизнес-моделей, только модель сервиса адекватно и в полной мере реализует клиент-ориентированность. Модель отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников «Бизнеса/Компании». Динамичный характер системы сервис определяет динамичность сервисного продукта, обозначая систему реализации ожиданий клиента (предположений, требований, решение вопросов/проблем). Таргетинг сервис – клиент-ориентированность, как базовый концепт сервиса, градиент Бизнеса/Компании. Это определяет философию и культуру, ключевые ценности и нормы, создает позитивный образ Бизнеса/Компании (в т.ч. сотрудников, менеджмента, руководства и др.) и ее продукта, отражает место интересов Клиента в системе приоритетов руководства и акционеров. Конечная цель таргетинг сервиса – формирование/поддержание имиджа и обеспечение долгосрочного конкурентного преимущества.

Список используемых источников:

1. *Гассман О.* Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов [Текст] / Оливер Гассман, Каролин Франкенбергер, Микаэла Шик; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 415 с.
2. *Панасенко В.Е.* Технологические основы бизнес-модели сервиса или системное обеспечение конкурентоспособности компании [Текст] // *Фундаментальные и прикладные исследования.* – 2018. – № 3. – С. 144–153.
3. *Шоул Дж.* Первоклассный сервис как конкурентное преимущество [Текст]/Джон Шоул; пер. с англ.– 9-е изд., доп. и перераб. – М.: Альпина Паблишер, 2017.– 347 с.
4. *Keith R.J.* The Marketing Revolution [Текст] // Ben M. Enis & Keith K. Cox (Eds.). *Marketing Classics. A Selection of Influential Articles.* 5th edition. Boston, London, et al.: Allyn and Bacon, Inc., 1985. P. 38-42.
5. *Резник Г.А.* Клиентоориентированность корпорации как вызов времени [Электронный ресурс] / Г.А. Резник, О.В. Яшина // ПСЭ. 2013. №2 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannost-korporatsii-kak-vyzov-vremeni> (дата обращения: 07.02.2019).

¹ Таргетинг (*англ.* target – цель) – целеуказание, выбор цели, нацеливание; ввод информации о цели, задание траектории к цели, планирование действий к цели. – *Англо-русский современный словарь.*

6. Семерникова Е.А. Клиентоориентированность: понятие, критерии [Электронный ресурс] / Е.А. Семерникова // Концепт. 2014. № S17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannost-ponyatie-kriterii> (дата обращения: 07.11.2018).

7. Гулакова О.В. Специфика клиентоориентированности компаний на российском рынке: результаты эмпирического исследования [Текст] / Гулакова О.В., Ребязина В.А., Смирнова М.М. // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2015. Вып. 4. – С. 39–73.

8. Панасенко В.Е. Сервис как системный бизнес или преимущество перед конкурентами и имидж компании [Текст] // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 6. – С. 183–187; DOI: 10.17513/fr.42189.

9. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Джозеф О'Коннор и Иан Макдермотт. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 256 с.

10. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – С. 740.

References:

1. Gassman O. Biznes-modeli: 55 luchshikh shablonov [Tekst] / Oliver Gassman, Karolin Frankenberger, Mikaehla SHik; per. s angl. – М.: Al'pina Pabliher, 2016. – 415 s.

2. Panasenko V.E. Tekhnologicheskie osnovy biznes-modeli servisa ili sistemnoe obespechenie konkurentosposobnosti kompanii [Tekst] // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya. – 2018. – № 3. – S. 144–153.

3. SHoul Dzh. Pervoklassnyj servis kak konkurentnoe preimushhestvo [Tekst]/Dzhon SHoul; per. s angl.– 9-e izd., dop. i pererab. – М.: Al'pina Pabliher, 2017.– 347 s.

4. Keith R.J. The Marketing Revolution [Tekst] // Ben M. Enis & Keith K. Cox (Eds.). Markting Classics. A Selection of Influential Articles. 5th edition. Boston, London, et al.: Allyn and Bacon, Inc., 1985. P. 38-42.

5. Reznik G.A. Klientoorientirovannost' korporatsii kak vyzov vremeni [EHlektronnyj resurs] / G.A. Reznik, O.V. YAshina // PSEH. 2013. №2 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannost-korporatsii-kak-vyzov-vremeni> (data obrashheniya: 07.02.2019).

6. Semernikova E.A. Klientoorientirovannost': ponyatie, kriterii [EHlektronnyj resurs] / E.A. Semernikova // Kontsept. 2014. № S17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klientoorientirovannost-ponyatie-kriterii> (data obrashheniya: 07.11.2018).

7. Gulakova O.V. Spetsifika klientoorientirovannosti kompanij na rossijskom rynke: rezul'taty ehmpiricheskogo issledovaniya [Tekst]/ Gulakova O.V., Rebyazina V.A., Smirnova M.M. // Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. Menedzhment. 2015. Vyp. 4. – S. 39–73.

8. Panasenko V.E. Servis kak sistemnyj biznes ili preimushhestvo pered konkurentami i imidzh kompanii [Tekst] // Fundamental'nye issledovaniya. – 2018. – № 6. – S. 183–187; DOI: 10.17513/fr.42189.

9. O'Konnor Dzh. Iskusstvo sistemnogo myshleniya: Neobkhodimye znaniya o sistemakh i tvorcheskom podkhode k resheniyu problem / Dzhozef O'Konnor i Ian Makdermott. – М.: Al'pina Biznes Buks, 2006. – 256 s.

10. Prigozhin A.I. Metody razvitiya organizatsij. – М.: MTSFEHR, 2003. – S. 740.

Материал поступил в редакцию: 25.03.2019.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ

ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE USE OF OUTSOURCING IN THE SERVICE SECTOR

Аннотация. Аутсорсинг бизнес-процессов в настоящее время является обычной практикой для компаний во всем мире. Благодаря внедрению аутсорсинга отдельных бизнес-процессов компании получают ряд преимуществ, таких как снижение затрат, повышение качества услуг, строгий контроль за тенденциями и изменениями на рынке в сфере бизнес-процесса и т. д. В связи с интенсивно развивающимися технологиями электронной коммерции и других направлений, бизнес-процессы благодаря аутсорсингу стали менее трудоемкими и более простыми в управлении. Аутсорсинг – это один из процессов, который облегчил жизнь компаниям, поскольку теперь они могут сосредоточиться на основных видах деятельности бизнеса.

Основная цель исследования заключается в анализе зарубежного опыта применения аутсорсинга в сфере услуг за последнее несколько лет и прогнозе будущих тенденций на основе исследований прошлых лет. В этой статье тенденции развития аутсорсинга основываются на изучении и анализе зарубежного опыта применения аутсорсинга бизнес-процессов по ключевым странам и видам аутсорсинга. Кроме этого, мы рассмотрим, в каких странах аутсорсинг наиболее востребован и составим рейтинг по применению аутсорсинга с учетом зарубежного опыта.

Для достижения поставленной цели был проведен обширный обзор зарубежной литературы. Обзор литературы свидетельствует о том, что наряду со многими другими факторами, влияющими на принятие решения по внедрению аутсорсинга, стоимость оказывает существенное влияние на аутсорсинг. На основе исследования можно сделать вывод, что аутсорсинг в офшорном направлении будет развиваться в обозримом будущем.

Abstract. Business process outsourcing is now common practice for companies around the world. Through the introduction of outsourcing of individual business processes, companies receive a number of advantages, such as reducing costs, improving the quality of services, strict control over trends and market changes in the business process, etc. Due to the rapidly developing e-commerce technologies and other areas, business processes due to outsourcing have become less time consuming and easier to manage. Outsourcing is one of the processes that made life easier for companies, because now they can focus on the core business activities.

The main objective of the study is to analyze foreign experience in the use of outsourcing in the service sector over the past few years and to forecast future

Трущенко Ирина Валерьевна – соискатель, старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Технологического университета (г. Королев, Московская область, Российская Федерация); e-mail: trushenko_irina@mail.ru.

Trushchenko I.V. – Competitor, Senior Lecturer, the Department of Finance and Accounting, University of Technology (Korolev, Moscow region, Russian Federation).

Малолетко Александр Николаевич – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Российского университета кооперации (г. Мытищи, Московская область, Российская Федерация); e-mail: amaloletko@rucoop.ru.

Maloletko A.N. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Research Officer, Russian University of Cooperation (Mytishchi, Moscow Region, Russian Federation).

trends based on research from past years. In this article, the trends in the development of outsourcing are based on the study and analysis of foreign experience in the use of business process outsourcing in key countries and types of outsourcing. In addition, we will consider in which countries outsourcing is most in demand and compile a rating on the use of outsourcing, taking into account foreign experience.

To achieve this goal, an extensive review of foreign literature was conducted. A review of the literature suggests that, along with many other factors that influence decision-making on the implementation of outsourcing, cost has a significant impact on outsourcing. Based on the study, it can be concluded that outsourcing in the offshore direction will develop in the foreseeable future.

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процессы, мировой рынок, офшоринг, IT-аутсорсинг.

Keywords: outsourcing, business processes, global market, offshoring, IT outsourcing.

Введение

Аутсорсинг стал очень популярным в мире благодаря его преимуществам, таким как экономичность и гибкость. Это отчасти решило проблемы, традиционно связанные с внутренним развитием компании. Аутсорсинговые преобразования могут позволить оптимизировать как бизнес-процессы, так и отдельные задачи. К числу современных тенденций в сфере аутсорсинга можно отнести современные аутсорсинговые решения, включающие в себя внедрение новейших технологий для продвижения инноваций, ускорения выхода на рынок, повышения качества обслуживания клиентов и повышения производительности компании в целом.

Современные аутсорсинговые решения могут стать таким же экстраординарным изменением в системе затрат, как терминал Bloomberg для торговой площадки. Как правило, компании ожидают от аутсорсинга снижения затрат. Многие компании рассчитывают инвестировать часть высвободившихся средств на увеличение бюджетов по отдельным бизнес-процессам для продвижения и развития компании по ее основному виду деятельности [3].

Автор считает, что большинство руководителей зарубежных компаний считают, что следует изменить стратегию аутсорсинга для оптимизации управления компании.

Одним из наиболее популярных на сегодняшний день видов аутсорсинга бизнес-процессов в зарубежной практике является использование услуг аутсорсинга при вводе данных. Это помогает компаниям сократить свои расходы, а также сократить сроки выполнения задач, делегировав несущественные задачи, такие как управление контентом, спе-

циализированным поставщикам. Так, аутсорсинг ввода данных, помогает компаниям достичь экономической эффективности и повысить свою эффективность деятельности компании в целом. Аналитики одной из ведущих компаний по исследованию рынка с глобальным охватом «Technavio» предсказывают, что рынок услуг аутсорсинга ввода данных к 2023 году увеличит CAGR (Compound Annual Growth Rate – среднегодовой темп роста инвестиций в течение определенного периода времени) почти на 5%.

Возникает ряд вопросов: «Какие бизнес-процессы можно передать на аутсорсинг?», «Как выбрать компанию, которой будут переданы отдельные бизнес-процессы на аутсорсинг?», «Как внедрить и управлять новой парадигмой аутсорсинга?» В этой связи необходимо исследовать, как устроен рынок аутсорсинговых услуг в мире и каковы основные его тенденции. Требуется исследовать зарубежный опыт применения аутсорсинга в сфере услуг.

Методика

В рамках исследования рынка аутсорсинговых компаний было произведено ранжирование стран в несколько групп: Восточная Европа, Западная Европа, Ближний Восток и Африка, Азия в разрезе развитых стран и развивающихся стран, Северная Америка, Латинская Америка и Карибы. Ранжирование осуществлялось на базе системы Блумберг. Согласно данным Bloomberg рейтинг аутсорсинговых компаний производился исходя из следующих показателей: общая рыночная капитализация, суммарная выручка, выручка отрасли, прирост выручки отрасли (1 год).

Результаты

В ходе исследования зарубежного опыта применения аутсорсинга было выделено два основных вида аутсорсинга: аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО) и ИТ-аутсорсинг.

Аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО) – это передача определенного бизнес-процесса или процессов внешнему поставщику услуг. Примером, подобных бизнес-процессов могут служить ведение бухгалтерского учета, телемаркетинг, запись данных, маркетинг в социальных сетях, поддержка клиентов и многое другое. ВРО обычно выполняет дополнительные – в отличие от основных – бизнес-функций услуги.

От начинающих стартапов до крупных компаний из списка Fortune 500 – мировые компании всех размеров передают отдельные бизнес-процессы на аутсорсинг, и спрос в данной сфере продолжает расти, так как внедряются новые и инновационные услуги, а компании ищут преимущества перед конкурентами, чтобы лидировать на рынке. ВРО может быть альтернативой трудовой миграции, позволяя рабочей силе оставаться в своей стране, в то же время развивая свои навыки за рубежом.

В зарубежной практике ВРО часто делят на два основных типа услуг: бэк-офис и фронт-офис. Услуги бэк-офиса включают внутренние бизнес-процессы, такие как выставление счетов или закупки. Фронт-офисные услуги относятся к клиентам компании-подрядчика, такие как маркетинг и техническая поддержка.

Согласно справочно-информационной системе Bloomberg больший удельный вес на

мировом рынке по аутсорсингу бизнес-процессов принадлежит странам Азии (рис. 1).

Как видно из графика лидирующие позиции по аутсорсингу занимают развитые страны Азии.

В последнее время все большую популярность приобретает оффшорный аутсорсинг. При данном виде аутсорсинга аутсорсинговая компания (аутсорсер) расположена за пределами собственной страны компании, передающей бизнес-процесс на аутсорсинг. Например, американская компания может использовать оффшорного поставщика ВРО на Филиппинах.

Аутсорсинг бизнес-процессов считается оффшорным аутсорсингом, если контракт направляется в другую страну, где есть как политическая стабильность, так и более низкая стоимость рабочей силы или экономия на налогах, например, американской компании, использующей оффшорного поставщика ВРО в Сингапуре. ВРО называется аутсорсингом в прибрежной зоне, если бизнес-процесс передается аутсорсинговой компании расположенной в соседней стране, например, американской компании, использующей ближайшего поставщика ВРО в Канаде. Другим видом оффшорного аутсорсинга является береговой аутсорсинг или внутренний поиск, т.е. договор на передачу бизнес-процесса на аутсорсинг заключается в собственной стране компании, хотя поставщики могут находиться в другом городе или штате, например, в компании в Бостоне, использующей поставщика ВРО на суше в Филадельфии [1].

Среди развитых стран Азии насчитывается порядка 55 крупнейших компаний мира (рис. 2).

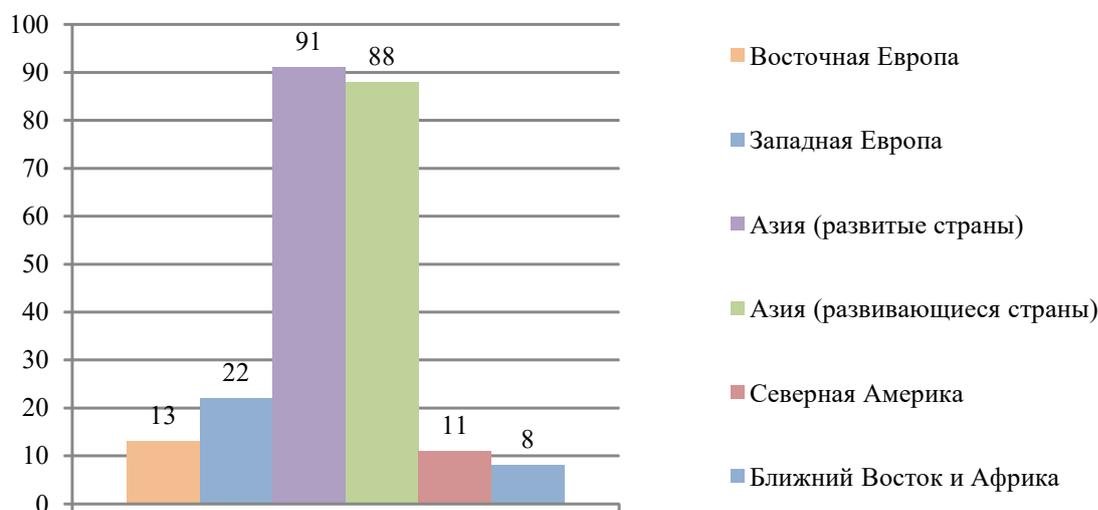


Рис. 1. Аутсорсинг бизнес-процессов, ранжированный по странам
Составлено автором. Источник: система Блумберг

Среди развивающихся стран Азии наибольшее число аутсорсинговых компаний сконцентрировано в Индии (рис. 3).

Вторым видом аутсорсинга является ИТ-аутсорсинг. Он представляет собой передачу аутсорсинговой компании функций в области информационных технологий. К таким услугам можно отнести разработку веб-сайтов, настройку и управление сетью, безопасность, техническую поддержку и поддержку персональных компьютеров, разработку приложений, телекоммуникации и инфраструктуру [2]. Благодаря аутсорсингу данных услуг компания существенно снижает свои повседневные расходы, включая оплату труда штатных ИТ-сотрудников, занятых, как правило, полный рабочий день.

На рисунке 4 представлен анализ ИТ-аутсорсинг в разрезе стран мира.

Лидирующие позиции по ИТ аутсорсингу среди мировых стран занимают развитые страны Азии. Наибольшее количество компаний поставщиков ИТ услуг насчитывается в Японии (рис. 5).

На сегодняшний день, наибольшей популярностью среди стран мира пользуется ИТ-аутсорсинг. На основе проведенного исследования автор сформировал рейтинг популярности аутсорсинга стран мира.

Топ стран Азии по ИТ-аутсорсингу:

1. Индия

Индия заняла лидирующие позиции среди ведущих стран ИТ аутсорсинга 2019 года. Страна работает в этом направлении более 25 лет. Аутсорсинг программирования довольно развитая индустрия Индии. Ему принадлежит огромное количество ИТ-специалистов. Ведущие сервисы развивают сервисные предложения и расширяют традиционные. Клиентам обычно предлагают разумные и одни из самых низких цен. Несмотря на многолетний опыт в некоторых ситуациях Индия все же сталкивается с рядом проблем, такими как культурная совместимость, технические навыки и организация бизнес-процессов. Тем не менее, некоторые компании-аутсорсеры зарекомендовали себя в за-

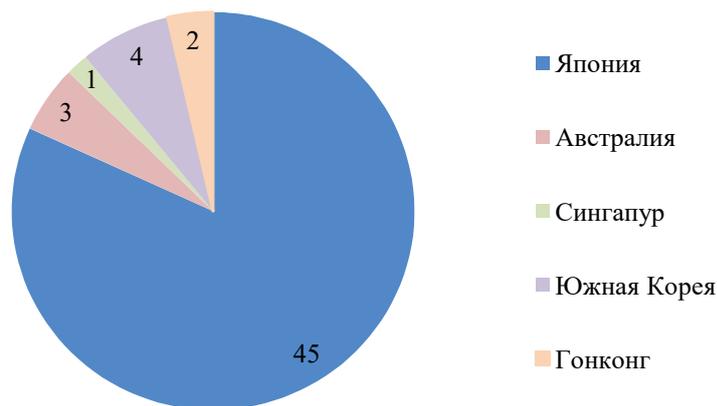


Рис. 2. Крупнейшие аутсорсинговые компании развитых стран Азии, специализирующиеся на аутсорсинге бизнес-процессов
Составлено автором. Источник: система Блумберг

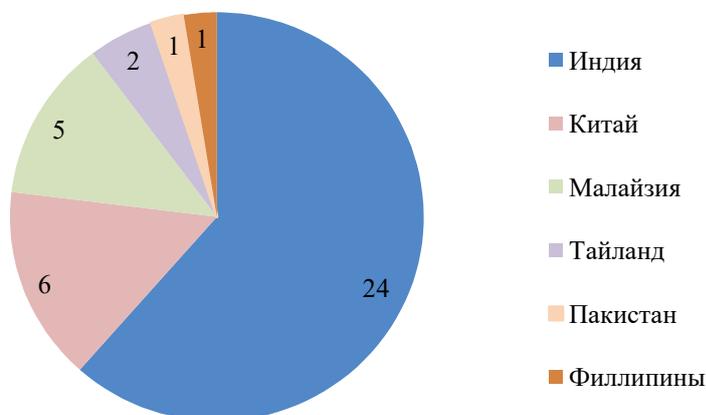


Рис. 3. Крупнейшие аутсорсинговые компании развивающихся стран Азии, специализирующиеся на аутсорсинге бизнес-процессов
Составлено автором. Источник: система Блумберг

рубежной практике, показав высокие результаты в развитии ИТ аутсорсинга.

2. Китай

Сегодня Китай стремится улучшить как деловую, так и политическую обстановку. Их аутсорсинговые компании выходят на мировой рынок ИТ и стараются повысить качество услуг и опытных разработчиков. Заработная плата их сторонних разработчиков с каждым годом возрастает. Поэтому цены на услуги выше, чем в остальной Азии. Они ориентированы не только на европейских или американских клиентов, но и на азиатских.

3. Малайзия

Малайзия располагает меньшим числом сторонних разработчиков. Однако, несмотря на этот факт, данная страна всегда получает высокую оценку среди поставщиков услуг мирового класса. Это серьезный конкурент для Индии и Китая. Малайзия – отличный

выбор для компаний среднего размера, которые ориентированы на более дешевые тарифы, но менее рискованные. Он признан в качестве ведущего игрока среди ведущих стран аутсорсинга 2019 года. Сотрудничество и партнерство способствуют созданию динамичной ИТ-индустрии в этой стране.

Топ Латиноамериканских стран ИТ-аутсорсинга:

1. Мексика

Мексика предлагает разумные цены на услуги и хорошо образованную рабочую силу. Количество специалистов с каждым годом увеличивается, и они постоянно пополняют свои профессиональные и управленческие навыки. Тем не менее, отрасль в этой сфере относительно нова, поэтому существует огромное пространство для улучшений как для совместной работы с другими странами, так и для программирования и уп-

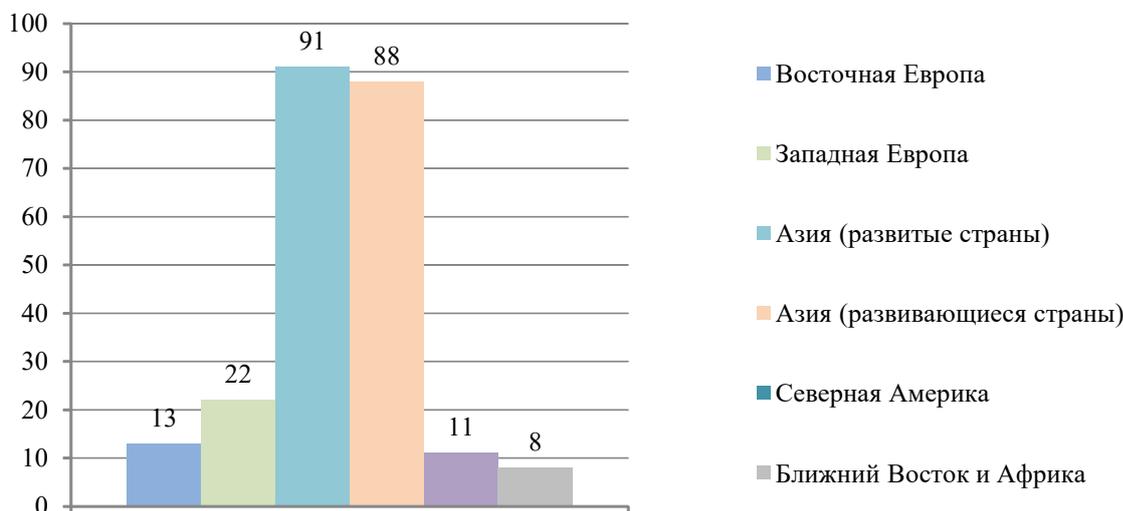


Рис. 4. ИТ аутсорсинг ранжированный по странам
Составлено автором. Источник: система Блумберг

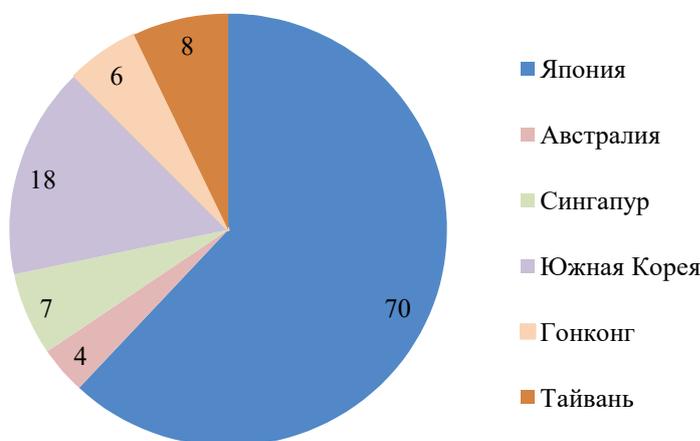


Рис. 5. Крупнейшие аутсорсинговые компании развитых стран Азии, специализирующиеся на ИТ аутсорсинге
Составлено автором. Источник: система Блумберг

правления бизнесом. Американские компании по-прежнему считают это направление аутсорсинга весьма рискованным, но все же географическая близость и более низкая стоимость услуг по сравнению с Восточной Европой часто перевешивают. Правительство Мексики также заинтересовано в улучшении своей деловой среды с целью предоставления услуг международным компаниям.

2. Аргентина

Аргентина привлекательна для многих компаний из-за культуры, в основном находящейся под влиянием Европы. Эта страна постоянно развивает свою экономику и международные отношения. Их образование готовит квалифицированных специалистов. Аргентина выполняет 65% заказов интернет-стартапов в странах ИТ-аутсорсинга Латинской Америки. Они постоянно пытаются найти инновационные решения по многим проблемам в ИТ сфере.

3. Колумбия

Колумбия часто выбирается из-за растущего числа молодых разработчиков аутсорсинга. Более 13 000 специалистов, связанных с ИТ, выпускают университеты Колумбии. Правительство поддерживает прямые иностранные инвестиции сложными экономическими системами. Географические местоположения привлекают клиентов из США. Колумбия известна лучшей телекоммуникационной и электрической инфраструктурой в Латинской Америке. Богота и Медельин являются центрами разработки программного обеспечения.

Обсуждение

Анализ зарубежного опыта применения аутсорсинга показывает, что аутсорсинг развивается и трансформируется в связи с активным развитием современных технологий и экономики стран в целом. Востребованность аутсорсинга обусловлена рядом факторов.

Компаниям нужны высококвалифицированные специалисты, которые обладают навыками и опытом внедрения инновационные технологии и готовы их применять. Многие компании испытывают трудности по привлечению таких специалистов, кроме этого привлечение высококвалифицированных специалистов влечет существенные издержки для компании. Наибольший спрос на текущий момент прослеживается в США, Канаде и Западной Европе. Для снижения затрат по содержанию данных специалистов без ущерба для качества получаемых услуг является привлечение аутсорсинговых компаний по всему миру.

К числу наиболее востребованных высококвалифицированных специалистов автор относит ИТ-специалистов. Согласно Бюро трудовой статистики США разработка программного обеспечения является одной из самых востребованных профессий и находится на вершине среднего заработка [4]. Когда компания сталкивается с нехваткой рабочей силы, целесообразно воспользоваться услугами аутсорсинговых компаний по разработке программного обеспечения. В 2019 году это не просто дополнительная рабочая сила или экономия бюджета компании, а развитие бизнеса с помощью новых высококачественных подходов.

Аутсорсинговые компании по разработке программного обеспечения отслеживают постоянный рост расходов на ИТ и осуществляют регулирование цен при этом сохраняя привлекательность свои услуг посредством гибкой ценовой политики. Они концентрируются на современных технологиях, повышении качества обслуживания клиентов, безопасности, управление бизнесом. По данным зарубежной статистики расходы каждый год увеличиваются на 2-3 процента. Мировому рынку нужны тысячи опытных разработчиков различных технологий (рис. 6).

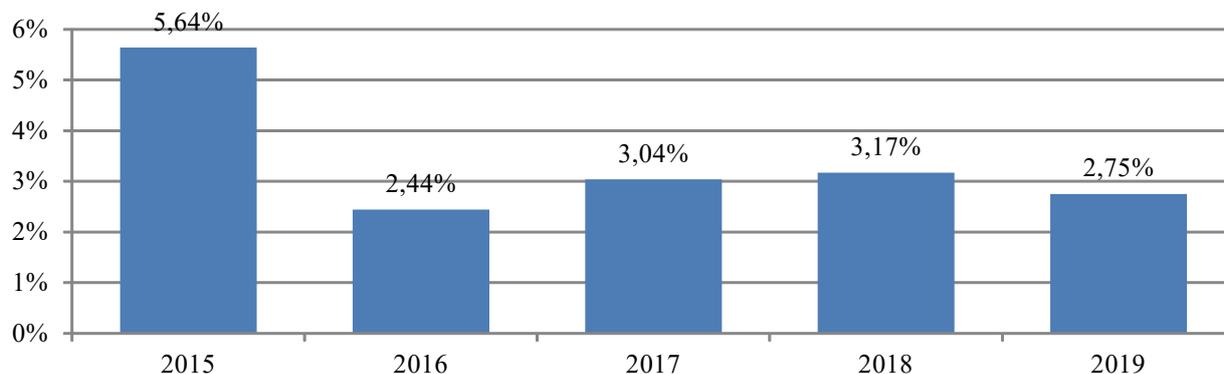


Рис. 6. Размер мировых расходов на ИТ

Страны «Большой восьмерки» внесли 106 426,6 млн. долл. США в 2017 году в мировую индустрию услуг аутсорсинга бизнес-процессов, при этом совокупный годовой темп роста (CAGR) составит 3,1% в период между 2013 и 2017 годами. Ожидается, что страны «Большой восьмерки» достигнут 20 137 долл. США в 2022 году с CAGR. 5,2% за период 2017-22.

Среди стран «Большой восьмерки» США являются лидирующей страной в сфере услуг аутсорсинга бизнес-процессов, с рыночным доходом в 2018 году в 58 975,2 млн. долларов США. За ним последовали Великобритания и Япония со стоимостью 20 665,3 и 6 798,4 млн. долларов США соответственно.

Ожидается, что США возглавят индустрию услуг аутсорсинга бизнес-процессов в странах «Большой восьмерки» со стоимостью 77 232,3 млн. долларов США в 2019 году, а затем Великобритания и Франция с ожидаемыми значениями в 26 887,4 и 8 023,0 млн. долларов США соответственно [5].

Итак, поводя итоги вышесказанному можно отметить, что существует постоянная потребность в высококвалифицированных специалистах, постоянно требуется совершенствование подходов к реализации различных бизнес-процессов, зарубежный рынок аутсорсинг претерпевает изменения и требует модернизации для соответствия условиям, диктуемым мировым рынком.

Выводы

К основным направлениям мирового аутсорсинга автор относит:

1. Восточная Европа

Восточная Европа вышла на рынок с большим количеством предложений аутсорсинговых компаний. Восточноевропейские компании предоставляют высококвалифицированных аутсорсинговых специалистов,

которые готовы внедрять инновационные подходы в бизнес-процессы компании. Услуги данных аутсорсинговых компаний привлекают мировые компании географическим расположением и умеренной ценовой политикой. Правительства поддерживают и помогают развиваться аутсорсинговым компаниям посредством различных государственных программ. Восточная Европа выпускает лучших ИТ-специалистов в мире. Это направление стало популярным не только для Западной Европы, но и для Канады и США.

2. Азия и Ближний Восток

Азия и Ближний Восток является одним из ключевых поставщиков программного аутсорсинга. Несмотря весьма не удобное географическое положение, разницу во времени аутсорсинговые компании привлекают менее низкими ценами на услуги. Количество разработчиков ИТ-аутсорсинга существенно больше чем в других странах, что создает конкурентную среду, позволяющую компаниям получать аутсорсинговые услуги на выгодных условиях и по более низким ценам.

3. Латинская Америка

Латинская Америка является относительно новым участником мирового ИТ-аутсорсинга. Аутсорсинговые компании данных стран привлекательны для клиентов США. Основным преимуществом для североамериканских компаний является географическая близость и несущественная разница во времени. Анализ ценных политик показал, что цены на аутсорсинговые услуги в Латинской Америке ниже цен на аналогичные услуги в европейских аутсорсинговых компаниях. Латиноамериканские почасовые ставки могут варьироваться от 20 до 50 долларов. На сегодняшний день сфера информационных технологий стремительно развивается. Тем не менее, аутсорсинговые компании стран Латинской Америки не могут конкурировать с европейскими аутсорсинговыми компаниями.

Список используемых источников:

1. *Kakabadse A., Kakabadse N.* Trends in outsourcing: Contrasting USA and Europe. // *European Management Journal.* – 2002. – № 20 (2). – Pp. 189–198.
2. *Lacity M.C., Khan S.A., Willcocks L.P.* A review of the IT outsourcing literature: Insights for practice. // *Journal of Strategic Information System.* – 2009. – № 18 (3). – Pp. 130–146.
3. *Milecova M., Grznar M., Szabo L.* Outsourcing: Decision making in the case of outsourcing the company activity and the management of outsourcing project. // *Agricultural Economic.* – 2010. – № 56 (8). – Pp. 387–396.
4. U.S. Bureau of Labor Statistics (Бюро трудовой статистики США. Официальный сайт). – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bls.gov/>.
5. Market research reports and industry analysis (Отчеты об исследовании рынка и промышленный анализ). [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.marketresearch.com>.

References:

1. *Kakabadse A., Kakabadse N.* Trends in outsourcing: Contrasting USA and Europe. // European Management Journal. – 2002. – № 20 (2). – Pp. 189–198.
2. *Lacity M.C., Khan S.A., Willcocks L.P.* A review of the IT outsourcing literature: Insights for practice. // Journal of Strategic Information System. – 2009. – № 18 (3). – Pp. 130–146.
3. *Milecova M., Grznar M., Szabo L.* Outsourcing: Decision making in the case of outsourcing the company activity and the management of outsourcing project. // Agricultural Economic. – 2010. – № 56 (8). – Pp. 387–396.
4. U.S. Bureau of Labor Statistics (Byuro trudovoj statistiki SSHA. Ofitsial'nyj sajt). – [EHlektronnyj resurs]. – URL: <https://www.bls.gov/>.
5. Market research reports and industry analysis Otchety ob issledovanii rynka i promyshlennyj analiz. [EHlektronnyj resurs. – URL: <https://www.marketresearch.com>.

Материал поступил в редакцию: 16.05.2019.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2019 В.В. Иванов, Л.П. Наговицина, М.И. Дроздова*

УДК 334.73

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КООПЕРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И АВТОРСКОЕ ВИДЕНИЕ ИХ РЕШЕНИЯ

SOME PROBLEMS OF COOPERATIVE OWNERSHIP AND THE AUTHOR'S VISION OF THEIR SOLUTION

Аннотация. Цель статьи – показать авторское видение (с позиции теории и практики) направления законодательной поддержки кооперативного сектора экономики.

Особенность статьи заключается в рассмотрении кооперации как социально ответственной системы, которая изначально привнесла в мировую систему хозяйствования элемент социализации. Авторы доказывают необходимость институирования кооперативного сектора экономики, раскрывают свое понимание этого процесса, характеризуют упущения современного кооперативного законодательства, предлагают свое его видение в России, провозгласившей себя социальным государством. Приходят к выводу, что все виды организаций кооперации должны относиться к особому самостоятельному виду – кооперативному, который включает в себя и коммерческую (предпринимательскую) и некоммерческую (социальную) составляющую, что соответствует двойственной природе кооперации и обеспечивает ее конкурентоспособность во всем мире. Раскрывается механизм сохранения кооперативной собственности через создание неделимого фонда, приводятся предложения о содержании его отражения в законе. Показаны особенности кооперативов как субъектов налогообложения. Вскрыты внутрисистемные причины кризисного состояния потребительской кооперации и показаны реальные возможности их преодоления. «Эффективный пайщик» признается авторами ключевой фигурой в кооперации. Приводятся для пайщика показатели расчета эффекта и эффективности паевых отношений и членских отношений с кооперативом.

Иванов Вячеслав Васильевич – председатель Совета Красноярского крайпотребсоюза (г. Красноярск, Российская Федерация); e-mail: info@kraups.ru.

Ivanov V.V. – Chairman of the Board of Krasnoyarsk Kraypotrebsoyuz (Krasnoyarsk, Krasnoyarsk kray, Russian Federation).

Наговицина Лидия Павловна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск, Российская Федерация); e-mail: dromi2404@mail.ru.

Nagovitsina L.P. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Economics of the Siberian University of Consumer Cooperation, (Novosibirsk, Novosibirsk region, Russian Federation).

Дроздова Марина Игоревна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск, Российская Федерация); e-mail: dromi2404@mail.ru.

Drozдова M.I. – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economics, Siberian University of Consumer Cooperation (Novosibirsk, Novosibirsk region, Russian Federation).

Abstract. *The purpose of the article is to show the author's vision (from the standpoint of theory and practice) of the direction of legislative support of the cooperative sector of the economy.*

The peculiarity of the article lies in the consideration of cooperation as a socially responsible system, which initially introduced an element of socialization into the world economic system. The authors prove the need to institutionalize the cooperative sector of the economy, reveal their understanding of this process, characterize the omissions of modern cooperative legislation, offer their vision in Russia, which declared itself a social state. It is concluded that all types of cooperation organizations should belong to a special independent type – cooperative, which includes both commercial (entrepreneurial) and non-commercial (social) component, which corresponds to the dual nature of cooperation and ensures its competitiveness worldwide. The mechanism of preservation of cooperative property through the creation of an indivisible Fund is revealed, proposals on the content of its reflection in the law are given. The features of cooperatives as subjects of taxation are shown. The intra-system causes of the crisis state of consumer cooperation are revealed and the real possibilities of overcoming them are shown. «Effective shareholder» is recognized by the authors as a key figure in cooperation. The indicators of calculation of effect and efficiency of mutual relations and membership relations with the cooperative are given for the shareholder.

Ключевые слова: социализация, институтирование кооперации, кооперативная собственность, кооперативный сектор экономики, эффект и эффективность паявых и членских отношений.

Keywords: socialization, institutionalization of cooperation, cooperative property, cooperative sector of economy, the effect and efficiency of a unit and membership relations.

Введение

Кооперация – социально ориентированная система. Кооперация имеет общемировое значение, поскольку привнесла в мировую систему хозяйствования социализацию, которая в новом столетии стала главной тенденцией развития предпринимательства как социально ответственного бизнеса, о чем авторы неоднократно писали, например, в статье «Социально ответственный бизнес, формы его проявления: новый взгляд на организации потребительской кооперации» [1].

Цель статьи – обозначить основные проблемы кооперативной собственности, институтирования кооперативной модели хозяйствования и предложить ряд мер по преодолению кризисной ситуации.

Социально ответственный бизнес отличается от традиционной предпринимательской деятельности (нацеленной на максимальную прибыль) обязательным наличием в теории (стратегии, миссии, программ развития) и в практической деятельности:

– достойной мотивации вкладчиков и трудового участия работников;

– системы лояльности, клиентоориентированности сторонних лиц, пользующихся услугами предпринимателей.

В организациях потребительской кооперации социально ответственный бизнес традиционно дополняется еще одной составляющей – кооперативными выплатами за экономическое участие пайщиков в финансово-хозяйственной деятельности, поскольку само участие пайщиков создает дополнительное конкурентное преимущество тем, что вовлекает в финансово-хозяйственную деятельность членов, даже не связанных трудовыми отношениями с кооперативом (подробно в [2]).

В настоящее время региональные организации российской потребительской кооперации в своем большинстве и система потребительской кооперации в целом находятся в глубоком кризисе. Уменьшается численность пайщиков (их осталось немногим более полтора миллионов человек), работников, сокращаются объемы деятельности всех отраслей. Система теряет потребительские общества (они трансформируются в субъекты других организационно-правовых форм) и союзы, разинтегрируется, что губительно в условиях глобализации. Потребительская кооперация близка к критическому порогу полной самоликвидации. Необходимо принять серьезные меры к ее сохранению, а для этого выявить главные причины кризиса, и разработать кар-

динальные меры к их устранению, что и определяет актуальность данного исследования.

Основные причины кризиса следует искать внутри системы. О них мы много писали и отметим ниже. Но некоторые проблемы возможно решить только на государственном уровне и только в масштабах всей страны и только с участием представителей всех видов кооперативов.

Методы исследования

Обоснованность и достоверность результатов исследования основываются на использовании общенаучных методов познания (диалектика, индукция и дедукция, анализ и синтез, системность, комплексность), а также логических обобщений.

Результаты

Одна из главных проблем – необходимость институирования кооперации. Кооперативный сектор в России не институирован, то есть не узаконен как институт гражданского общества.

В мире развиваются разнообразные виды кооперативов. В России их перечень не такой большой. Основными видами выступают производственные, потребительские, сельскохозяйственные (производственные и потребительские), страховые, кредитные. Они реально существуют, играют определенную роль в экономике и социализации, но не связаны между собой, официально не институированы, не значатся в составе единого кооперативного сектора экономики.

По нашему мнению, возрождение кооперативного сектора должно начаться с интеграции всех видов кооперативов в национальный альянс (союз, ассоциацию) – объединение, способное совместно защищать свои кооперативные интересы, выступать посредником в отношениях с государством, другими странами, международным кооперативным альянсом, международной организацией труда (МОТ), Организацией объединенных наций (ООН), ЮНЕСКО. Под институализацией кооперативного сектора экономики мы понимаем

- отражение в Конституции РФ и Гражданском кодексе РФ кооперативной собственности как самостоятельного специфического вида коллективной собственности, принадлежащей всем и никому в отдельности;

- принятие для всех видов кооперативов единого рамочного закона «О кооперации в Российской Федерации». Он должен быть кратким,

но способным защитить в правовом поле: членов кооператива – его социальную базу; кооперативную собственность – материальную основу деятельности; кооператив – первичное звено – фундамент кооперации; союз – интегратора кооперативного движения; нормы демократии; кооперативные принципы и ценности;

- возрождение в разработках, публикациях, формах наблюдение Госкомстата РФ информации о достижениях кооперативного сектора экономики;

- наличие четкой национальной концепции и стратегии развития кооперативного сектора экономики;

- создание при Правительстве РФ подразделения, патронирующего кооперативный сектор экономики и координирующего взаимодействие его с органами государственной власти и управления.

Таким образом, чтобы выровнять экономические условия деятельности кооперативов в конкурентной среде с другими участниками рынка, государство должно официально признать (институировать) кооперативы всех видов в составе кооперативного сектора экономики, равноправного с государственным, муниципальным, частным и при разработке любой экономической, нормативно-правовой основы учитывать его интересы.

Необходим рамочный федеральный закон «О кооперации в Российской Федерации», аккумулирующий главные, системообразующие признаки, общие для всех видов кооперации, сохраняющий принципы и ценности кооперативного движения, кооперативную модель хозяйствования, демократические основы управления и демократический членский контроль, кооперативную собственность, приоритет интересов пайщиков.

Рамочный федеральный закон «О кооперации в Российской Федерации» должен служить основой для внесения изменений в законы отдельных видов кооперации (производственной, сельскохозяйственной, потребительской, кредитной, страховой, банковской и др.). По мнению авторов до его появления следует приостановить рассмотрение дополнений, изменений в действующее отраслевое законодательство различных форм кооперации.

Кардинальное изменение кооперативного законодательства. Главная проблема самого существования кооперативного сектора экономики заключается в лишении кооперации конституционной первоосновы – законодательного признания кооперативной собственности.

Кооперативы как субъекты хозяйствования не являются новыми образованиями, как например ООО, а функционируют в России без малого 200 лет и это только по официальному признанию, не считая реального артельного существования, уходящего вглубь веков.

Более 100 лет функционируют союзы, объединяя кооперативы в систему. И кооперативы, и союзы располагают масштабной кооперативной собственностью, накопленной предыдущими поколениями пайщиков, их экономическим участием (как инвесторов, кредиторов, продавцов, покупателей) и работников, их трудовым участием.

Но Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» не только не защищают кооперативную собственность, но игнорируют и ее, и ее особенности.

Само понятие кооперативной собственности как совместной неделимой, принадлежащей всем (всей ассоциации пайщиков) и никому в отдельности, исчезло из Конституции РФ, Гражданского кодекса, Закона РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», игнорируется общеэкономической теорией и практикой, что свидетельствует о недопонимании в государственном масштабе места и роли кооперации или о заведомо выстроенной политике создания условий для отчуждения кооперативной собственности – последней масштабной вроде бы «ничейной», поскольку общей собственности в России.

Ни один из принимаемых законов не учел особенности кооперативной собственности, того, что основная собственность – уже имеется в наличии и создавалась она многими-многими поколениями пайщиков на протяжении многих-многих десятилетий. Не учел и того, что кооператив – это крупная интегрированная система, но в основном микро- и малых предприятий и что именно такие микро- и малые предприятия надо беречь, что именно они и есть малый бизнес, но успешный, поскольку интегрирован в потребительские общества и союзы. Подстраиваясь под новые законы, а значит недобровольно, поскольку этим искажают свою суть и природу, потребительские общества – основа кооперативной модели хозяйствования – разинтегрировались (было село – стало несколько кооперативов, где каждый магазин – кооператив, база – кооператив, кафе – кооператив, производственный цех – коопе-

ратив). Разинтеграция – губительна для бизнеса в условиях глобализации. Разинтеграция кооперативов – это вынужденная мера облегчения от налогового удушья, позволившая *выжить «сегодня», но лишившая систему реальных перспектив развития на «завтра»*, так как налоговое бремя хотя и уменьшается, но растут другие издержки. Мы бы их назвали издержками разинтеграции в противовес синергетическому эффекту, получаемому без дополнительных затрат в результате интеграции.

Вернуть в Конституцию РФ категорию кооперативной собственности. Конституция Российской Федерации в статье седьмой провозглашает: «Российская Федерация – *социальное государство*, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

В статье 8.2 записано: «в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». К сожалению, из этого перечня выпала кооперативная собственность, которая должна, в первую очередь, защищаться в любом *социальном государстве*, но особенно в России, где сильны традиции дореволюционного общинного менталитета и советского коллективизма.

Следует напомнить о двойственной природе кооперации, о том, что первая ее ипостась – «субъект предпринимательской деятельности» – не главная, а служебная по отношению второй, – «ассоциации пайщиков», объединившихся для самоорганизации своего жизнеобеспечения, и повторить, что кооперативная модель хозяйствования – исторически первая модель социально ответственного бизнеса, реализуемая на практике во всем мире.

Следует добавить, что кооперативная модель – самая эффективная модель хозяйствования, при условии соблюдения кооперативных принципов и ценностей, как концентрированного многовекового опыта деятельности кооперативов всех стран и всех народов

Социальное государство должно защищать кооперативную собственность не только и не столько потому, что это собственность субъекта предпринимательства, а в первую очередь, как собственность ассоциации пайщиков, решившихся на самообеспечение себя и своих семей. А это весомый вклад в экономику и социальное обустройство села даже в настоящее время, когда численность пайщиков упала до «дальше некуда», но пока еще превышает 1,5 млн. человек, а вместе семьями

8–10 млн. человек только в одном из видов кооперации – потребительских кооперативах.

Кооперативная (народная) собственность должна быть признана наравне с государственной, муниципальной, частной. Кооперативная общественность ждет и надеется на такую поправку в Конституции РФ.

Следует посчитать, но, думается и без расчетов видно, что ущерб, нанесенный неграмотный или недалекой налоговой политикой (чьей? а может слишком грамотной?), практически угробившей потребительскую кооперацию, в разы превышает потери от санкций. Если бы не эта, скажем лояльно, неосмотрительная политика, то вообще продовольственные санкции никто бы даже не заметил.

В годы перестройки, революций, стихийных бедствий во все времена, во всех странах выручала кооперация – самоорганизация людей, обеспечивающая выживание и самообеспечение. И именно в тяжелые перестроечные времена российскую кооперацию подорвало само государство, забыв, что экономические отношения – это отношения собственности и, лишив кооперацию конституционного признания права на собственность.

Для возрождения потребительской кооперации необходимо вернуть в правовое поле кооперативную собственность в качестве конституционной категории наравне с государственной, муниципальной, частной собственностью.

Таким образом, государство недооценило роль и значимость кооперации как института гражданского самоуправления и загнала ее в тупик. Допущенный недостаток Конституции РФ, выразившийся в игнорировании реального факта – существования кооперативного сектора экономики, в основе которого лежит кооперативная собственность как самостоятельная форма собственности, создало системную угрозу кооперативной собственности и неравновыгодные условия для функционирования кооперативного сектора экономики в целом по сравнению с частнокапиталистическим, государственным и муниципальным, привело к утрате большей и лучшей части кооперативной собственности.

Потребительские общества и союзы не коммерческие и не некоммерческие организации. Они – кооперативы. Гражданский кодекс Российской Федерации лишил потребительские общества и их союзы право иметь свои коммерческие организации (предприятия). В советский период такие предприятия были в

составе потребительских обществ и их союзов, обладали значительным имуществом на праве полного хозяйственного ведения, создавали экономическую устойчивость кооперативным организациям и системе в целом.

В соответствии с Гражданским кодексом для ведения предпринимательской деятельности кооперативные унитарные предприятия преобразовались в хозяйственные общества, потребительские общества либо, утратив статус юридических лиц, стали структурными подразделениями потребительских обществ. В первом случае это повысило риск потери кооперативного имущества, способствовало отчуждению большей части кооперативной собственности, преобразованных в ООО, ЗАО, ОАО. Во втором случае – спровоцировало разинтеграцию кооперативов, образование вместо одного мощного потребительского общества нескольких конкурентно слабых, а следовательно, способствовало снижению эффективности функционирования имущественного комплекса. В третьем случае – привело к потере темпов экономического развития, поскольку структуризация не диктовалась экономическими потребностями кооперации, а навязывалась сверху.

По нашему мнению, в Гражданский кодекс Российской Федерации следует внести такие кардинальные изменения:

1. Закрепить кооперативную собственность как самостоятельную.

2. Объединить искусственно разделенные по принципу коммерческая-некоммерческая организационно-правовые формы «производственный кооператив» и «потребительский кооператив», как имеющие одну и ту же социально-экономическую природу в единый вид кооперативного субъекта. Закрепить обобщающее понятие «кооператив», которое сейчас отсутствует в Гражданском кодексе, в такой формулировке Международного кооперативного альянса: *«Кооператив – самостоятельная организация граждан, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью совместно владимого и демократически управляемого предприятия».*

3. Вернуть кооперативам право на создание кооперативных унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения. Внешение изменений в Гражданский кодекс должно стать первым шагом на пути реформирования кооперативного законодательства, которое должно развиваться в направлении защиты коллективных интересов граждан.

Создание неделимого фонда – механизм сохранности кооперативной собственности. Ощутимый урон кооперативной собственности нанесен закреплением в законах отдельных видов кооперативов нейтрального слова «имущество» вместо понятия «собственность» и указанием его собственниками потребительские общества – юридические лица без уточнения правомочий. По нашему мнению, правомочия кооператива должны ограничиваться владением и пользованием в пределах хозяйственного оборота. Правомочие распоряжения должно закрепиться за пайщиками и союзом (системой в целом). После ликвидации потребительского общества объекты недвижимости должны остаться за системой, по крайней мере лучшая их часть, обозначенная как неделимый фонд. При непосредственном участии одного из авторов разработано Положение о неделимом фонде. Оно утверждено Постановлением 125-го Общего Собрания представителей потребительских обществ еще в 2004 г. [3]. Но в Законе РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» записано, что потребительские общества *вправе* формировать неделимый фонд (статья 23), что оставляет возможность не фиксировать объекты недвижимости в качестве неделимых, чем воспользовались многие недобросовестные руководители, отчуждая лучшие магазины, кафе, производственные цехи. Поэтому формирование неделимого фонда должно стать обязательным.

Механизм сохранности собственности прост и ясен:

- закрепление в законе обязательности, а не возможности (хочу создам, а хочу не создам) фиксирования неделимого фонда – наиболее значимой части недвижимого имущества, составляющего материальную основу потребительского общества или союза;

- обязательный ежегодный внешний аудит наличия, движения, использования кооперативной собственности, прежде всего недвижимого имущества;

привлечение пайщиков к действенному контролю за деятельностью кооператива, что станет возможным только при условии превращения пайщиков в эффективных, материально заинтересованных собственников путем экономического участия на основе взаимовыгодных партнерских отношений, обеспечивающих достойные кооперативные выплаты. Пока что большая часть пайщиков – номинальные члены. Реальными они станут,

если им будет что терять при нанесении ущерба кооперативу;

– укрепление основ кооперативной демократии, повышение имущественной ответственности руководителей за сохранность недвижимого имущества, облегчение процедуры их сменяемости по решению пайщиков (уполномоченных пайщиков).

Принципиально важно в будущем законе уточнить статью 21 об имуществе потребительского общества, источниках его формирования, введя в название статьи слово «собственность»: «Имущество *в собственности* потребительского общества, источники формирования имущества».

Содержание этой статьи следует кардинально изменить, отразив в ней факт появления кооперативной собственности задолго до жизни современного поколения пайщиков. Мы ее приводили в одной из своих публикаций [4]. Считаем возможным, даже необходимым, повторить:

1. Собственность потребительского общества – общая неделимая включает коллективную (консолидированную) собственность, принадлежащую потребительскому обществу в целом) и паевой фонд, состоящий из паевых взносов пайщиков, которые образуют в совокупности имущество потребительского общества.

2. Собственником имущества потребительского общества является потребительское общество как юридическое лицо с правомочиями владения и пользования. Правомочия распоряжения имеют пайщики потребительского общества и союзы.

3. Источниками имущества потребительского общества являются: *имущество, образованное предыдущими поколениями пайщиков*, паевые взносы пайщиков, доходы от предпринимательской деятельности потребительского общества и созданных им организаций, доходы от размещения собственных средств в банках, ценных бумагах и иных источниках, незапрещенных законодательством Российской Федерации, а также заемные средства пайщиков.

4. Часть недвижимого имущества потребительского общества, обеспечивающая его устойчивость, закрепляется как неделимый фонд решением общего собрания пайщиков потребительского общества. Неделимый фонд – часть собственности потребительского общества, которая не может быть уменьшена, использована на личное потребление чле-

нов кооператива, не подлежит распределению между ними. Объекты, включенные в состав неделимого фонда, не могут быть: проданы без замены лучшими; внесены в уставные фонды на праве собственности в другие организации, не входящие в систему потребительской кооперации; переданы в аренду с правом выкупа; разделены между пайщиками. При ликвидации потребительского общества объекты недвижимости, формирующие неделимый фонд, передаются другим потребительским обществам или союзу на основе решения общего собрания ликвидируемой организации.

Источниками формирования неделимого фонда могут быть: целевое финансирование, нераспределенная прибыль от предпринимательской деятельности; фонд развития потребительской кооперации, безвозмездные поступления.

Размер, состав и порядок формирования и движения неделимого фонда закрепляются в уставе потребительского общества.

5. Имущество за учреждениями, созданными потребительским обществом, закрепляется на праве оперативного управления [4, с. 239].

Кооперативы как субъекты налогообложения. Государство должно воспринимать кооперацию прежде всего как ассоциацию пайщиков, действующую в сельском сегменте рынка. Выгода государства не в том, чтобы иметь с них доход как с налогоплательщиков, а в том, чтобы кооперативы снимали с него – с государства – значительную часть нагрузки в материальном обеспечении десятков миллионов сельских жителей, создавали рабочие места, организовывали занятость сельского населения (в частности путем вовлечение в заготовительную деятельность), обустроивали сельские поселения, заботились об экологии территории, поддерживали лиц, нуждающихся в социальной защите (ветеранов, инвалидов и др.), снижали социальную напряженность.

По нашему мнению, политика налогообложения кооперативов должна исходить из того, что это – объединение людей и устанавливать процентные ставки налогообложения на уровне налога с населения. Тогда оживет не только кооперация, а и сельское хозяйство, и сельская промышленность.

Кстати, это – та же проблема, что и малого бизнеса. Максимальное налоговое бремя, которое выдерживает малый бизнес, – 13–15%.

Наш неофициальный опрос субъектов малого бизнеса показал, что реально они столько и отдадут государству, если пересчитать

на реальные объемы деятельности. Если официально взимаемые налоговые ставки субъектов микро- и малого бизнеса снизить до 15%, повысится достоверность информации об объемах деятельности, увеличатся их масштабы, уменьшатся транзакционные издержки, малый бизнес получит возможность развития, станет реальным увеличение численности лиц так называемого среднего класса среди бизнесменов как основа экономической стабильности государства. Мы считаем, что государству выгодно на деле стать социальным, по примеру крупного бизнеса, все более ориентированного на социальную ответственность, как более эффективную стратегию развития.

Центросоюз РФ стал добиваться приравнивания кооперативов к малому бизнесу, не вникнув в то обстоятельство, что малый бизнес находится в таком же плачевном состоянии по налогообложению как и кооперативный. Но если кооперативы традиционно показывают достоверную информацию о налогооблагаемой базе, погибают, но не теряют своего лица, то микро- и малые предприятия вынуждены (иначе они не выживут) существенно ее уменьшать, поскольку малый бизнес в условиях современной рыночной экономики требует значительных (пока еще официально не учитываемых в России) транзакционных издержек.

Потребительские общества и другие виды кооперативов должны войти в законодательство кооперативами – особой категорией (их не следует относить ни к коммерческим, ни к некоммерческим организациям), соответствующей особому, надеемся, институциональному в недалеком будущем кооперативному сектору экономики.

Заключение

Проблемы, поднятые в данной статье, актуальны и важны. Однако авторы считают, что недостаточно одного механического закрепления в Конституции РФ и Гражданском кодексе РФ понятия кооперативной собственности. Основная причина кризиса системы лежит внутри системы

Не все кооперативные организации оказались готовыми к работе в новых рыночных условиях. Во многих вместо изучения ситуации, целеустремленного поиска и внедрения эффективных форм, методов, направлений хозяйствования начали искать оправдания собственной беспомощности, неумению, бездеятельности. В ряде организаций,

наоборот, развивалась бурная деятельность, но исключительно в личных интересах.

Пышным цветным расцвел менеджери́зм. Увеличилось само количество руководителей (в результате разинтеграции), а следовательно, начальственных кабинетов, автомашин, других служебных и личных благ, возросли издержки разинтеграции и трансакционные затраты. Уменьшились объемы всех отраслей и видов деятельности. Сам кооперативный сектор экономики стал мало эффективным, издержкочемким, затратным.

По итогам за 2018 г. из 64-х региональных потребсоюзов только семь (Орловский, Мурманский, Татарский, Тюменский северный, Томский, Бурятский, Магаданский) увеличили совокупный объем деятельности и еще шесть (Волгоградский, Башкирский, Мордовский, Чувашский, Пермский, Иркутский) сохранили его примерно на прежнем уровне (98–100%) [5].

Из сибирских потребсоюзов с успешной деятельностью авторам лучше известен опыт Красноярского крайпотребсоюза [6, 7, 8].

Уменьшилось количество пайщиков. Но и с оставшимися пайщиками экономические отношения выстраиваются неумело. До сих пор многие руководители не знают, как работать с пайщиками, не понимают, что автономия и независимость кооператива обеспечивается экономическим участием пайщиков. Более того, сохранность кооперативной собственности возможна только при их активном участии. Во взаимосвязи пайщик – кооператив пайщик больше нужен кооперативу, чем кооператив пайщику. Но при этом мы имеем в виду не привычного с копеечным паем члена кооператива, для которого паевой взнос – дополнительный налог за сомнительное «счастье» числиться членом кооператива, который не знает ни своих прав, ни своих обязанностей. В нашем понимании пайщик – эффективный собственник. У него в кооперативе большой паевой взнос и каждый год по решению собрания таких же как он пайщиков он получает хорошие дивиденды. Иногда все вместе решают не получать дивиденды, а вложить их в строительство (приобретение, работы). Но это не подарок. Сумма дивидендов отражается на лицевом счете каждого, увеличивая паевой капитал, создавая возможность в следующем году получить дивиденды с большей суммы.

Пайщик, как мы его понимаем, не посоветует правлению брать в банке краткосрочные

кредиты, он сам даст займы, естественно, за проценты, опять же увеличив свои (а не банка) доходы, свою покупательную способность, а следовательно, товароборот кооператива.

И придет он за покупками не в «Магнит» и не в «Пятерочку», а в свой магазин, потому что в нем доброкачественные товары, справедливые цены, свои почти родные или родные продавцы, хорошие скидки (бонусы). Причем скидки не на завезенные (случается) контрафактные товары, а на продукцию кооперативного производства. Здесь же в магазине пайщик сдаст продукцию, произведенную в личном подсобном хозяйстве, привезенную на транспорте кооператива, а на вырученные деньги купит и привезет домой, пользуясь выделенным транспортом, муку, крупы, сахар и другие тяжелогрузы.

Теперь представьте, что этот магазин кому-то *захочется продать*. Не получится! Возникает кооперативная категория – демократический членский контроль, которого нет надежнее, но он появляется, когда пайщикам есть что терять, а следовательно, есть что оберегать. Мы даже умеем посчитать эффект и эффективность паевых и членских отношений [2, 9].

Эффект паевых отношений – это сумма дивидендов на паевой капитал. Паевой фонд становится паевым капиталом, как только он начинает приносить доход пайщикам.

Эффективность паевых отношений – это отношение (деление) суммы дивидендов к паевому капиталу, выраженное в процентах (умноженное на 100%).

Членство дает пайщику права и на другие, кроме дивидендов, кооперативные выплаты.

Эффект членства – это сумма всех кооперативных выплат: дивиденды, доходы по процентам на заемные средства пайщиков, сумма бонусов (скидок) на товары, другие кооперативные выплаты.

Эффективность членства определяется делением суммы всех кооперативных выплат на паевой капитал и умножением на 100, то есть выражается в процентах.

Нам известны случаи, когда в кооперативе эффективность паевого капитала достигала 250%, а эффективность членства 350%.

В потребительской кооперации практически все работники – пайщики. При чрезвычайно высокой обремененности заработной платы налогами, трудно решиться на повышение заработной платы. Если с пайщиками практикуются взаимовыгодные экономические от-

ношения, то их материальное благосостояние можно повышать не за счет заработной платы, а за счет кооперативных выплат

Таким образом, авторы видят возможность сохранения и стабилизации коопера-

ции как таковой при условии двух векторов развития: внешнего – создания правового обеспечения и внутреннего – выстраивание отношений с пайщиками в каждом кооперативе на основе экономики участия.

Список используемых источников:

1. *Наговицина Л.П.* Социально ответственный бизнес, формы его проявления: новый взгляд на организации потребительской кооперации // Образование и кооперация: Материалы международного форума, посвященного 25-летию, юбилею Программы УНИТВИН / кафедры ЮНЕСКО. 15–16 марта 2017 г. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2017. – 396 с. – С. 225–239.
2. *Наговицина Л.П., Ширяева Т.Ю.* Управление отношениями на основе экономики участия: Монография. – Новосибирск: СибУПК, 2013. – 144 с.
3. Постановление 125-го Общего Собрания представителей потребительских обществ Российской Федерации «Об утверждении Положения о фондах потребительской кооперации РФ» от 14 июля 2004 г.
4. *Наговицина Л.П., Дроздова М.И.* Потребительская кооперация: современные проблемы собственности потребительских обществ и кооперативное законодательство // Кооперативное движение в системе развития сельских территорий. Сборник научных трудов научно-практической конференции. – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2018. – 253 с. – С. 235–342.
5. Основные показатели хозяйственной деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за январь-декабрь 2018 года. – М.: Центросоюз, 2018.
6. *Наговицина Л.П.* Факторы успеха в деятельности организаций потребительской кооперации (на примере Красноярского крайпотребсоюза) // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2018. – № 2(24). – С. 3–10.
7. *Иванов В.В.* Перспективы развития потребительской кооперации определяются инвестициями в инновации // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2016. – № 1(16). – С. 23–28.
8. *Иванов В.В.* Драйверы кооперации. Российская газета. Регион, 2018, № 286 (7749), С. А 16/17.
9. *Наговицина Л.П., Дроздова М.И.* Экономика потребительской кооперации: учебное пособие / ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2017. – 138 с.

References:

1. *Nagovicina L.P.* Social'no otvetstvennyj biznes, formy ego proyavleniya: novyj vzglyad na organizacii potrebitel'skoj kooperacii // Obrazovanie i kooperaciya: Materialy mezhdunarodnogo foruma, posvyashchennogo 25-letnemu, yubileyu Programmy UNITVIN / kafedry YUNESKO. 15–16 marta 2017 g. – Belgorod: Izdatel'stvo BUKEP, 2017. – 396 s. – S. 225–239.
2. *Nagovicina L.P., SHiryayeva T.YU.* Upravlenie otnosheniyami na osnove ekonomiki uchastiya: Monografiya. – Novosibirsk: SibUPK, 2013. – 144 s.
3. Postanovlenie 125-go Obshchego Sobraniya predstavitelej potrebitel'skih obshchestv Rossijskoj Federacii «Ob utverzhdenii Polozheniya o fondah potrebitel'skoj kooperacii RF» ot 14 iyulya 2004 g.
4. *Nagovicina L.P., Drozdova M.I.* Potrebitel'skaya kooperaciya: sovremennyye problemy sobstvennosti potrebitel'skih obshchestv i kooperativnoe zakonodatel'stvo // Kooperativnoe dvizhenie v sisteme razvitiya sel'skih territorij. Sbornik nauchnyh trudov nauchno-prakticheskoy konferencii. – Kazan': Izd-vo «Pechat'-servis HKHI vek», 2018. – 253 s. – S. 235–342.
5. Osnovnyye pokazateli hozyajstvennoj deyatelnosti potrebitel'skoj kooperacii Rossijskoj Federacii za yanvar'-dekabr' 2018 goda. – M.: Centrosoyuz, 2018.
6. *Nagovicina L.P.* Faktory uspekha v deyatelnosti organizacij potrebitel'skoj kooperacii (na primere Krasnoyarskogo krajpotrebsoyuz) // Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii. – 2018. – № 2(24). – S. 3–10.
7. *Ivanov V.V.* Perspektivy razvitiya potrebitel'skoj kooperacii opredelyayutsya investiciyami v innovacii // Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii. – 2016. – № 1(16). – S. 23–28.
8. *Ivanov V.V.* Drajvery kooperacii. Rossijskaya gazeta. Region, 2018, № 286 (7749), S. A 16/17.
9. *Nagovicina L.P., Drozdova M.I.* Ekonomika potrebitel'skoj kooperacii: uchebnoe posobie / CHOU VO Centrosoyuz RF «SibUPK». – Novosibirsk, 2017. – 138 s.

Материал поступил в редакцию: 15.05.2019.

ТОВАРНАЯ ЦЕННОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

COMMODITY VALUE OF CRYPTOCURRENCIES AS A PREREQUISITE FOR THEIR LEGAL REGULATION

Аннотация. В статье определяется, способна ли товарная ценность криптовалют стать предпосылкой к правовому регулированию имущественных связей. Для решения вопроса о необходимости или нецелесообразности правового регулирования имущественных отношений уясняются экономическая, юридическая основы взаимоотношений граждан, организаций и публично-правовых образований. Раскрытие юридической и экономической стороны взаимоотношений и их соотношение позволяет прийти к гибкому и рациональному правовому регулированию, учитывающему интересы всех лиц.

Abstract. The article determines whether the commodity value of cryptocurrencies can become a prerequisite for the legal regulation of property relations. For solving the question about the need or inexpediency of legal regulation of property relations, the economic and legal basis of relations between citizens, organizations and public legal entities are defined. Disclosure of the legal and economic aspects of the relationship and their correlation allow us to come to a flexible and rational legal regulation that takes into account interests of all people.

Ключевые слова: разное понимание собственности; правовое регулирование; имущественные отношения; товарная ценность; денежные средства; криптовалюта.

Keywords: various notions of property; legal regulation; property relations; commodity value; money; crypto-currency.

Имущественные отношения имеют такую особенность, как повторяемость и систематичность. Данная особенность характерна как для имущественных связей внутри всего общества, так и в рамках определенной социальной группы. Стабильность и повторяемость имущественных сделок по поводу какого-либо предмета приводит к согласованному большинством наделению этого предмета товарной ценностью. Устойчивость товарной ценности предмета в той или иной мере и системная распространенность ее обмена между лицами приводит к необходимо-

сти установления типовых правил движения имущественных связей (правового режима объекта имущественных прав, типовых договорных форм и т.д.). В связи с чем, нам необходимо также разобраться, способна ли товарная ценность криптовалют также стать предпосылкой к правовому регулированию имущественных связей по поводу этого явления.

Как общеизвестно, для решения вопроса о необходимости или нецелесообразности правового регулирования тех или иных имущественных (в то же время общественных) отношений требуется уяснение экономичес-

Нуркаева Мелия Каюмовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин Башкирского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация); e-mail: melia180955@mail.ru.

Nurkaeva M.K. – Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, the Department of Humanitarian and Natural-Science Disciplines, Bashkir cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation (Ufa, Republic of Bashkortostan, Russian Federation).

Абакаров Юнус Абакарович – магистрант Башкирского государственного университета (г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация); e-mail: junus08@mail.ru.

Abakarov Yu.A. – Undergraduate, Bashkir State University (Ufa, Republic of Bashkortostan, Russian Federation).

кой основы взаимоотношений граждан, организаций и публично-правовых образований.

Правовое и экономическое понимание существа общественных отношений может быть даже принципиально разным. Например, понимание собственности правом и экономикой разные. Для юриспруденции собственность – это право собственности исключительно на вещи (континентальный подход). Для экономики собственность – обладание на любом законном основании имуществом (вещами, исключительными правами, бездокументарными ценными бумагами, правами требования и т.д.) [6, с. 412].

Приход к разным результатам, а если точнее – раскрытие юридической и экономической стороны взаимоотношений и их соотношение позволяет прийти к гибкому и рациональному правовому регулированию, учитывающему интересы всех лиц. И напротив, накладывание экономических признаков на юридические компоненты приводит к плачевным результатам (например, образованию коллективно-долевой собственности на имущество юридического лица в 1990 годы) [5, с. 271].

Вначале стоит отметить, что анализ литературы и публикаций в отношении криптовалют приводит к неутешительному выводу: экономическое существо криптовалют не является целью исследований в данных работах, а незначительные попытки их раскрытия не позволяют систематизировать эти условные «знания». Подчеркнем, что такая ситуация сложилась исключительно в связи с некомпетентностью авторов публикаций о криптовалютах.

Первый вопрос о криптовалютах: зачем они создаются и какова их экономическая потребность для общества?

Обозрение Белой книги Сатоши Накамото приводит к выводу, что автор этим вопросом также не интересовался. Первое же предложение в книге изложено следующим образом: «Полностью одно ранговое устройство системы электронных денег позволяет совершать электронные транзакции между участниками напрямую, минуя любые финансовые институты» [8]. Изначально обращает на себя внимание «расчет электронными деньгами минуя финансовые учреждения». Таким образом, автор недвусмысленно говорит о реальном средстве платежа за реально существующие товары, работы и услуги.

Несостоятельность данной идеи показало саморазвитие криптовалют в лице Bitcoin и поведение самих участников так называемого рынка криптовалют.

Кратко опишем, что такое денежные средства сегодня.

Согласно ст. 31 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» денежные средства в виде рубля разного номинала являются безусловным обязательством Банка России и обеспечиваются всеми его активами (в основном золотом и другими ценностями Гохрана России) [1].

Это означает, что теоретически, если на наличные денежные средства невозможно что-либо приобрести, Банк России обязан обменять банкноты на ценности из своего актива, хотя без сомнений на практике данная операция не возможна.

Однако, данная функция сводится к тому, что при достижении инфляции до максимума, центральный регулятор обязан деноминировать банкноты, восстановив тем самым их платежеспособность (например, обменяв их по соотношению 1:1000 как в 1998 г.) [2].

Что касается других валют, которые считаются необеспеченными никакими активами (например, доллар США), то данная функция поддержания платежеспособности также присуща Федеральной резервной системе США.

Следует отметить, что обеспеченность валюты ценными активами (запасами золота, платины, серебра, алмазов и т.д.) является весьма условным. Валюта на сегодняшний день обеспечена производительностью труда. В ходе эволюции финансовых отношений со второй половине XX века и по нынешний день практически без межгосударственных договоренностей сложилась ситуация, при которой национальная валюта обеспечивается вложенными трудовыми затратами (время, утраченное здоровье, уровень технологичности). Дешевое сырье ушло на второй план. В связи с этим, развитые страны до сегодняшнего дня стремились вывести свои производства в страны, где наиболее дешевая оплата труда (Африка, Юго-восточная Азия, Южная Америка) [4, с. 41].

Что касается криптовалюты, особенно Bitcoin, то возникает вопрос: как обеспечивается его платежеспособность, если сторонники криптовалют хотят видеть это как средство платежа, тем более аналогом денежных средств? Ответ не требует разъяснения.

К тому же, может возникнуть ситуация, когда децентрализованная криптовалюта может стать необоротоспособной в связи с тем, что участники товарного оборота могут отказаться от его использования по разным

причинам. В этих случаях также невозможно конвертация криптовалют в национальные валюты, так как никто не обязан их обменивать на денежные средства – обмен (а точнее купля-продажа) криптовалют на данный момент происходит только в связи с доверием к этим цифровым обозначениям. Также необходимо отметить, что сегодня сумма денежных средств, израсходованных на покупку криптовалют у специализированных бирж в тысячи раз превышает сумму, потраченных этими биржами на обратные операции – выкуп криптовалют у приобретателей криптовалют [3]. Последствия моментального прекращения операций по обратному выкупу децентрализованных криптовалют также не требует детального разъяснения.

Особую настороженность вызывает то обстоятельство, что криптовалюту Bitcoin планируется распространить в количестве 21 000 000 единиц! Следует поставить обоснованный вопрос: какие, и по каким методам произведены предварительные расчеты экономического потенциала криптовалюты Bitcoin, по результатам которых получены именно эти данные окончательного оборотного объема этих цифровых обозначений? Авторитетные объяснения данному факту отсутствуют.

Обратим также внимание на растиражированное в общественном сознании обстоятельство о том, что так называемые «расчеты» криптовалютами возможны между лицами, расположенными в разных государствах (в разных континентах) минуя банковскую систему и финансовый надзор за движением капитала. Резюмируется, что данный фактор приведет к сокращению расходов (экономия расходов на банковские комиссии, нотариальное обслуживание, агентское обслуживание и т.д.)

Обобщение данных сведений наталкивает нас к мысли, что авторы криптовалютной теории использовали столь распространенную и агрессивно лоббируемую на уровне законодательства многих государств теорию сокращения издержек (Transaction costs), являющейся проявлением более широкой теории – Law and Economics – объясняющего правовые явления примитивными экономическими анализами о необходимости максимального сокращения расходов и создания либеральных рыночных механизмов. Данные теории в основном развиваются для объяснения тех или иных норм корпоративного права. Одним из участков этой концепции является monitoring costs – сокра-

щение расходов по контролю движения капиталами и деятельности корпоративного менеджмента [7, с. 28].

Заранее отметим, что отказ от посредников и соответственно удаление расходов на них невозможен по существу. Приведем примитивный пример банковских расчетов в нормальном товарном обороте. Каждый контрагент заинтересован в страховании своих убытков. Страхование имущественной ответственности – дополнительные издержки в предпринимательстве, поэтому гражданский оборот выработал систему учета интересов в рамках расчетных отношений. Продавец товара заинтересован в безусловном получении оплаты проданного товара. Покупатель заинтересован в безусловном получении оплаченного товара. При взаимоотношении отсутствующих (удаленных контрагентов) обеспечение этих гарантии становится более сложным. К тому же и при непосредственном контакте контрагентов покупатель может не получить товар (отсутствие товара, отказ в допуске на склад для выборки товара), продавец может не получить оплату за доставленный товар. Для предотвращения данных конфликтов выработана система более или менее гарантированных платежей – использование банковского аккредитива или зачисление денежных средств на счет нотариуса. После получения товара покупатель выдает покупателю соответствующие документы, на основании которых продавец, без участия своего контрагента подает данные платежные документы в банк, обслуживающий должника. Банк при соответствии документов согласованным условиям перечисляет денежные средства кредитору (продавцу) за счет средств должника (или выдает соответствующий кредит покупателю). Возможно использование зарезервированных денежных средств – счет эскроу (договор банковского счета в пользу третьего лица – ст. 860.7 ГК РФ). При расчетах с участием нотариуса механизм расчета аналогичен, однако на данном этапе развития рыночных отношений практически не применяется.

Каковы основания того, что при «расчетах» в системе децентрализованных криптовалют участники товарного рынка не заинтересованы в обеспечении исполнения обязательств своих контрагентов в широком смысле этой категории? Основания отсутствуют.

В связи с этим, и при так называемых расчетах с криптовалютами появление по-

средников, гарантирующих исполнение обязательств, неизбежно.

Обратное противоречит самому существованию взаимоотношений участников имущественного оборота.

У нас имеются дополнительные замечания по экономической сущности децентрализованных криптовалют, однако считаем, что и изложенных выводов достаточно для вынесения окончательного суждения.

Заметим, что указанные выше предварительные выводы касаются исключительно системы функционирования децентрализованного оборота цифровых обозначений, называемых криптовалютами и ни в коей мере не умаляют преимущества токенов, на базе которых с применением принципа блокчейн может функционировать централизованный оборот имущества.

В итоге укажем, что разработанная децентрализованная система оборота криптовалют не имеет в своем основании элементарного экономического обоснования и потенциала, что в свою очередь предreshает выводы о перспективе ее законодательного, прежде всего гражданско-правового регулирования.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 29 июля 2018 № 263-ФЗ) // Официальной интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102467502&intelsearch> (дата обращения: 05.01.2019).

2. Указ Президента Российской Федерации от 4 августа 1997 года № 822 «Об изменении нарицательной стоимости российских денежных знаков и масштаба цен» (с посл. изм. и доп. от 3 декабря 2001 года № 1387) // Официальной интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102048550&intelsearch> (дата обращения: 05.01.2019).

3. *Гумеров Э.А., Кузьяшев А.Н., Шаяхметов И.Ф.* Криптовалюта – новая парадигма мировой экономической системы // Экономика и управление: научно-практический журнал. – Издательство БАГСУ при главе РБ. – Уфа, 2018. № 4(142). – С. 104–108.

4. Капитализация криптовалютного рынка выросла \$ 30 млрд. за полтора часа // Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5acf73759a794772d71bfb4> (дата обращения: 05.01.2019).

5. Правовое регулирование денежного обращения (Денежное право): Монография / Артемов Н.М., Лагутин И.Б., Ситник А.А. и др. – М.: Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 96 с.

6. Проблемы реформирования Гражданского кодекса России: избранные труды 2008–2012 гг. / Суханов Е.А. – М.: Статут, 2013. – 494 с.

7. Российское гражданское право: учебник: в 2 т. / В.С. Ем, И.А. Зенин, Н.В. Козлова и др.; отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., стереотип. Т. 1. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права. – М.: Статут, 2011. – 956 с.

8. Сравнительное корпоративное право / Суханов Е.А. – М.: Статут, 2014. – 456 с.

9. *Satoshi Nakamoto.* Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System // bitcoins.info [Electronic resource]. URL: <http://bitcoins.info/bitcoin-a-peer-to-peer-electronic-cash-system-satoshi-nakamoto/> (date of appeal: 05.01.2019).

References:

1. Federal'nyj zakon ot 10 iyulya 2002 № 86-FZ «O TSentral'nom banke Rossijskoj Federatsii (Banke Rossii)» (red. ot 29 iyulya 2018 № 263-FZ) // Ofitsial'noj internet-portal pravovoj informatsii [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102467502&intelsearch> (data obrashheniya: 05.01.2019).

2. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federatsii ot 4 avgusta 1997 goda № 822 «Ob izmenenii naritsatel'noj stoimosti rossijskikh denezhnykh znakov i masshtaba tsen» (s posl. izm. i dop. ot 3 dekabrya 2001 goda № 1387) // Ofitsi-al'noj internet-portal pravovoj informatsii [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102048550&intelsearch> (data obrashheniya: 05.01.2019).

3. *Gumerov E.H., Kuzyashev A.N., SHayakhmetov I.F.* Kriptoalyuta – novaya paradigma mirovoj ehkonomicheskoy sistemy // EHkonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskij zhurnal. – Izdatel'stvo BAGSU pri glave RB. – Ufa, 2018. № 4(142). – S. 104–108.

4. Kapitalizatsiya kriptovalyutnogo rynka vyrosla \$ 30 mlrd. za poltora chasa // Ofitsial'nyj sajt RBK [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5acf73759a794772d71bfb4> (data obrashheniya: 05.01.2019).

5. Pravovoe regulirovanie denezhnogo obrashheniya (Denezhnoe pravo): Monografiya / Artemov N.M., Lagutin I.B., Sitnik A.A. i dr. – M.: YUr. Norma, NITS INFRA-M, 2016. – 96 s.

6. Problemy reformirovaniya Grazhdanskogo kodeksa Rossii: izbran-nye trudy 2008-2012 gg. / Sukhanov E.A. – M.: Statut, 2013. – 494 s.

7. Rossijskoe grazhdanskoe pravo: uchebnik: v 2 t. / V.S. Em, I.A. Ze-nin, N.V. Kozlova i dr.; otv. red. E.A. Sukhanov. 2-e izd., stereotip. T. 1. Obshhaya chast'. Veshhnoe pravo. Nasledstvennoe pravo. Intellektual'nye pra-va. Lichnye neimushhestvennye prava. – M.: Statut, 2011. – 956 s.

8. Sravnitel'noe korporativnoe pravo / Sukhanov E.A. – M.: Statut, 2014. – 456 s.

9. *Satoshi Nakamoto*. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System // bitcoins.info [Electronic resource]. URL: <http://bitcoins.info/bitcoin-a-peer-to-peer-electronic-cash-system-satoshi-nakamoto/> (date of appeal: 05.01.2019).

Материал поступил в редакцию: 14.02.2019.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ

- Алтухов А.И., Силаева Л.П.*
Пространственная организация сельскохозяйственного производства как одно из условий развития кооперации _____ 3
- Ткач А.В., Дианова В.Ю., Жукова О.И., Биктимирова Х.С.*
Методические особенности поэтапной разработки механизма управления и регулирования развития предпринимательства в системе потребительской кооперации _____ 8
- Балалова Е.И., Рудакова Т.В.*
Роль и место программно-целевого управления в развитии малых форм хозяйствования и кооперационных связей в системе регионального агропромышленного комплекса _____ 16
- Набиева А.Р.*
Оценка структуры трудовых ресурсов и специализаций потребительской кооперации _____ 24
- Соболев А.В., Брилон А.В., Ермилов М.М.*
Кооперация в фокусе исследователей: кооперативная модель, поведение и стратегия _____ 31
- Семкин А.Г.*
Формирование региональной кооперации как фактора развития размещения и специализации сельскохозяйственного производства _____ 43
- Сагайдак А.Э., Сагайдак А.А.*
Развитие кооперации в сельском хозяйстве на основе рентных отношений _____ 55
- Старченко В.М., Сентерева Т.В.*
Организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативных форм хозяйствования в аграрном секторе экономики _____ 62
- Шарипов Ш.И., Ибрагимова Б.Ш.*
Сельскохозяйственная потребительская кооперация: современное состояние и перспективы развития _____ 67
- Худякова Е.В., Стратонович Ю.Р.*
Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в мясном подкомплексе: проблемы, тенденции, инструменты и механизмы поддержки _____ 73
- Гатаулина Е.А., Потапова А.А.*
Оценка существующего потенциала потребительских сельскохозяйственных кооперативов и эффективности его использования _____ 81
- Ильина А.В., Кузнецова Н.А., Кублин И.М., Тинякова В.И.*
Развитие кооперативных связей субъектов малого агробизнеса (на примере Саратовской области) _____ 94

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ**

- Андреева Л.В., Бодрова Т.В., Седова Н.П.*
Анализ финансового состояния, обеспечивающий экономическую безопасность хозяйственного субъекта _____ 101
- Панасенко В.Е.*
Бизнес-модель сервиса или клиент-ориентированность, долгосрочное конкурентное преимущество и имидж компании _____ 109
- Трущенко И.В., Малолетко А.Н.*
Анализ зарубежного опыта применения аутсорсинга в сфере услуг _____ 118

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

- Иванов В.В., Наговицина Л.П., Дроздова М.И.*
Некоторые проблемы кооперативной собственности и авторское видение их решения _____ 126
- Нуркаева М.К., Абакаров Ю.А.*
Товарная ценность криптовалют как предпосылка их правового регулирования _____ 135

CONTENTS

THE THEORY AND PRACTICE OF COOPERATION

- Altukhov A.I., Silaeva L.P.*
Spatial organization agricultural production as one of cooperation development conditions _____ 3
- Tkach A.V., Dianova V.Yu., Zhukova O.I., Biktimirova Kh.S.*
The methodological characteristics of the incremental development of the mechanism of management and regulation development entrepreneurship in the system of consumer cooperation _____ 8
- Balalova E.I., Rudakova T.V.*
Role and place of the program-target management in the development of the small forms of economic activity and cooperation ties in the system of the regional agro-industrial complex _____ 16
- Nabieva A.R.*
Evaluation of the structure of labor and specialization of consumer cooperative societies _____ 24
- Sobolev A.V., Brilon A.V., Ermilov M.M.*
Cooperation in researchers 'focus: cooperative model, behavior and strategy _____ 31
- Semkin A.G.*
The formation of regional cooperation as a factor of development of placement and specialization of agricultural production _____ 43
- Sagaydak A.E., Sagaydak A.A.*
Development of cooperation in agriculture on the basis of the rent relations _____ 55
- Starchenko V.M., Sentereva T.V.*
The organizational and economic mechanism of effective functioning of cooperative forms of managing in the agrarian sector of economy _____ 62
- Sharipov Sh.I., Ibragimova B.Sh.*
Agricultural consumer cooperation: current state and development prospects _____ 67
- Khudyakova E.V., Stratonovich Yu.R.*
Development of agricultural consumer cooperation in the meat sub-complex: problems, trends, tools and support mechanisms _____ 73
- Gataulina E.A., Potapova A.A.*
Assessment of the existing potential of consumer agricultural cooperatives and efficiency of its use _____ 81
- Ilina A.V., Kuznetsova N.A., Kublin I.M., Tinyakova V. I.*
Development of cooperative communications of subjects of small agrobusiness (on the example of the Saratov Region) _____ 94

ECONOMIC MECHANISMS OF MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

- Andreeva L.V., Bodrova T.V., Sedova N.P.*
Analysis of the financial condition ensuring the economic security of the economic entity _____ 101

Panasenko V.E.
***Business model of service or a client orientation, a long-term competitive advantage
and company image***_____ 109

Trushchenko I.V., Maloletko A.N.
Analysis of foreign experience in the use of outsourcing in the service sector_____ 118

LEGAL REGULATION OF ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS

Ivanov V.V., Nagovitsina L.P., Drozdova M.I.
Some problems of cooperative ownership and the author's vision of their solution_____ 126

Nurkaeva M.K., Abakarov Yu.A.
Commodity value of cryptocurrencies as a prerequisite for their legal regulation_____ 135

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики**

№ 3 Май-Июнь 2019 г.

Научно-теоретический журнал

Ответственный за выпуск *А.В. Ткач*
Технический редактор *С.Ю. Кирьянов, Е.С. Кодрян*
Корректор *А.В. Ткач*
Компьютерная верстка и макет *С.Ю. Кирьянов*

Материалы публикуются в авторской редакции, точка зрения авторов
может не совпадать с мнением редколлегии журнала.
При перепечатке материалов ссылка на журнал
«Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора
экономики» обязательна

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-38466 от 08 декабря 2009 г.

Подписано в печать 19.06.2019. Формат 60x90 1/8.
Бумага офсетная. Гарнитура «Peterburg».
Печать офсетная. Объем 18,0 п.л. Тираж 2000 экз.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации».
141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Володиной, 12/30.

Отпечатано в типографии ООО «ПКФ «СОЮЗ–ПРЕСС»
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, 16-158, тел. (4852) 58-76-39, 58-76-33

© Авторы статей, 2019
© Российский университет кооперации, 2019