

Пензенская государственная технологическая академия

**Развитие системы
сельскохозяйственной
потребительской кооперации
на региональном уровне**

Научная работа

**Издание материалов научной работы осуществлено при финансовой
поддержке РГНФ, проект 11-12-58008а/В**

Пенза 2011

УДК 338.246

ББК 65.32

Рецензенты: И.С. Санду, А.В. Ткач

Коллектив авторов:

И. В. Палаткин, А. А. Кудрявцев, А. Ю. Павлов, В.С. Игнатов, Л.И. Малюк, А.В.Ильясова, Д.В. Пименова, О.В.Фадеева, А.Н. Серёдкин, М.С. Афанасьева, О.М. Мулянова, К.Ф. Кузахметов, Д.В. Козлов, В.В.Гладков, О. М. Блохина, Р.И. Терюшков.

Ответственный за выпуск – доктор экономических наук, профессор И.В. Палаткин.

Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне /монография под общей редакцией И.В.Палаткина, А.А. Кудрявцева - Пенза,- 2011.

В монографии изложены основы формирования региональной системы потребительской кооперации в условиях реализации государственных и муниципальных программ. Рассмотрены институты создания и функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Проведен анализ социально-экономических предпосылок формирования этой системы в Пензенской области.

Предложены направления развития системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне, уточнены ее концептуальные подходы, рассмотрено дифференцирование государственной поддержки по видам и уровням сельскохозяйственной кооперации, а также даны предложения и механизмы совершенствования инфраструктуры ее развития, и поддержки ОАО «Россельхозбанк».

Монография предназначена для руководителей и специалистов сельскохозяйственных потребительских кооперативов, инициативных групп, пожелавших организовать сельскохозяйственный потребительский кооператив, работников районных, областных и федеральных органов управления АПК, работников банка, научных сотрудников, специалистов консультационных организаций, преподавателей вузов аспирантов и студентов.

ISBN 978-5-904470-10-4

Оглавление

Введение	4
1. Институциональные основы функционирования сельскохозяйственной потребительской кооперации	8
1.1. Сущность сельскохозяйственной потребительской кооперации.	8
1.2. Организация хозяйственных процессов в кооперативах различных направлений деятельности	15
1.3. Экономические основы взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках потребительского кооператива	23
2. Социально-экономические предпосылки формирования системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Пензенской области.....	35
2.1. Малые формы хозяйствования как основа развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов.....	35
2.2. Анализ современного состояния сельскохозяйственных потребительских кооперативов региона	43
2.3. Инфраструктура системы сельскохозяйственной потребительской кооперации	54
3. Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне.....	69
3.1 Концептуальные подходы к развитию потребительской кооперации в аграрном секторе региона.....	69
3.2 Дифференциация государственной поддержки по видам и уровням сельскохозяйственной кооперации.....	80
3.3 Совершенствование инфраструктуры развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов.....	87
Список использованной литературы	103

Введение

С начала реализации Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» при непосредственном участии Правительства области и Пензенского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» проходит процесс организации сельскохозяйственных потребительских кооперативов на территории Пензенской области. Также с участием Правительства области и управления Федеральной государственной службы занятости населения по Пензенской области реализуется антикризисная программа, направленная на снижение напряженности на рынке труда региона, которая, в свою очередь, дала дополнительный импульс в направлении создания кооперативов. В результате зарегистрировано более 1500 кооперативов, из которых, по отчету Минсельхоза, действует только 82%. Одной из главных причин достаточно низкой «приживаемости» кооперативов является недостаточная развитость кооперативного движения как системы с соответствующей инфраструктурой ее поддержки, и прежде всего, государственной.

В рамках данной монографии авторами сделана попытка изложить институциональные основы развития кооперации, современные тенденции развития кооперативного движения Пензенской области, а также сформулировать свое видение развития этой системы на перспективу.

При этом следует отметить, что при всей многоплановости суждений и скороспелых, иногда поверхностных, выводов, складывается все же убеждение, что массовое создание с государственной поддержкой кооперативов важно и необходимо. Во-первых, мировая и историческая практика России свидетельствует о том, что в государствах с высоким социальным уровнем развития и уровнем жизни населения, таких, как Швеция, Финляндия, Дания, Германия и т.д., экономика базируется на мощном кооперативном секторе. В свою очередь, в дореволюционной и НЭПовской России кооперативное движение давало существенные результаты экономического роста. Бесспорным остается факт того, что на почве

кооперации развиваются институты консолидации общества и государства. В нашем случае, в условиях крайнего дефицита доверия к власти, кооперация может стать доминантой, обеспечивающей такую консолидацию общества и государства и создания гражданского общества, так как только в кооперации декларируются принципы добровольности, равноправия, прозрачности, ответственности и социальной справедливости. Во-вторых, кооперация является антиподом монополизации. Мировая и историческая практика убедительно доказывает, что монополизация в экономике – тупиковый путь ее развития. При этом опыт ведущих экономических держав демонстрирует, что основой экономического роста государства является малый и средний бизнес, объединенный в кооперативы. В-третьих, национальная российская особенность отлична от западного индивидуализма и соответственно более отзывчива к кооперативным принципам. Что же показывает пензенский опыт, где создание кооперативов возведено в рамки региональной политики? Во-первых, за счет денежных средств центра занятости в области произошла на базе кооперативов первоначальная капитализация материально-финансовых ресурсов под конкретный бизнес-проект. Созданы рабочие места, прошел, как принято говорить, «высев» кооперативов. Очевидно, надо ждать от этого мультипликативный эффект, который включает не только экономический, но и социальный, демографический, бюджетный и, наконец, эффект консолидированный, проявляющийся в самой перспективе развития тех или иных сельских территорий. По большому счету, идет работа исправления ранее допущенных ошибок, в которой нельзя не учитывать просчеты в реформировании аграрного сектора. И где не последнюю роль сыграла непоследовательная государственная политика, отразившаяся в деградации сельских территорий. Бесспорно, что работа по формированию кооперативов направлена, прежде всего, на то, чтобы в каждой сельской семье был и достаток, и комфортные условия проживания.

Куда двигаться дальше? Убеждены, что данный процесс требует развития в направлении создания кооперативов, и не только производственных, потребительских и кредитных, но и обслуживающих, социальных, а также развивать систему их государственной поддержки и инфраструктурного сопровождения. Такие кооперативы должны организовываться в жилищно-коммунальном хозяйстве, бытовом и социальном обслуживании сельского населения – по обеспечению водой, уборке мусора, сельской торговле, туризму, нужны кооперативные детские сады и т.д. На случай чрезвычайных происшествий – пожары, наводнения, ураганы – на базе кооперативов могут также создаваться добровольческие народные дружины. Кроме того, необходимо вовлекать в этот процесс сельскую молодежь и, соответственно, обеспечить этим кооперативам устойчивую работу. Что для этого надо сделать? Развить государственную поддержку кооперативов, которая в Пензенской области стала оформляться как система. Суть развития этой поддержки состоит в том, что она должна базироваться на определенных принципах. Мы выделяем следующие принципы: разнонаправленность, многоуровневость, этапность, региональную приоритетность, инфраструктурную обеспеченность и эффективность.

Разнонаправленность поддержки предусматривает финансовую, организационную и учебно-методическую и консультационную поддержку развития системы кооперации. Многоуровневость предполагает федеральную, региональную и муниципальную поддержку. Этапность включает стартовую финансовую поддержку средствами управления Федеральной государственной службы занятости населения по Пензенской области, далее реализуется поддержка в виде займов ОАО «Поручитель» и грантов Управления развития предпринимательства, затем субсидирование затрат кооперативов по отраслевым программам Минсельхоза области и замыкает цепочку кредитная поддержка ОАО «Россельхозбанк». Региональная приоритетность определяет наиболее значимые для региона направления развития. Это развитие мясного и молочного животноводства, овощеводство,

картофелеводство, кролиководство, грибоводство, а также инфраструктуры переработки и реализации продукции в соответствии с природно-экономическими условиями региона. Инфраструктурная обеспеченность – это создание и развитие учебных и консультационных центров, кооперативов второго и последующих уровней, ревизионных союзов, центров по аутсорсингу и т.д., которые, как подтверждает мировая практика, также требуют государственной поддержки. Эффективность предусматривает постоянный мониторинг и оценку развития кооперативного движения, в том числе оценку эффективности бюджетной и банковской поддержки.

При всем этом авторы надеются, что данная монография будет полезна не только студентам, научным работникам, государственным и муниципальным служащим, но и, прежде всего, самим кооперативам, их пайщикам и работникам, от которых в целом зависит успех развития кооперативной системы Пензенского региона. Авторы искренне благодарны специалистам Управления развития предпринимательства, отдела «Развитие кооперативов, кооперативных рынков и малых форм хозяйствования» Минсельхоза области, Управления государственной службы занятости населения Пензенской области, а также сотрудникам Пензенского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк», оказавшим неоценимую помощь в подготовке этой монографии и непосредственно занимающимся созданием и развитием кооперативной системы.

И. Палаткин

1. Институциональные основы функционирования сельскохозяйственной потребительской кооперации

1.1. Сущность сельскохозяйственной потребительской кооперации

В переводе с латинского «кооперация» означает сотрудничество, совместную деятельность. Значение кооперации заключается в том, что люди совместно занимаются какой-либо экономической или социальной деятельностью с целью получения взаимной выгоды. Чаянов А.В. писал: «Кооператив будет весьма полезен, если он даже вовсе не будет приносить никакой чистой прибыли как предприятие, но зато увеличит доходы своих членов. ...Характерной чертой кооперативного предприятия является то, что оно никогда не может являться самодовлеющим предприятием, имеющим собственные интересы, лежащие вне интересов создавших его членов: это предприятие, обслуживающее своих клиентов, которые являются его хозяевами и строят его управление так, чтобы оно было непосредственно ответственно перед ними» [7, с.113].

История кооперативов в российской деревне ведет свое начало с середины 60-х годов XIX в. В 1866 году возник первый молочный кооператив, сыроваренная артель в селе Отроковичи, Тверской губернии. Развитие транспорта постепенно создавало предпосылки для втягивания деревни в товарный оборот.

После открытия транссибирской железнодорожной магистрали в Западной Сибири на базе обильных кормовых угодий сложилась чрезвычайно выгодная конъюнктура для развития экспортного маслоделия. Процесс вертикальной кооперации был начат мелкими предпринимателями, создавшими в Курганском, Ишимском и других районах десятки маслобоек. Они помогли перестроить крестьянское хозяйство этих мест в высокотоварное молочное производство. Развитие молочной и маслодельной коопе-

рации увлекло крестьян Вологодской, Московской и других губерний, что привело к созданию тысяч артелей, которые производили высокосортное масло на сотни миллионов рублей и продавали его непосредственно в Англию. Огромнейшие достижения кооперации в деле повышения культуры и доходности хозяйствования, в упорядочении и удешевлении снабжения, в повышении доходности сбыта и облегчения кредита выдвинули российское кооперативное движение на передовые мировые позиции. Десятки тысяч кооперативов выросли во всех уголках России, объединили в себе миллионы членов – крестьян, рабочих и горожан [5, с. 66].

Маслодельные и сыродельные заводы обычно обслуживались наемными рабочими и специалистами, получающими заработную плату. Сами заводы являлись собственностью кооперативов. Оплата труда членов кооператива ведется по количеству сданного молока, тогда как работников завода – по затратам труда.

Товарищества виноградарей, садоводов, огородников, пчеловодов занимаются сбытом и переработкой продукции, снабжением своих членов инвентарем, посадочным материалом. В южных губерниях получили распространение кооперативные мельницы. Кооперация развивалась снизу, иногда при поддержке земств. Она строилась на принципах добровольности, выборности, отчетности перед низами, демократичности, взаимопомощи, защиты интересов крестьянина [4, с. 112].

Создание и функционирование сельскохозяйственных потребительских кооперативов в РФ в настоящее время регламентируется Федеральным законом №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. (с последующими изменениями и дополнениями).

Согласно данному закону сельскохозяйственный кооператив определяется как «организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имуще-

ственных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива».

Под сельскохозяйственным товаропроизводителем понимается физическое или юридическое лицо, осуществляющее производство сельскохозяйственной продукции, которая составляет в стоимостном выражении более 50 процентов общего объема производимой продукции, в том числе рыболовецкая артель (колхоз), производство сельскохозяйственной продукции, в том числе рыбной продукции, и уловы водных биологических ресурсов в которой составляет в стоимостном выражении более 70 процентов общего объема производимой продукции.

Сельскохозяйственный кооператив может быть создан в форме сельскохозяйственного производственного кооператива или сельскохозяйственного потребительского кооператива. Наиболее существенные отличия производственных и потребительских кооперативов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличия сельскохозяйственных производственных и потребительских кооперативов

Фактор	Сельскохозяйственный производственный кооператив	Сельскохозяйственный потребительский кооператив
Учредители	физические лица	физические и (или) юридические лица
Цель создания и функционирования	получение прибыли (коммерческая организация)	удовлетворение определенных потребностей членов кооператива (некоммерческая организация)
Виды кооперативов	- сельскохозяйственная артель (колхоз); - рыболовецкая артель (колхоз); - кооперативное хозяйство (коопхоз); - иные кооперативы	- перерабатывающие; - сбытовые (торговые); - обслуживающие; - снабженческие; - садоводческие; - огороднические; - животноводческие; - иные кооперативы

Продолжение таблицы 1

Фактор	Сельскохозяйственный производственный кооператив	Сельскохозяйственный потребительский кооператив
Число членов кооператива	не менее 5	не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан
Число работников кооператива	не должно превышать число членов кооператива (за исключением работников, занятых на сезонных работах)	не ограничено. В качестве работников могут привлекаться лица, не являющиеся членами кооператива
Клиенты кооператива	круг лиц, в отношении которых кооператив может оказывать услуги и реализовывать продукцию, не ограничен	не менее 50 процентов объема работ (услуг), выполняемых кооперативом, должно осуществляться для членов данного кооператива.

Принципиальным отличием является характер деятельности. Сельскохозяйственный производственный кооператив является коммерческой организацией, следовательно, в качестве основной цели преследует получение прибыли. Это накладывает отпечаток на организацию финансов кооператива, взаимоотношения кооператива с контрагентами, бухгалтерский учет и налогообложение. Кроме этого, закон не ограничивает круг лиц, которым кооператив может оказывать услуги, выполнять работы или реализовывать продукцию. В связи с тем, что производственный кооператив основывается на личном трудовом участии членов кооператива, его учредителями могут быть только физические лица.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив является некоммерческой организацией, то есть создается не для получения прибыли, а для оказания каких-либо услуг членам кооператива. Такими услугами могут быть, в зависимости от вида кооператива: снабжение необходимыми материально-техническими ресурсами, реализация продукции, обеспечение финансовыми ресурсами и др. С учетом этого накладывается ограни-

чение - минимум 50 процентов работ или услуг кооператив должен оказывать в отношении своих членов [1].

Закон «О сельскохозяйственной кооперации» определяет следующие виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов:

- к перерабатывающим кооперативам относятся потребительские кооперативы, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции (производство мясных, рыбных и молочных продуктов, хлебобулочных изделий, овощных и плодово-ягодных продуктов, изделий и полуфабрикатов из льна, хлопка и конопли, лесо- и пиломатериалов и других);

- сбытовые (торговые) кооперативы осуществляют продажу продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, расфасовку, упаковку и транспортировку, заключают сделки, проводят изучение рынка сбыта, организуют рекламу указанной продукции и другое;

- обслуживающие кооперативы осуществляют механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные работы, а также услуги по страхованию (страховые кооперативы), научно-производственному, правовому и финансовому консультированию, электрификации, телефонизации, санаторно-курортному и медицинскому обслуживанию, выдаче займов и сбережению денежных средств (кредитные кооперативы) и другие работы и услуги;

- снабженческие кооперативы образуются в целях закупки и продажи средств производства, удобрений, известковых материалов, кормов, нефтепродуктов, оборудования, запасных частей, пестицидов, гербицидов и других химикатов, а также в целях закупки любых других товаров, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции; тестирования и контроля качества закупаемой продукции; поставки семян, молодняка скота и птицы; производства сырья и материалов и поставки их сельскохозяйственным товаропроизводителям; закупки и поставки сель-

скохозяйственным товаропроизводителям необходимых им потребительских товаров (продовольствия, одежды, топлива, медицинских и ветеринарных препаратов, книг и других);

– садоводческие, огороднические и животноводческие кооперативы образуются для оказания комплекса услуг по производству, переработке и сбыту продукции растениеводства и животноводства.

Кооператив может заниматься каким-либо одним направлением деятельности (например сбыт продукции) или оказывать несколько видов услуг (например перерабатывающий снабженческо-сбытовой кооператив). В рамках направления деятельности кооператив может специализироваться на переработке одного вида продукции, поставке одного вида ресурсов, а может быть универсальным.

Кооператив создается и функционирует на основе следующих принципов:

1. Добровольность членства в кооперативе. Данный принцип является основополагающим. Члены кооператива должны быть заинтересованы в сотрудничестве друг с другом, в использовании услуг кооператива;

2. Управление деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос). Возможность члена кооператива влиять на управление его деятельностью не зависит от величины взноса в паевой фонд;

3. Взаимопомощь и обеспечение экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в его хозяйственной деятельности. Экономические и иные интересы одних членов кооператива не должны нарушаться в угоду интересам других членов или кооператива в целом;

4. Распределение прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их участия в хозяйственной деятельности кооператива. Член кооператива, в отношении которого кооперативом была оказана большая доля услуг, соответственно, в случае формирования у кооператива отрица-

тельного финансового результата, должен будет покрыть и большую часть убытка;

5. Ограничение участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами. Данный принцип призван стимулировать вхождение в кооператив новых членов;

6. Доступность информации о деятельности кооператива для всех его членов.

Данные принципы обусловлены исходными предпосылками возникновения и развития кооперации, необходимостью максимального удовлетворения интересов членов кооператива.

Члены кооператива в рамках, установленных законом, имеют право устанавливать определенные условия и ограничения в деятельности кооператива:

- уровень квалификации и личные качества граждан, принимаемых в члены кооператива;
- обязательства пользоваться услугами кооператива в объемах, предусмотренных договорами;
- удаленность хозяйства лица, принимаемого в члены кооператива;
- требования к ассортименту и качеству продукции, производимой лицом, принимаемым в члены кооператива;
- другие требования.

Функции, которые выполняет кооператив, зависят от его вида. В любом случае собственники потребительского кооператива одновременно являются его членами и вступают в кооператив с целью получения гарантированных услуг по наиболее низким ценам или для гарантированной реализации своей продукции. При этом отношения между кооперативом и его членами-клиентами не носят коммерческий характер.

Согласно Федеральному закону №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» два и более производственных и (или) потребительских ко-

оператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней, вплоть до всероссийских и международных потребительских кооперативов. Членами кооператива последующего уровня могут быть только кооперативы предыдущего уровня. Именно кооперативы первого уровня следует считать базовым звеном системы потребительской кооперации, непосредственно объединяющим сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом специфика организации хозяйственных процессов во многом определяется направлением деятельности кооператива.

1.2. Организация хозяйственных процессов в кооперативах различных направлений деятельности

Механизм организации хозяйственных процессов в рамках кооператива зависит от уровня его специализации, численности членов, наличия материально-технической базы, принятой модели взаиморасчетов. Но основным фактором, безусловно, является направление деятельности кооператива.

Многие сельскохозяйственные потребительские кооперативы создаются с целью решения проблем, связанных с гарантированным снабжением средствами производства, техникой и горюче-смазочными материалами, оборудованием, удобрениями, семенным материалом и т.д. наиболее отвечающих запросам его членов. Поставщики и виды поставляемой продукции выбираются в соответствии со следующими критериями:

- технические характеристики (данные, предоставляемые изготовителем, результаты опытов на местах и т.д.);
- сроки и условия поставки;
- цены (в ситуациях, когда прочие условия одинаковы);
- условия оплаты.

Обеспечение членов кооператива материально-техническими ресурсами, необходимыми для хозяйственной деятельности членов кооператива, позволяет уменьшить затраты членов кооператива по их приобретению и обеспечить их необходимыми товарами лучшего качества с меньшими издержками. Это возможно потому, что кооперативы на основе заявок членов кооператива гарантированно закупают необходимые объемы товаров по оптовым ценам непосредственно у производителей или крупных дистрибьюторов и передают их своим членам с минимальными издержками. В результате цена единицы продукции, закупленной кооперативом ниже для его членов, чем при индивидуальных закупках у посредников или дилеров [6, с. 24].

Например, возможная экономия от закупок оптовыми партиями через снабженческий кооператив удобрений может составить 5% и более (таблица 2).

Таблица 2 - Средние розничные и оптовые цены на комплексные минеральные удобрения*

Вид удобрения	Розничная цена, рублей за 1 тонну	Оптовая цена (при покупке свыше 14 тонн), рублей за 1 тонну
Диаммофоска	22075	20971
Азофоска	18738	17801

*цены по состоянию на 03.03.11 г.

Планы кооператива строятся исходя из объемов поставок членам кооператива. Для этого в начале года каждый член-пайщик самостоятельно устанавливает объем покупок, которые он осуществит через кооператив и, соответственно, берет на себя ответственность за выполнение этого обязательства. Если оно выполнено, он может приобрести остаток материально-технических средств у других поставщиков.

Кооперативы по совместному использованию техники предоставляют в распоряжение члену кооператива технику, которая не может быть использована на полную мощность в одном хозяйстве. Когда

сельхозпроизводитель не располагает всей необходимой техникой, используемой при возделывании какой-либо культуры, он может сделать выбор между тремя возможными вариантами.

Во-первых, заключить договор с другим предприятием на выполнение этих работ. Это удобно фермеру, так как ему не требуется делать никаких инвестиций. Однако, как правило, услуги этих предприятий достаточно дороги. Более того, фермер зависит от того, сможет ли предприятие предоставить ему технику вовремя, чтобы намеченные работы были выполнены в срок.

Во-вторых, стать членом кооператива по совместному использованию сельскохозяйственной техники.

В-третьих, стать членом бригады механизированной взаимопомощи.

Большинство фермеров располагают собственными тракторами и другой сельскохозяйственной техникой. В то же время они не могут позволить себе приобрести некоторые виды сельскохозяйственной техники в индивидуальное пользование, поскольку площадь земель их хозяйств делает использование этой техники нерентабельным. Такая техника может совместно использоваться несколькими фермерами в рамках кооператива.

Кооперативы могут быть созданы для совместного использования какого-либо единичного агрегата или набора сельскохозяйственной техники. Важным вопросом при организации такого вида кооперативного бизнеса является количество членов кооператива. Если их мало, то использование техники неэффективно, если очень много, то возникает проблема очередности использования техники и другие проблемы. Оптимальный график использования техники легче составить в небольшом кооперативе. Кооператив по совместному использованию техники становится эффективным, когда общая площадь земель участников соответствует оптимальному использованию менее крупной техники, необходимой участникам. Для того чтобы предоставлять услуги по минимальной

цене, кооператив должен быть уверен, что техника будет использоваться в оптимальном режиме на протяжении всего периода амортизации.

Член кооператива делает заявку на обработку определенной площади или время использования техники. Как правило, заявки на использование трактора рассчитываются по времени, а по другим видам техники — в расчете на 1 га. Каждый член кооператива оплачивает взносы в соответствии с услугами, на которые он подал заявку. Поскольку обрабатываемая площадь, указанная в заявке производителем, не обязательно будет одинаковой по различным видам техники, размер паевых взносов может рассчитываться по каждому виду техники. Член кооператива обязуется пользоваться услугами кооператива на протяжении нескольких лет в соответствии с заявками. С другой стороны, он также может использовать технику сверх того, что указано в заявке, но в этом случае он не обладает приоритетным правом пользования. В целях упорядочения работы кооператива составляется предварительный график использования техники, который должен в свою очередь быть одобрен всеми членами кооператива.

В целях повышения эффективности использования техники кооператив может оказывать услуги другим сельхозпроизводителям. Однако эти услуги не должны носить постоянный, устойчивый характер и осуществляться в ущерб интересам членов кооператива. Члены кооператива должны иметь преимущества перед нечленами, даже в том случае, когда речь идет об использовании техники сверх поданной ими ранее заявки.

Важным вопросом является установление прав и обязанностей членов кооператива по использованию техники. Поскольку техника и оборудование оказывают непосредственное влияние на организацию проведения сельскохозяйственных работ, возможные конфликты, связанные с их использованием, должны быть сведены к минимуму.

В зависимости от размера кооператива на технике может работать сам сельхозпроизводитель или нанятый работник. Оба варианта имеют

свои преимущества и недостатки, которые правление кооператива должно учитывать при определении порядка использования техники.

Порядок оплаты за предоставляемые кооперативом услуги члены определяют самостоятельно. Тарифы могут быть установлены в зависимости от вида используемой техники, почасового использования или обрабатываемой площади. Универсального решения этого вопроса не существует, особенно когда член кооператива сам работает на технике.

Если тариф устанавливается в расчете на обрабатываемую площадь (1 га), то сложно проверить общую площадь, обработанную этой техникой. При установлении повременного тарифа пользователь может стараться работать как можно быстрее, рискуя нанести вред используемой технике.

Предварительные цены устанавливаются в начале сельскохозяйственной кампании, они включают в себя:

- амортизацию или сумму очередного взноса, если техника была приобретена в кредит, поделенные на ожидаемую общую площадь или планируемое время использования;
- ожидаемые операционные затраты в расчете на 1 га или 1 ч работы, включая текущий ремонт, топливо, если оно не обеспечено самим участником, зарплата наемного работника;
- ожидаемые накладные расходы.

Цена, назначенная за предоставленные услуги, должна покрыть все затраты и дать возможность кооперативу отремонтировать сельскохозяйственную технику и машины. В конце года членам кооператива могут быть выплачены скидки.

Приобретение техники кооперативом финансируется частично из паевых взносов членов, а в основном — за счет кредита. Деятельность кооператива должна осуществляться таким образом, чтобы он был в состоянии выплатить кредит.

Еще одним важным направлением кооперации является организация хранения продукции членов кооператива. Впоследствии член кооператива может реализовать эту продукцию через кооператив или самостоятельно. Для этого кооператив должен располагать собственными мощностями для хранения и переработки продукции. Поскольку капитальные вложения, необходимые для строительства собственных хранилищ значительны, не всегда кооператив может позволить себе это. Если условия позволяют, можно хранить зерновые в хозяйствах участников, но это довольно рискованно, так как кооператив не может реально полагаться на данные объемы. Поэтому в ряде случаев кооператив может заключать договоры на аренду складских помещений с другими организациями. Например, для хранения зерна — с имеющимся элеватором, при этом он остается собственником продукции.

Кооператив также может сотрудничать с существующими перерабатывающими предприятиями. Местные перерабатывающие предприятия являются традиционными покупателями продукции сельхозпроизводителей. Перерабатывающие предприятия зачастую испытывают недостаток сырья и могут заинтересоваться обеспечением надежных поставок по соглашению с кооперативом.

Следует особо обратить внимание, что реализация произведенной продукции — заключительная и важнейшая стадия сельскохозяйственного бизнеса. Именно от того, с какой выгодой будет продана продукция, во многом зависит эффективность деятельности сельхозпроизводителей.

Большую выгоду можно получить, если продать продукцию, предварительно ее переработав. Например, можно продавать не зерно, а муку; не скот, а мясные полуфабрикаты или колбасные изделия и т.д.

Услуги по переработке и сбыту продукции кооператив может эффективно оказывать при соблюдении некоторых условий.

Кооператив должен оперировать значительными объемами продукции. Кооператив заключает договоры о продаже до начала сбора урожая.

Эти договоры должны быть подкреплены обязательствами производителей. Чем выше эти обязательства, тем более эффективно будет работать кооператив на рынке. Участники кооперации берут на себя обязательства по поставке определенного объема продукции, что дает возможность менеджерам кооператива полагаться на определенный объем продукции и начинать работу на рынке. Объем продукции, который кооператив может сформировать в хозяйствах своих участников — одна из сильнейших его сторон, дающая кооперативу весомость при обсуждении цен и сроков оплаты. При этом кооператив должен быть уверен, что объем произведенной продукции будет достаточным для покрытия суммы фиксированных затрат на переработку и на погашение кредита. Для этого каждый член кооператива должен взять на себя долгосрочное обязательство на поставку для переработки определенного объема продукции. Общий объем обязательств участников кооперации должен соответствовать перерабатывающим мощностям кооператива, а длительность обязательств — срокам амортизации (или погашения кредита).

В рамках кооператива серьезное внимание должно уделяться контролю качества продукции. Это особенно важно для молочного производства, где небольшая партия молока низкого качества может испортить качество всего молока при их смешивании.

С целью повышения качества продукции кооператив может:

- установить собственные стандарты качества, которые могут быть более жесткими, чем обычно принятые;
- установить порядок ценообразования, поощряющий более высокий уровень качества продукции;
- предоставлять своим членам услуги (информационно-консультационные).

В этой связи кооператив должен располагать информацией о рынке. Рынок полон возможностей, но менеджеры кооперативов не всегда могут

ее получать и использовать. Для получения информации кооператив может использовать Интернет или обращаться к услугам информационно-консультативных центров. Члены кооператива также могут получать консультационные услуги по различным вопросам, связанным с производством, хранением, реализацией продукции. Получение таких консультаций дает возможность членам кооперативов повысить прибыльность их собственных хозяйств.

Консультационные услуги могут оказываться одновременно с предоставлением других услуг, например по снабжению средствами производства или реализации продукции.

Кооператив может:

- предоставлять участникам информацию и консультации по определенным средствам производства (семена, удобрения, средства защиты, пищевые добавки в рационы кормления животных и т.д.);
- оказывать помощь в оценке прибыльности и финансовой обоснованности приобретения тех или иных средств производства;
- организовывать учебные мероприятия по вопросам использования поставленных средств производства и техники и в более широком смысле — улучшения технологической практики производителей;
- оказывать помощь в повышении производительности хозяйств и качества производимой членами кооператива продукции и др.

Консультационные услуги, оказываемые кооперативом, не оплачиваются его членами непосредственно, однако их стоимость включается в накладные расходы, и финансируются опосредованно через прочие виды деятельности.

Для оказания таких услуг кооператив может также пригласить необходимых специалистов или заключить договоры с информационно-консультативными центрами или учебными (научными) учреждениями [6, с. 30].

Взаимодействие между сельскохозяйственными товаропроизводителями в рамках потребительской кооперации, вне зависимости от направления деятельности, должно строиться на базе эффективного механизма формирования и использования финансовых ресурсов.

1.3. Экономические основы взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках потребительского кооператива

С целью покрытия административно-хозяйственных расходов, связанных с затратами по регистрации кооператива, вступлению в члены и ассоциированные члены кооператива, уплатой членских взносов в союзы и ассоциации, членом которых является кооператив, устанавливаются вступительные взносы. Источниками формирования имущества действующего кооператива могут быть как собственные, так и заемные средства. Доля заемных средств в имуществе кооператива устанавливается его уставом.

Экономической основой деятельности кооператива являются его фонды (рисунок 1).



Рисунок 1 – Виды фондов кооператива

Источником формирования паевого фонда являются паевые взносы членов и ассоциированных членов кооператива.

Пай – часть имущества кооператива, отражающая размер участия члена кооператива или ассоциированного члена кооператива в образовании имущества кооператива и учитываемая в стоимостном выражении. Пай члена кооператива складывается из его паевого взноса и приращенного пая. Пай ассоциированного члена кооператива равен его паевому взносу. Структура паевого взноса представлена на рисунке 2.

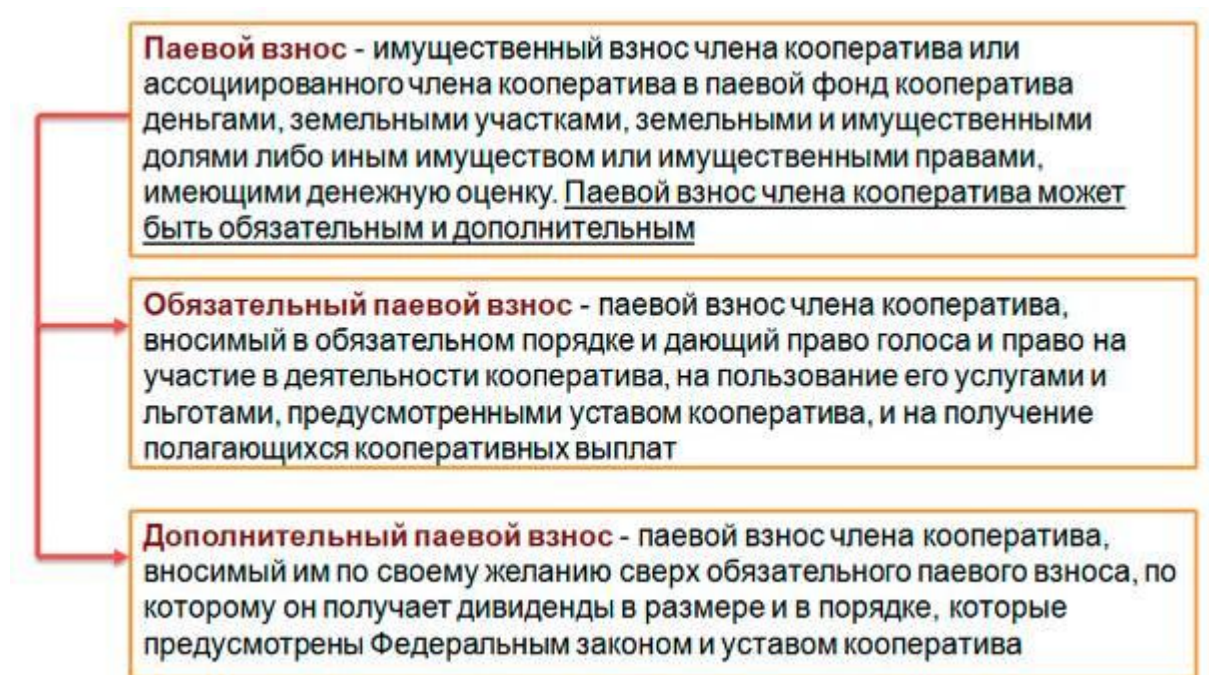


Рисунок 2– Состав паевого взноса члена кооператива

Размеры паевого фонда кооператива и обязательного паевого взноса устанавливаются на собрании членов кооператива. Обязательные паевые взносы в потребительском кооперативе устанавливаются пропорционально предполагаемому объему участия члена кооператива в хозяйственной деятельности данного кооператива. Член потребительского кооператива должен внести не менее 25% от обязательного паевого взноса к моменту государственной регистрации кооператива, остальную часть обязательного паевого взноса – в сроки, которые предусмотрены уставом потребительского кооператива.

Уставом кооператива может быть предусмотрено, что определенную часть принадлежащего кооперативу имущества составляет его неделимый фонд. Размер неделимого фонда устанавливается в стоимостном выражении, в том числе он может устанавливаться исходя из доли собственных средств кооператива (паевого фонда, нераспределенной прибыли (доходов) и других, за исключением резервного фонда). Уставом кооператива может быть определен перечень объектов имущества, относимого к неделимому фонду. В такой перечень с указанием балансовой стоимости могут включаться здания, строения, сооружения, техника, оборудование, сельскохозяйственные животные, семена, фураж и иное имущество кооператива, не подлежащее в период существования кооператива разделу на паи членов кооператива и ассоциированных членов кооператива или выдаче в натуральной форме при прекращении членства в кооперативе.

Кооператив в обязательном порядке формирует резервный фонд, который является неделимым и размер которого должен составлять не менее 10% от паевого фонда кооператива. До формирования в полном объеме резервного фонда кооператив не вправе осуществлять кооперативные выплаты, начисления и выплату дивидендов по дополнительным паевым взносам членов кооператива, а в кредитном кооперативе также получать займы от членов кооператива и ассоциированных членов кооператива. В потребительском кооперативе резервный фонд формируется за счет отчислений от доходов и за счет внесения членами данных кооперативов дополнительных (целевых) взносов пропорционально участию этих членов в хозяйственной деятельности кооператива и иных предусмотренных уставом источников.

Кооператив может устанавливать членские взносы. Членские взносы используются на следующие цели:

- на финансирование текущей деятельности кооператива;
- на формирование и пополнение неделимых фондов;
- иные цели [1].

Размер членских взносов должен быть экономически обоснован, кроме этого, членам кооператива должна предоставляться полная информация о характере использования дополнительно собираемых средств. Для обеспечения взаимовыгодного сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках кооператива необходимо также разработать четкие и понятные правила осуществления сделок.

Кооператив и его члены могут при необходимости заключать договоры, обязывающие членов кооператива в течение определенного периода продавать исключительно кооперативу или создаваемым им филиалам всю производимую ими сельскохозяйственную продукцию или ее часть.

Сделки кооператива (в том числе сделки по передаче в аренду земельных участков и основных средств кооператива, по залогу имущества кооператива), стоимость которых в процентах от общей стоимости активов кооператива за вычетом стоимости земельных участков и основных средств кооператива составляет до 10%, совершаются по решению правления кооператива, от 10 до 20% – по совместному решению правления кооператива и наблюдательного совета кооператива, свыше 20% – по решению общего собрания членов кооператива.

Сделка кооператива, второй стороной в которой выступают председатель кооператива или исполнительный директор кооператива, члены правления кооператива или наблюдательного совета кооператива, их супруги и ближайшие родственники либо владельцы пая, размер которого составляет более чем 10% от паевого фонда кооператива, считается сделкой, в которой присутствует конфликт интересов. Такой сделкой признается и сделка, в которой не менее чем 10% членов кооператива или не менее чем 20% ассоциированных членов кооператива по их заявлениям в письменной форме усматривают имущественный интерес указанных лиц, не совпадающий с законными имущественными интересами кооператива. Решения о совершении сделок кооператива, в которых присутствует конфликт интересов, принимаются на совместном заседании правления ко-

оператива и наблюдательного совета кооператива единогласно и утверждаются общим собранием членов кооператива большинством: не менее чем две трети голосов [1].

Модели экономических отношений кооператива со своими членами различаются в зависимости от договоров, на основании которых осуществляются взаиморасчеты в СПоК. В сбытовом кооперативе возможны следующие модели взаиморасчетов.

Модель 1. Поставка членами кооператива сельскохозяйственной продукции в кооператив для ее последующей реализации (переработки) осуществляется на основании договора купли-продажи (рисунок 3). По этой модели право собственности на продукцию переходит от производителя к кооперативу с момента передачи продукции по акту приема-передачи или по накладной.



Рисунок 3 – Использование договора купли-продажи

Обеспечение членов кооператива средствами производства и материальными ресурсами для проведения сельскохозяйственных работ осу-

ществляется на основании договора поставки с предоставлением заказчику, при необходимости, отсрочки платежа за поставленную продукцию или права осуществления платежей согласно установленному графику. Возможны варианты предоставления членам кооператива закупленных по их заказам капиталоемких средств производства в аренду с правом выкупа или на основе договора лизинга. Материально-технические ресурсы, приобретенные через кооператив, после их оплаты оформляются в собственность членов кооператива.

Реализация продукции членов кооператива и продукции, поставленной членам кооператива на основании договоров купли-продажи/договоров поставки, приравнивается к предпринимательской деятельности со всеми вытекающими из этого последствиями по определению финансовых результатов и формированию налогооблагаемой базы СПоК.

Модель 2. Поставка членами кооператива сельскохозяйственной продукции в сбытовой кооператив для ее последующей реализации осуществляется на основании договора комиссии. В рамках данной модели кооператив не покупает продукцию своих членов, а реализует ее от их имени. Право собственности на продукцию сохраняется у члена кооператива до момента реализации продукции (заключения договора с покупателем, выполнения графика поставки) (рисунок 4).



Рисунок 4 – Использование договора комиссии

Кооператив осуществляет реализацию продукции за комиссионное вознаграждение. В зависимости от условий договора выручка от реализации всей партии может поступать либо на расчетный счет кооператива с последующим переводом средств на счет производителя продукции, либо, минуя счет кооператива, непосредственно на счет производителя.

Размер комиссионного вознаграждения может определяться как разница в ценах или как фиксированный процент от стоимости реализованной продукции. Устанавливая комиссионное вознаграждение на уровне затрат, связанных с реализацией продукции, кооператив уменьшает размер уплачиваемых налогов. Затраты производителей продукции – членов кооператива – на реализацию в данном случае также минимальны. Таким образом, использование модели взаимоотношений, основанной на договоре комиссии, более предпочтительно.

Модель 3. Операции с сельхозпродукцией кооператив выполняет на основании договора поручения. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ст.972) при отсутствии в возмездном договоре поручения условия о размере вознаграждения или о порядке его уплаты вознаграждение уплачивается после исполнения поручения по тарифу, который обычно устанавливается на данные услуги (как правило, 1-2 % от

объема выручки от реализации продукции). Денежные средства за реализованную продукцию могут напрямую поступать на банковские счета членов СПоК, минуя расчетный счет кооператива (рисунок 5).



Рисунок 5 – Использование договора поручения

Модель 4. Операции по переработке сельскохозяйственной продукции на давальческих условиях. Перерабатывающему СПоК целесообразно предоставлять услуги своим членам на давальческих условиях: сырье, передаваемое в переработку, остается в собственности каждого члена кооператива. Готовая продукция после переработки также принадлежит каждому члену кооператива в доле, соответствующей доле сырья. При этом собственник сырья, обладающий правом собственности на изготовленную из него продукцию, обязан возместить кооперативу стоимость переработки (рисунок 6).



Рисунок 6 – Переработка продукции на давальческих условиях

К отношениям кооператива и его членов в данном случае применимы нормы, регулирующие отношения по договорам подряда (глава 37 «Подряд» Гражданского кодекса Российской Федерации). В соответствии с договором на переработку давальческого сырья кооператив (подрядчик) обязуется выполнить по заданию своего члена (заказчика) работу по изготовлению готовой продукции из давальческого сырья и сдать ее результаты заказчику. Заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. При этом порядок оплаты стоимости выполненных работ может осуществляться как денежными средствами, так и передаваемым сырьем либо готовой продукцией.

Организация взаиморасчетов в сбытовом СПоК по моделям 2 и 3, а в перерабатывающем СПоК – по модели 4 наиболее соответствует целям и некоммерческому характеру деятельности кооперативов, способствует повышению ее эффективности в связи с минимизацией налогооблагаемой базы кооператива.

Некоммерческий характер деятельности кооператива определяет не только хозяйственные взаимоотношения кооператива и его членов, но и порядок распределения и использования прибыли (рисунок 7).



Рисунок 7 – Распределение прибыли сельскохозяйственного потребительского кооператива

Прибыль кооператива, определяемая по бухгалтерскому балансу и остающаяся после уплаты налогов, сборов и обязательных платежей, распределяется следующим образом:

- 1) на погашение просроченных долгов;
- 2) в резервный фонд и предусмотренные уставом кооператива иные неделимые фонды;
- 3) на выплату причитающихся по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива дивидендов и премирование членов кооператива и его работников, общая сумма которых не должна превышать 30 процентов от прибыли кооператива, подлежащей распределению;
- 4) на кооперативные выплаты.

Следует отметить, что многие кооперативы находятся на упрощенной системе налогообложения или уплачивают Единый сельскохозяйственный налог, поэтому баланс составляется для внутреннего использования.

Кооперативные выплаты между членами потребительского кооператива распределяются пропорционально доле их участия в хозяйственной деятельности кооператива.

Кооперативные выплаты используются в следующем порядке:

1) не менее чем 70% суммы кооперативных выплат направляется на пополнение приращенного пая члена кооператива;

2) остаток кооперативных выплат выплачивается члену кооператива.

Средства, зачисленные в приращенные пай, используются на:

1) создание и расширение производственных и иных фондов кооператива, за исключением неделимого фонда кооператива;

2) погашение приращенных паев. Погашение приращенных паев осуществляется не ранее чем через три года после их формирования при наличии в кооперативе необходимых средств и при условии формирования соответствующих фондов, предусмотренных уставом кооператива. При этом в первую очередь погашаются приращенные пай, сформированные в наиболее ранний период по отношению к году их погашения. Не допускается погашение приращенных паев, если размер паевого фонда кооператива превышает размер чистых активов кооператива или размер чистых активов кооператива в год погашения приращенных паев стал ниже по сравнению с предыдущим годом. Общая сумма кооперативных выплат, направляемая на погашение приращенных паев, не должна превышать сумму, определенную совместным решением правления и наблюдательного совета кооператива [1].

Таким образом, основная часть прибыли кооператива должна направляться на его развитие. Оптимальным можно считать такую систему взаимоотношений кооператива и его членов, при которой прибыль коопе-

ратива стремится к минимальным значениям. В этом случае члены кооператива получают наибольшую выгоду от участия в его деятельности. Потребность кооператива в дополнительных средствах целесообразно покрывать за счет членских взносов.

2. Социально-экономические предпосылки формирования системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Пензенской области

2.1. Малые формы хозяйствования как основа развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Сельское хозяйство было, и долгие годы остается одной из базовых отраслей экономики Пензенской области. Об этом красноречиво свидетельствуют цифры статистики. Сегодня на долю отрасли сельского хозяйства приходится более 9% областного внутреннего валового продукта. В сельской местности проживает 33% населения области. Пензенский регион имеет 4,3 млн. га земель, из них 3 млн. га сельхозугодий (1,4% от сельхозугодий России), в том числе 2,2 млн. га пашни.

В настоящее время крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства стали неотъемлемой частью сельского хозяйства региона. Государственная поддержка малых форм хозяйствования осуществлялась на территории Пензенской области в рамках областных программ «Развитие личных подсобных хозяйств» и «Развитие и поддержка малого предпринимательства и крестьянских (фермерских) хозяйств в Пензенской области», мероприятий приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», федеральной программы «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы». Информация о количестве крестьянских и фермерских хозяйств представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Количество личных подсобных и крестьянских фермерских хозяйств в Пензенской области

	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
Число К(Ф)Х, ед.	1915	1844	1731	1561	1577	2232	2402	2774	2342	2703	3231
Число ЛПХ, тыс.	236,0	235,0	235,9	233,9	237,7	238,6	238,7	237,2	239,0	237,2	237,8

Из таблицы 3 видно, что в наибольшей степени происходит увеличение числа фермерских хозяйств, количество личных подсобных хозяйств изменяется незначительно.

Личные подсобные хозяйства играют важную роль в обеспечении продовольствием своих семей, в поддержании уровня занятости и уровня жизни сельского населения. ЛПХ практически исчерпали свои ресурсы для дальнейшего развития и значительного увеличения производства сельскохозяйственной продукции. За последние пять лет площади сельскохозяйственных угодий в них не возросли, ЛПХ исчерпали и возможность развития своей материально-технической базы. Для перспектив развития ЛПХ негативные демографические тенденции имеют долгосрочные неблагоприятные последствия. Происходит снижение численности трудоспособных граждан, отток молодежи из сельской местности. В сложившихся социально-экономических условиях ЛПХ следует развивать, прежде всего, для сохранения жизненного уровня сельского населения.

Создание крестьянских (фермерских) хозяйств явилось попыткой выхода из сложившегося кризиса сельскохозяйственного производства. Фермерские хозяйства создавались как товарные производства с привлечением наемной рабочей силы и должны были занять значительную долю в производстве сельскохозяйственной продукции.

Анализ структуры реализации основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств показал, что наибольший удельный вес малые формы хозяйствования занимают в производстве картофеля и овощей. Также достаточно существенна их роль в производстве мяса скота и птицы (таблица 4).

Таблица 4 – Реализовано сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в 2010 году*

Вид продукции	Сельскохозяйственные организации		Личные подсобные хозяйства		Крестьянские (фермерские) хозяйства	
	Тыс. тонн	% к итогу	Тыс. тонн	% к итогу	Тыс. тонн	% к итогу
Зерно злаковых и бобовых культур	538,3	93,6	3,6	0,6	33,0	5,8
Подсолнечник на зерно	37,0	88,3	-	-	4,9	11,7
Сахарная свекла (фабричная)	464	85,6	5,5	1,0	72,4	13,4
Картофель	8,8	28,7	21,8	71,0	0,1	0,3
Овощи (включая овощи закрытого грунта)	7,9	39,5	11,9	59,5	0,2	1,0
Мясо (скот и птица на убой в живом весе)	102,6	70,5	40,2	27,6	2,8	1,9
Молоко	148,6	49,1	142,8	47,2	10,8	3,7

* по данным сайта www.gks.pnz.ru

Чтобы оценить потенциал дальнейшего развития малых форм хозяйствования, в 2010 году нами был проведен опрос 30 владельцев К(Ф)Х и 60 владельцев ЛПХ из трех районов Пензенской области: Земетчинского, Нижнеломовского и Бессоновского.

Результаты исследования крестьянских (фермерских) хозяйств показали, что большая часть опрошенных (84%), работают в своем КФХ, а 16% считают основным местом трудовой деятельности иное. По уровню образования большинство (43,3%) имеет диплом о среднем профессиональном образовании, 6,6% - о начальном профессиональном, основном общем – 3,3%. Площадь всего землепользования 18648 га, в том числе 17046 га приходится на пашню. Доля участков, находящихся в собственности членов К(Ф)Х, составляет более 70% общей площади.

Обеспеченность обследованных К(Ф)Х техническими средствами показывает, что в среднем на один трактор в хозяйстве приходится 227 га пашни, а на один комбайн 426 га пашни (рисунок 8).

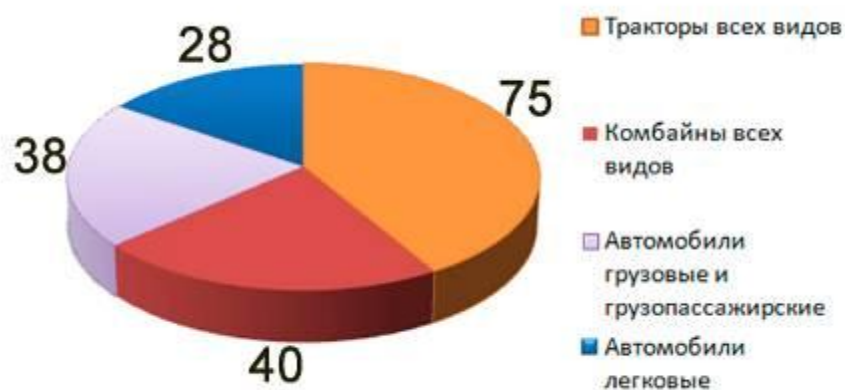


Рисунок 8 – Обеспеченность обследованных К(Ф)Х техническими средствами, ед.

Собственные производственные здания и сооружения имеют: помещения для содержания сельскохозяйственных животных 72% хозяйств, склады для хранения продукции и материалов – 82%, помещения для хранения сельскохозяйственной техники – 31%. В среднем на одно К(Ф)Х приходится 6 голов крупного рогатого скота, 11 свиней, 10 овец и коз, 1 лошадь и 430 голов птицы. Усредненный размер посевных площадей под выращиваемыми в обследованных К(Ф)Х культурами распределился следующим образом: зерновые и зернобобовые 199,6 га на хозяйство, сахарная свекла – 7,3 га, картофель – 3,1 га, кормовые культуры – 10,7 га, в т.ч. кукуруза на силос – 7,2 га на хозяйство (рисунок 9).



Рисунок 9 – Размер посевных площадей под выращиваемыми в К(Ф)Х культурами, га

К категории прибыльных отнесли себя 75% К(Ф)Х.

Среди проблем функционирования хозяйства 47% опрошенных отметили дефицит кадров, 20% нехватку финансовых средств и слабую материально-техническую базу.

Опрос представителей ЛПХ (60 респондентов) позволил сделать ряд заключений. Распределение по месту работы выявило следующее: большинство трудятся в учреждениях социальной сферы – 16,5 %, в СХО – 15%, органах управления – 13,5%, работающие в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 1,5%, пенсионеров – 14%, безработных – 20% и относящихся к категории «прочие» – 19%. По уровню образования опрошенные поделились следующим образом: высшее и среднее профессиональное образование имеют 56% респондентов, начальное профессиональное образование у 6% опрошенных, среднее общее (10-11 классов) – 27%, основное общее (8-9) классов – 10%, начальное общее или без образования – 1%.

Наибольший интерес для развития кооперации представляют ЛПХ, ориентированные на товарное производство. 52% опрошенных сориентированы на продажу произведенной продукции («дополнительный источник денежных средств»), а вот 38% целью ведения ЛПХ ставят самообеспече-

ние продовольствием, только 10% отметили, что свое хозяйство является основным источником денежных средств.

Среди ответов на вопрос «Какими земельными ресурсами располагает Ваше хозяйство?» преобладал ответ «приусадебный земельный участок» (98% респондентов). При этом в среднем на одно ЛПХ приходится около 0,3 га земли (как в собственности, так и не в собственности). Кроме того, 20% ЛПХ имеют полевые наделы. Соответственно в сумме 132,75га и 13,78га. Сенокосами и пастбищами владеют 14% ЛПХ.

Участвовавшие в опросе ЛПХ оснащены техникой неудовлетворительно: только 28,5% опрошенных имеют тракторы всех видов; 1,5% комбайны всех видов; 21,5% автомашины грузовые и грузопассажирские; 57% – автомашины легковые; 28% мотоблоки, мотокультиваторы. Большинство участвовавших в опросе ЛПХ имеют крупный рогатый скот – 74%, в том числе коров – 67%. В среднем на одно ЛПХ, занимающееся производством мяса, приходится по 3,53 головы КРС и 1,6 голов коров. Свиноводством занимаются 62,5% из числа респондентов, овцеводством – 10%, содержат лошадей в 10% ЛПХ, 55% хозяйств содержат птицу. Некоторые ЛПХ занимаются разведением кроликов – 7%, что касается пчеловодства, то это также не столь значительный процент – 13%.

В качестве проблемы для развития ЛПХ многие отмечают трудности со сбытом продукции. Несмотря на это, никто из опрошенных не пользуется продажей через сельскохозяйственные потребительские кооперативы и сельскохозяйственные организации. 68% ЛПХ реализуют свою продукцию скупщикам (рисунок 10).



Рисунок 10 – Каналы сбыта продукции, используемые личными подсобными хозяйствами, %

Следовательно, сложилась ситуация, при которой, имея трудности со сбытом продукции, ЛПХ и К(Ф)Х не видят необходимости объединяться в рамках перерабатывающей и сбытовой кооперации. На вопрос относительно членства в сельскохозяйственных потребительских кооперативах положительно не ответил ни один респондент. Основными причинами неучастия в кооперативах являются: отсутствие кооператива в селе (районе) – 23% респондентов, отсутствие необходимости в кооперации – 73%, нет средств на первоначальный взнос – 10%.

Как видно, большинство опрошенных респондентов не видят необходимости вступать в какой-либо кооператив. Отчасти это объясняется недоверием людей к различного рода коллективным образованиям и нежеланием накладывать на себя дополнительные обязательства, отчасти – непониманием сущности и всех преимуществ кооперации.

В то же время объективно существует необходимость сохранения и дальнейшего развития малых форм хозяйствования. Объясняется она их важным народнохозяйственным значением:

– крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства играют значительную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках;

– важную роль играют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия в решении социальных проблем села, развитии сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения;

– К(Ф)Х, ЛПХ, сельские предприниматели способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций и промыслов, культурного разнообразия страны. Значительна их роль в трудовом воспитании молодежи, сохранении и передаче производственного и социального опыта от старших поколений младшим.

В условиях всеобщей глобализации и либерализации аграрных рынков крупные производители имеют более выгодное положение по сравнению с мелкими формами хозяйствования. В то же время развитие крупных корпоративных структур в сельском хозяйстве, часто занимающих монопольное положение на местных рынках, имеет и негативные последствия.

Основной проблемой развития малых форм хозяйствования, как показал анализ, является слабая материально-техническая база и отсутствие эффективных каналов сбыта продукции. С целью решения обозначенных проблем целесообразно объединение малых форм хозяйствования в рамках сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Важно также учитывать тот факт, что в настоящих условиях потребительская кооперация выполняет не только производственные функции, но и является практически единственным средством решения проблемы трудоустройства сельского населения. Региональные органы власти, начиная с 2008 года, проводят активную политику, направленную на создание и развитие системы сель-

скохозяйственной потребительской кооперации в Пензенской области. Рассмотрим основные результаты реализации данной политики.

2.2. Анализ современного состояния сельскохозяйственных потребительских кооперативов региона

Приоритетный национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса», завершившийся в 2007 году и преобразовавшийся в программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», в качестве основного из направлений увеличения конкурентоспособности сельского хозяйства России выделил формирование системы сельской потребительской кооперации.

Основными программами, в рамках которых в Пензенской области осуществляется развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, стали следующие:

- долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009-2013 годы»;
- программа Пензенской области «О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда в Пензенской области» (в 2009, 2010 и 2011 годах);
- долгосрочная целевая программа "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Пензенской области на 2009-2010 годы».

В результате реализации данных программ в регионе происходит резкое увеличение численности кооперативов – с 62 в 2007 г. до 1064 в 2011 г. Значительному увеличению количества зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооперативов способствовала, прежде всего, реализация через управление Федеральной государственной службы занятости населения антикризисной программы по samozанятости, в соответствии с которой каждый безработный гражданин смог получить субси-

дию в размере 58,8 тыс. руб. на открытие кооператива. Только за 9 месяцев 2011 года в результате реализации данной программы было организовано 1014 рабочих мест в КФХ и 2338 рабочих мест в кооперативах.

Также наиболее существенными направлениями поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов являются:

- гранты на реализацию бизнес-проектов вновь созданным кооперативам в сумме 300 тыс. руб. (за 9 месяцев 2011 г. по данному направлению было выдано кооперативам 210 млн. руб.);

- гранты на реализацию бизнес-проектов вновь созданным кооперативам в сумме 500 тыс. руб. (выдано кооперативам 36 млн. руб.)

По состоянию на 1 января 2011 года, по информации Министерства сельского хозяйства региона, в Пензенской области из 1064 зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооперативов деятельность осуществляют только 85% (таблица). При этом количество зарегистрированных кооперативов существенно различается по районам области, от 13 в Тамалинском районе до 80 в Лунинском районе.

Заявленный паевой фонд по сельскохозяйственным потребительским кооперативам области оплачен почти полностью (на 99,6%), в среднем на один кооператив приходится 352,6 тыс. руб. паевого фонда (таблица 5).

Объемы деятельности данных кооперативов крайне незначительны. Выручка от реализации продукции, работ и услуг составила за 2010 год 163,4 млн. руб. или 181 тыс. руб. на один действующий кооператив.

Таблица 5 – Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Пензенской области по состоянию на 01.01.2011 г.*

Район	Зарегистрировано кооперативов	Количество действующих кооперативов	Численность членов кооперативов	Паевой фонд, тыс. руб.	
				Заявлено	Оплачено
Башмаковский	19	19	224	13132,9	13132,9
Бековский	27	27	302	16540,3	17522,4
Белинский	18	13	105	5380,8	4965,6
Бессоновский	38	27	255	13125,3	13125,3
Вадинский	29	20	204	11526,8	11526,8
Городищенский	58	50	393	23225,6	21756,0
Земетчинский	17	14	119	3281,0	3281,0
Иссинский	27	26	177	7413,8	7415,6
Каменский	16	16	93	4897,4	4897,4
Камешкирский	37	25	249	10954,9	10954,9
Колышлейский	38	37	241	17935,0	17935,0
Кузнецкий	79	78	524	28206,6	28206,6
Лопатинский	60	56	464	25594,8	25594,8
Лунинский	80	74	443	10860,8	10860,8
Малосердобинский	20	17	138	11673,4	11101,2
Мокшанский	36	34	295	13581,8	13581,8
Наровчатский	31	19	185	6787,8	6787,8
Неверкинский	29	29	174	12590,8	12590,8
Нижнеломовский	61	57	444	19746,4	19746,4
Никольский	52	51	316	15207,2	15207,2
Пачелмский	70	64	555	27667,6	27667,6
Пензенский	56	34	393	19870,0	19870,0
Сердобский	39	36	303	15569,9	15569,9
Сосновоборский	37	24	222	12994,8	12994,8
Спасский	28	17	177	7900,9	7900,9
Тамалинский	13	9	79	2977,8	2977,8
Шемышейский	49	29	352	18030,8	18030,8
Итого	1064	902	7426	376675,2	375202,2

* Таблица составлена на основании данных Министерства сельского хозяйства Пензенской области

Небольшие масштабы деятельности во многом объясняются малыми размерами самих кооперативов. В среднем по области на один кооператив приходится 7 членов, в основном это крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства. Сельскохозяйственные организации практически не задействованы в потребительской кооперации, однако анализ показывает, что они также могут быть заинтересованы в кооперировании с ЛПХ и

К(Ф)Х. Перспективным направлением в этом отношении является закупка у населения крупного рогатого скота, свиней, овец и коз (таблица 6).

Таблица 6 – Закуплено скота сельскохозяйственными организациями у населения, включая покупку у крестьянских хозяйств*

Показатель	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к 2009 г.
Закуплено скота, голов			
Крупный рогатый скот	1366	1300	95,2
в том числе коровы	288	294	102,1
Свиньи	84	452	5,4 р.
Овцы и козы	264	262	99,2
Закуплено скота в живой массе, тонн			
Крупный рогатый скот	338	334	98,8
в том числе коровы	124	115	92,7
Свиньи	2	14	7 р.
Овцы и козы	13	7	53,8

* по данным сайта www.pnz.gks.ru

Отношения по выращиванию и закупке скота, оформленные в рамках кооператива, позволили бы личным подсобным и крестьянским (фермерским) хозяйствам обеспечить необходимую кормовую базу, гарантированный сбыт продукции. Сельскохозяйственные организации, в свою очередь, получают возможность планировать свою деятельность на перспективу, более эффективно использовать кормовые угодья.

Также сельскохозяйственные организации могут кооперироваться с малыми формами хозяйствования в рамках кредитных кооперативов, в сфере закупки и использования сельскохозяйственной техники, семян и удобрений, других видов ресурсов.

В феврале 2011 года по инициативе Министерства сельского хозяйства Пензенской области нами проводилось обследование сельскохозяйственных потребительских кооперативов, созданных в регионе. Целью обследования являлась оценка фактического состояния деятельности сельскохозяйственных кооперативов и перспектив их развития. Выборка составила 125 кооперативов из 27 муниципальных районов Пензенской области. Среди участников можно выделить 106 сельскохозяйственных потреби-

тельских кооперативов 19 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. Большинство обследуемых кооперативов (75%) зарегистрировано в 2009 году.

Результаты обследования показали, что большая часть кооперативов действует в таких сферах деятельности, как сбыт и переработка продукции, заготовка кормов и закупка сельскохозяйственного сырья и материально-технических ресурсов (рисунок 11).

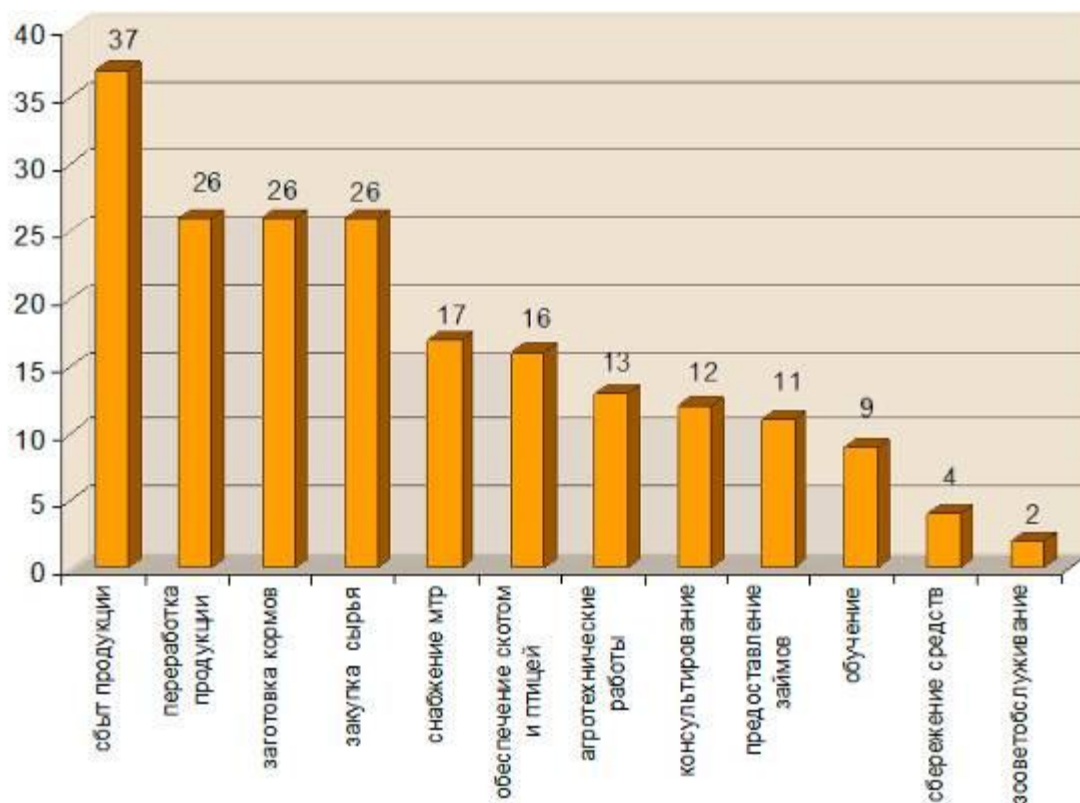


Рисунок 11 – Направления деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в % к числу опрошенных

Следует отметить, что некоторые кооперативы, зарегистрированные как потребительские, фактически являются производственными. В частности, кооперативы, выполняющие функции станций технического обслуживания, занимающиеся рыбоводством, выращиванием грибов, производством изделий из бетона, пиломатериалов, оказывающие ритуальные услуги. Такая ситуация сложилась в результате правовой неграмотности многих сельских жителей, и, прежде всего, слабой разъяснительной работы со стороны местных органов самоуправления. Об

этом же говорят и результаты опроса. Только 40% респондентов отметили достаточную емкость и своевременность консультационных и информационных услуг (рисунок 12).

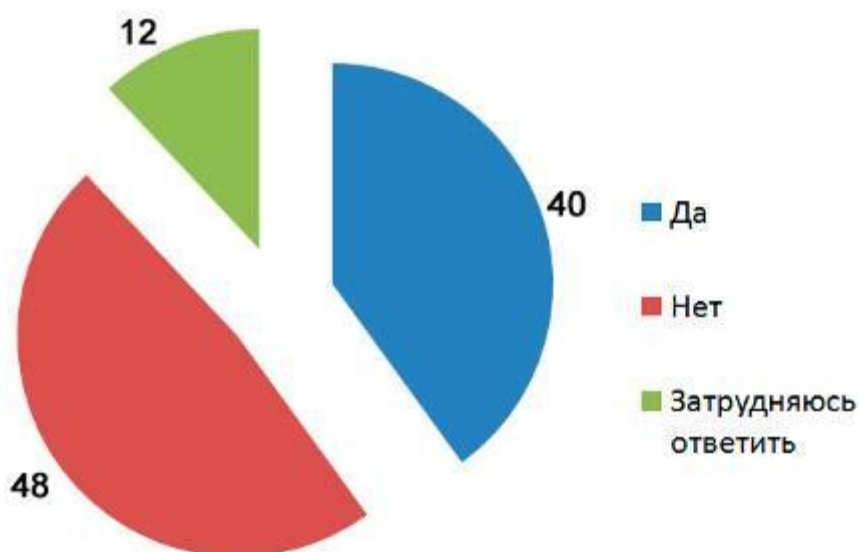


Рисунок 12 – Распределение ответов на вопрос: «Являются ли консультационные и информационные услуги достаточно емкими и своевременными?» (в % к числу опрошенных)

Кроме этого, потребительские кооперативы Пензенской области имеют более широкие возможности по использованию мер государственной поддержки, поэтому часто граждане сознательно создают кооператив в форме потребительского, хотя по характеру деятельности созданной организации в большей степени соответствует организационно-правовая форма производственного кооператива или общества с ограниченной ответственностью.

Вместе с тем наиболее распространенными видами сельскохозяйственных потребительских кооперативов в регионе являются снабженческо-сбытовые. Рассмотрим подробнее их деятельность.

Следует отметить, что в целом за период 2008-2010 гг. объемы продукции, реализованной кооперативами, увеличились в разы (таблица 7). Особенно существенным является рост реализации зерна. В то же время в

сравнении с 2009 г. по таким видам продукции, как мясо и птица, рыба, овощи, объемы продаж сократились.

Таблица 7 – Реализация продукции и поставки ресурсов сельскохозяйственными снабженческо-сбытовыми потребительскими кооперативами Пензенской области*

Вид продукции, ресурсов	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2008 г., раз
Реализовано продукции, принятой от членов кооперативов				
Мясо и птица, ц	485,1	1388,4	1141,1	2,4
Зерно злаковых и бобовых культур, ц	700	15749,7	66762,5	95,4
Картофель, ц	533,7	2209,2	3260,6	6,1
Овощи, ц	994,5	2399,1	1351,9	1,3
Рыба и морепродукты, ц	-	562	397	-
Яйцо птицы, тыс. шт.	17,4	150,5	211,4	12,1
Молоко сырое, ц	1070,5	981,7	11955,7	11,2
Масла растительные, ц	21,5	59	109,2	5,1
Семена подсолнечника, ц	-	2294,6	24066,5	-
Поставлено ресурсов членам кооперативов				
Удобрения минеральные, ц	-	14885	9000	-
Топливо дизельное, тонн	59	647,5	261	4,4
Бензин автомобильный, тонн	-	148,6	74	-
Комбикорма, ц.	64	144	29925	

*таблица составлена на основании данных сайта www.pnz.gks.ru

Если рассматривать долю продукции, реализованной кооперативами, в общем объеме продукции, произведенной малыми формами хозяйствования, то становится очевидным крайне недостаточный уровень развития сбытовой кооперации. По зерну этот показатель составил в 2010 году 18,2%, по картофелю всего 1,5%, по овощам – 1,1%, по молоку – 0,8%.

Деятельность кооперативов в сфере снабжения в основном направлена на поставку топлива, минеральных удобрений и комбикормов. При

этом только малая часть ресурсов закупается сельскохозяйственными товаропроизводителями через кооперативы.

Значительное внимание в настоящее время в регионе уделяется созданию и развитию потребительских кооперативов в сфере жилищно-коммунального хозяйства. По решению Правительства области в 2010 году органами муниципальных властей совместно с Центром развития сельской кооперации проводится активная информационно-консультационная деятельность по разъяснению преимуществ создания кооперативов, занимающихся водоснабжением, вывозом и утилизацией твердых бытовых отходов, благоустройством территорий, ликвидацией последствий стихийных бедствий и т.д.

Как видно из рисунка, наиболее активное создание кооперативов в сфере ЖКХ осуществлялось в 2010 году – 88 кооперативов (рисунок 13).

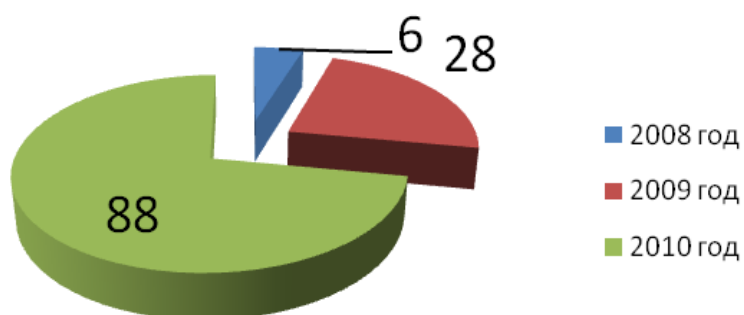


Рисунок 13 – Динамика создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, работающих в сфере ЖКХ Пензенской области

На конец года общее количество работающих в регионе обслуживающих кооперативов составило 122.

Примером организации кооператива в ЖКХ является создание инициативной группой из 5 человек в марте 2009 года сельскохозяйственного потребительского обслуживающего сбытового кооператива «Исток» в селе Салтыково, Земетчинского района, Пензенской области.

До активных реформ в сельском хозяйстве существующая система водоснабжения населения принадлежала совхозу «Салтыковский», а после

ликвидации совхоза перешла в нерабочем состоянии в собственность местной администрации, которая в связи с недостатком средств не смогла восстановить водоснабжение. Для того чтобы узаконить свои отношения с муниципалитетом кооперативом был оформлен договор временного пользования имуществом (водопроводом) с администрацией села. В результате активной работы инициативной группы и главы сельской администрации в апреле 2009 года в кооперативе насчитывался уже 261 пайщик. За счет паевого фонда и членских взносов приобретены насосные станции, что позволило начать водоснабжение. Только за 5 месяцев 2009 года было оказано услуг на сумму более 300 тыс. руб., в том числе членам кооператива на 280 тыс. руб. Тем не менее таких примеров пока немного, 91 населенный пункт области из 905 совсем не имеют организаций, способных проложить и обслуживать коммуникации, что свидетельствует о перспективе и актуальности развития системы потребительской кооперации в ЖКХ сельских территорий.

Рассматривая сущность экономической модели кооператива в ЖКХ, следует подчеркнуть, что создание обслуживающего кооператива позволяет его участникам установить плату за услуги, соответствующую затратам, необходимым на содержание сетей и обеспечение водой, поскольку кооператив, как уже отмечалось, является некоммерческой организацией. Внесение платы за потреблённую воду и другие услуги производится в виде членских взносов ежемесячно. Членский взнос рассчитывается путём умножения стоимости одного кубического метра воды на объём фактического потребления по прибору учёта, а при его отсутствии по нормативам потребления, которые утверждаются также на общем собрании членов кооператива.

Услуги кооператива для своих членов, оплачиваемые членскими взносами, осуществляются на льготных условиях, т.е. на уровне фактических затрат, для не членов – по расценкам на этот вид услуг, сложившимся

в данном регионе. В случае расчетов членскими взносами на кооператив фактически не распространяется тарифное ограничение и отсутствует база для налогообложения, что связано с отнесением взносов на целевое финансирование. Утверждение размера членских взносов осуществляется ежегодно общим собранием кооператива на основе сметы доходов и расходов. В плановой смете итог по доходам строго должен соответствовать итогу по расходам, поскольку в соответствии с законом СПоК не должен иметь убытков. В доходной части сметы учитываются все виды поступлений, основными из которых являются: выручка от реализации работ, услуг не членам кооператива (с учетом, что сумма составляет менее 50% в стоимости всех услуг, оказанных кооперативом); взносы членов (ассоциированных членов) всех видов; поступления в виде средств целевого финансирования; другие источники. В расходной части формируются все расходы кооператива: расходы по основной деятельности кооператива (с расшифровкой); административные расходы кооператива; выплаты членам, связанные с их участием в хозяйственной деятельности кооператива (например – плата за продукцию, принятую на реализацию от членов кооператива), и другие расходы.

Однако практика создания кооперативов в ЖКХ выявила ряд проблем. Во-первых, формальный подход в их организации. Стихийное создание кооператива не учитывает индивидуальные потребности пайщиков и зачастую нарушает принцип добровольности. Во-вторых, остается нерешенным вопрос с контролем антимонопольной службой процесса ценообразования на оказываемые коммунальные услуги и переходом к членским взносам. В-третьих, должным образом не отработана нормативно-правовая база передачи коммунальных сетей, находящихся на балансе местных администраций обслуживающим кооперативам. В-четвертых, дорогостоящая

и сложная процедура получения разрешений на бурение скважин и использование родников кооперативами создают дополнительные проблемы.

Наряду с развитием сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня в Пензенской области также сделаны первые шаги к созданию многоуровневой сельскохозяйственной потребительской кооперации. В 2007 году был создан сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив второго уровня «Прогресс». По состоянию на 01 июля 2011 года количество членов СКПК «Прогресс» составляло 20 юридических лиц (СКПК первого уровня). Размер паевого фонда составляет 12 млн. рублей. Фонд финансовой взаимопомощи сформирован как за счет собственных средств, так и за счет банковских кредитов, его величина составляет 27,2 млн. рублей.

СКПК «Прогресс» не только выдает займы своим членам, но также выступает поручителем по кредитам, привлекаемым ими в ПРФ ОАО «Россельхозбанк» и в региональном гарантийном залоговом фонде ОАО «Поручитель». Сумма поручительств, предоставленных СКПК «Прогресс», на 01.06.2011 г. составляет 9,2 млн. руб.

Таким образом, опыт создания второго уровня сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в регионе можно считать успешным. Следует при этом отметить, что важную роль в развитии СКПК «Прогресс» сыграл такой механизм государственной поддержки, как субсидирование дополнительных паевых взносов кооперативов первого уровня в паевой фонд кооператива второго уровня. Субсидирование осуществлялось по следующей схеме: 10% паевого взноса оплачивает кооператив, 90% оплачивается из бюджета.

Подводя итог проведенному анализу, следует сказать, что развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Пензенской области находится на начальном этапе. Несмотря на значительный рост

количества кооперативов, их роль в аграрном секторе региона крайне незначительна. Основной причиной этого является слабая материально-техническая база. Большинство кооперативов созданы с участием личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств, которые, как было рассмотрено выше, обеспечены техникой неудовлетворительно. Негативным фактором также является и недостаток квалифицированных кадров, способных организовать эффективную деятельность кооператива.

С целью решения указанных проблем в рамках создания и развития целостной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе формируется инфраструктура, обеспечивающая поддержку кооперативам как на этапе организации, так и в процессе их работы.

2.3. Инфраструктура системы сельскохозяйственной потребительской кооперации

Важной предпосылкой успешного развития сельскохозяйственной потребительской кооперации являются меры по обеспечению доступа К(Ф)Х, ЛПХ, субъектов малого предпринимательства, сельскохозяйственных потребительских кооперативов к рынку научных, образовательных, консультационных услуг и информации. В связи с этим в Пензенской области открыт Центр развития сельскохозяйственной кооперации, сокращенное фирменное наименование – ЦРСК.

Центр зарегистрирован в 2009 году по инициативе Областного сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива «Прогресс», Пензенского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» совместно с Пензенским филиалом Ревизионного союза сельскохозяйственных кооперативов «Ревизия-Приволжье» и Пензенской государственной технологической академией. Активное содействие в создании Центра оказало Правительство Пензенской области, предоставив

возможность размещения в Пензенском региональном центре содействия инновациям.

В качестве основной цели создания ЦРСК выступает формирование эффективной системы сельскохозяйственной кооперации в Пензенской области (рисунок 14).

В рамках открытия Центра развития сельскохозяйственной кооперации были проведены семинары и анкетирование для председателей кооперативов и сельхозпроизводителей, результаты которых показали, что большинство из них готовы посещать семинары, посвященные проблемам кооперации, для 63 % необходима помощь по вопросам бухгалтерского учета, 54 % ответили, что сталкиваются с трудностями при подготовке заявки на кредит, 27 % испытывают трудности при составлении внутренних регламентных документов. За консультацией в Центр обращаются не только представители инициативных групп и уже работающих кооперативов, но и сотрудники сельских администраций, районных агентств по развитию предпринимательства. Центр развития сельскохозяйственной кооперации единственный в регионе предоставляет кооперативам услуги по бухгалтерскому аутсорсингу.

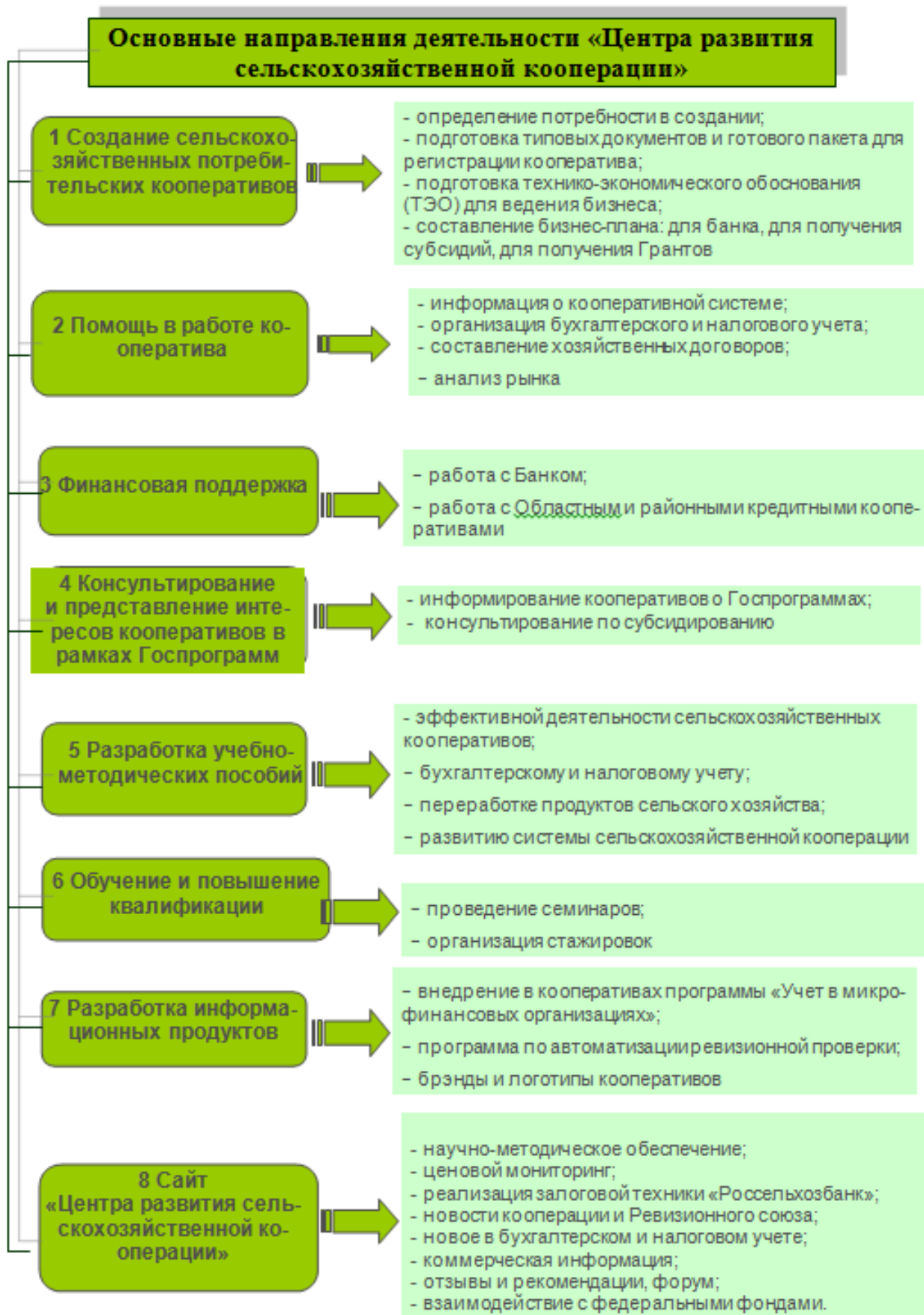


Рисунок 14 – Основные направления деятельности ЦРСК

Из рисунка 15 видно, что наибольшую долю в общем объеме услуг, предоставляемых ЦРСК, занимают услуги по бизнес-планированию – 52%. Оказание услуг по проведению семинаров – 44 % и ведению бухгалтерского учета – 4 %.



Рисунок 15 – Доля различных видов услуг в общем обороте организации в 2010 – 2011 гг. (ед. в % к общему)

Центр развития сельскохозяйственной кооперации позволяет объединить в единую систему разрозненные структуры, работающие в направлении развития кооперации. Одной из таких структур является Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов.

Законодатель определил обязательное участие кооператива в одном из ревизионных союзов [1]. Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов – союз сельскохозяйственных кооперативов, осуществляющий ревизию финансово-хозяйственной деятельности входящих в него кооперативов, союзов кооперативов, координацию этой деятельности, представление и защиту имущественных интересов кооперативов, оказание членам ревизионного союза сопутствующих ревизиям услуг, а также иные функции.

Сложившуюся структуру, обеспечивающую контроль и помощь кооперативам в соблюдении требований законодательства в сфере бухгалтерского и налогового учета, можно представить следующим образом (рисунок 16).



Рисунок 16 – Система ревизии деятельности кооперативов

Таким образом, сельскохозяйственные кооперативы создают ревизионный союз, осуществляющий проверку их деятельности. В свою очередь ревизионные союзы создают саморегулируемую организацию, контролирующую уже деятельность самих ревизионных союзов.

В Пензенской области организовано четыре ревизионных союза, среди которых наиболее активно работает Филиал ревизионного союза «Ревизия-Приволжье». По состоянию на 01.10.2011 в союзе состояло 368 кооперативов. Наряду с ревизионными проверками специалистами ревизионного союза проводятся обучающие семинары по бухгалтерскому и налоговому учету в сельскохозяйственных потребительских кооперативах, в том числе кредитных. Ежедневно осуществляются консультации представителей вновь созданных и уже работающих кооперативов.

Ревизионный союз не является контрольной и надзорной структурой в полной мере, как, например, налоговая служба. Цели проверок, проводимых государственными органами финансового контроля и ревизионным союзом, существенно различаются (рисунок 17):



Рисунок 17 – Цели и задачи проверок, проводимых налоговой службой и ревизионным союзом

Ревизионный союз призван помочь кооперативам организовать свою финансово-хозяйственную деятельность таким образом, чтобы избежать возможных санкций и штрафов со стороны государственных контролирующих органов.

В целях повышения доступности кредитов и обеспечения залоговой базы по кредитам, привлекаемым сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, в Пензенской области создан Гарантимальный фонд ОАО «Поручитель».

Основной целью Фонда является содействие увеличению числа кредитоспособных и финансово устойчивых предприятий малого и среднего

бизнеса путем обеспечения доступа субъектов предпринимательской деятельности к кредитным ресурсам коммерческих банков.

Механизм функционирования фонда выглядит следующим образом. При отсутствии у кооператива в достаточном объеме залогового обеспечения для получения кредита, он может обратиться за помощью в ОАО «Поручитель», которое выступит перед банком в качестве поручителя (или залогодателя).

Поручительством (или залогом) покрывается не более 70% по кредиту и срочных (плановых) процентов, не обеспеченных представленным кредитной организации залогом. В абсолютной величине сумма поручительства не может превышать 10 млн. руб. Поручительство предоставляется по кредитным договорам сроком от 1 года до 5 лет. Поручительство является платным. Плата за поручительство 2% годовых от суммы предоставленного поручительства.

Сотрудничество с ОАО «Поручитель» дает ряд преимуществ:

- предоставление поручительства обеспечивает доступ к кредитным ресурсам коммерческих банков;
- снижение времени и издержек оценки обеспечения ссуды, так как обеспечение, предоставляемое Фондом, не требует дополнительной проверки и оценки со стороны банка;
- отсутствие необходимости сбора документов для Фонда (документы в Фонд представляются банком из числа полученных от кооператива; кооператив подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства);
- быстрота принятия решения о предоставлении поручительства;
- критерии предоставления поручительства Фонда являются простыми и понятными и в целом соответствуют критериям выдачи кредита самими банками.

Кроме того, Фонд выдает займы сроком до года в сумме до 1000 тыс. руб. под 8,5% годовых.

Со стороны банковской системы также предприняты шаги по увеличению объемов кредитования сельскохозяйственных потребительских кооперативов. На территории области функционируют более 50 представителей банковской структуры. Наиболее активную поддержку оказывает ОАО «Россельхозбанк» и Сбербанк РФ. Отраслевой банк ОАО «Россельхозбанк» кредитует не только действующие, но и вновь образованные кооперативы, опыт хозяйственной деятельности которых менее 1 года.

Стратегия работы банка в рамках системы поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов строится по следующим основным направлениям (рисунок 18):



Рисунок 18 – Стратегия работы Банка

С начала реализации Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» Пензенский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк» выдал вновь созданным кооперативам более 300 млн. руб.

кредитных ресурсов. Объемы кредитования в 2010-2011 годах представлены на рисунке 19.

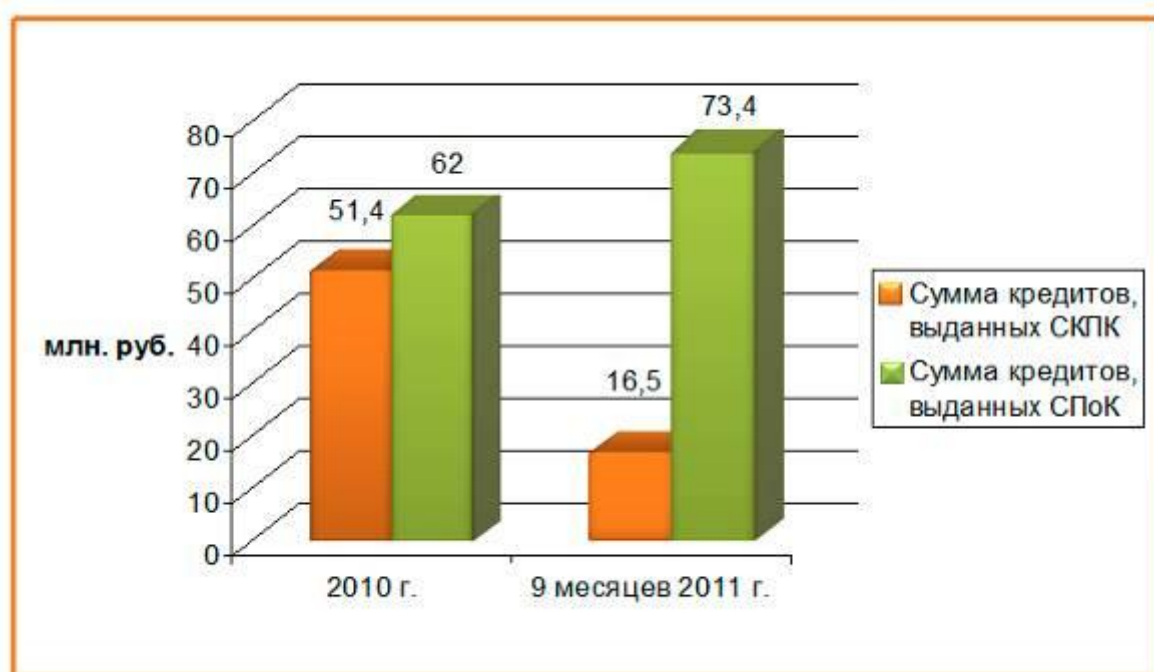


Рисунок 19 – Кредитование сельскохозяйственных потребительских кооперативов в 2010-2011 гг.

За рассматриваемый период происходит сокращение кредитования сельскохозяйственных кредитных кооперативов и увеличивается сумма кредитов, выданных потребительским кооперативам других направлений деятельности. Общая сумма кредитов, выданных потребительским кооперативам за 9 месяцев 2011 года, составила около 80% от объема кредитования за 2010 год. Следовательно, можно ожидать, что по итогам 2011 года сумма предоставленных кредитов будет примерно равна значению 2010 года.

Средняя сумма кредита в расчете на один договор по СКПК в 2010 году составила 2 млн. руб., в 2011 году – 1,3 млн. руб. По СПоК данный показатель составил 1,6 млн. руб. и 1,9 млн. рублей соответственно.

Из общего числа зарегистрированных сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в 2010 году кредитами банка воспользовались только 5,3%, в 2011 году – 3,7%.

Члены сельскохозяйственных потребительских кооперативов – личные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства также привлекают кредитные ресурсы в ограниченном количестве. За 9 месяцев 2011 года кредитами банка воспользовались только 8,6% личных подсобных хозяйств и 17,5% крестьянских (фермерских) хозяйств.

Низкий показатель прокредитованности обусловлен как общими подходами банковской системы к кредитованию реального сектора экономики, так и спецификой деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которую необходимо учитывать банку при рассмотрении вопроса о предоставлении кооперативу кредитных средств.

Кредиты сельскохозяйственным потребительским кооперативам в зависимости от целей и сроков условно можно разделить на две основные группы (таблица 8).

Таблица 8 – Цели и сроки кредитования

Цели кредитования	Сроки кредитования
Приобретение: - материальных ресурсов для проведения сезонных сельскохозяйственных работ, - молодняка сельскохозяйственных животных, - материалов для теплиц, - сырья для первичной и промышленной переработки - прочих оборотных активов	до 1 года (в отдельных случаях до 2-х лет по согласованию с Банком)
На создание материально-технической базы СПоК: - приобретение, строительство, реконструкция, капитальный ремонт основных средств, техническое перевооружение и оснащение, - на развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности (сельский туризм, народные промыслы и т.д.), - иные затраты капитального характера	до 5 лет
Приобретение техники, транспортных средства, специализированного, сельскохозяйственного, холодильного и иного производственного оборудования	до 8 лет

В соответствии с общими принципами кредитования выдаваемые кредиты должны быть обеспечены, то есть предоставлен залог или поручительство. Отсутствие залоговой базы является одним из существенных препятствий для расширения объема кредитования.

Для приобретения основных средств, помимо стандартной схемы получения кредита под залог имеющегося имущества, ОАО Россельхозбанк предлагает 47 специальных целевых программ. Главным преимуществом данных программ является принятие в залог приобретаемой техники, дополнительного обеспечения не требуется. В зависимости от вида покупаемого имущества Заемщиком оплачивается аванс от 10 до 40% стоимости по договору купли-продажи. Банком финансируется оставшаяся часть (60 – 90%). Основные программы представлены на рисунке 20.



Рисунок 20 – Целевые программы Банка на приобретение техники и оборудования

Основными причинами, сдерживающими рост объемов банковской поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов, являются следующие:

1. Предоставление кооперативом юридически неправильного пакета правоустанавливающих документов – исправление ошибок, содержащихся

в юридических документах, вызывает необходимость повторной регистрации изменений, что занимает длительное время.

2. Несоответствие фактической деятельности кооператива учредительным документам (например, в случае, когда кооператив зарегистрирован как потребительский, фактически функционирует как производственный). Банком контролируется соответствие деятельности кооператива законодательству. Особенности функционирования потребительского кооператива должны быть отражены в товарно-денежных потоках при формировании бизнес-плана развития кооператива.

3. Отсутствие бухгалтерского учета или его некачественное ведение. Своевременное предоставление бухгалтерской отчетности в соответствии с выбранной системой налогообложения является обязательным условием кредитования.

4. Отказ от вступления в ревизионный союз/от проведения ревизионных проверок. Членство в ревизионном союзе и наличие заключения (после соответствующего периода деятельности) являются одним из требований банка к кооперативам при обращении за кредитом.

5. Низкая оценка банком финансового состояния кооперативов по предоставленной отчетности. Низкая капитализация, выражающаяся в небольшом объеме основных средств (особенно на первом этапе), отсутствие на балансе ликвидной продукции, значительный объем заемных средств, не соответствующий потенциальным объемам деятельности кооператива, не позволяют положительно оценить финансовое состояние кооперативов для целей кредитования.

6. Отсутствие или недостаточность залогового имущества и иных видов обеспечения для покрытия обязательств по запрашиваемому кредиту.

7. Некачественное формирование кооперативом бизнес-планов развития на период кредитования.

8. Работа кооператива не обеспечивает доходность достаточную для погашения процентов по кредиту и основного долга.

Значительные масштабы распространения указанных недостатков в деятельности кооперативов свидетельствует об отсутствии в регионе отлаженного механизма, обеспечивающего четкое взаимодействие между отдельными элементами формируемой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Изучение состояния потребительской кооперации Пензенской области дает основание для выводов, направленных на повышение ее эффективности. На сегодняшний день развитие кооперации и контроль за процессом создания кооперативов возложен на:

- районные агентства по развитию предпринимательства;
- районные управления сельского хозяйства;
- районные Центры занятости населения;
- районные допофисы ПРФ ОАО «Россельхозбанк»;
- поселковые администрации.

Кроме того, подобные функции выполняет «Центр развития сельскохозяйственной кооперации».

Каждое ведомство отчитывается о количестве созданных кооперативов, а подразделения Министерства сельского хозяйства дополнительно формируют информацию о хозяйственной деятельности кооперативов, финансируют разработку и распространение учебно-методической литературы, проведение обучающих семинаров. Таким образом, получается, что органы государственной власти заинтересованы, прежде всего, в создании кооперативов, а повседневная организаторская работа по их поддержке и сопровождению практически не ведется.

По нашему мнению, было бы целесообразным принять решение о возложении ответственности не только за создание кооперативов, но и за результаты их деятельности на одно ведомство, что позволит вести целе-

направленную и систематическую работу по поддержке хозяйственной деятельности потребительских кооперативов.

Кроме того, необходим возврат к практике предоставления муниципальной администрацией товарного кредита для СПоКов или вхождения администраций в качестве ассоциированного члена во вновь создаваемые кооперативы в целях пополнения материально-технической базы и решения проблем обеспечения кредитных сделок.

На протяжении ряда лет кооператоры отмечают сложность привлечения финансовых ресурсов в виде банковских кредитов и субсидий из-за сложной и длительной процедуры подготовки пакета документов. Сдерживают развитие кооперации жесткие условия субсидирования большинства программ Минсельхоза Пензенской области, что ограничивает возможность получения поддержки вновь созданными потребительскими кооперативами. Так, 80% членов кредитного кооператива составляют ЛПХ, что делает невозможным получение субсидии даже в случае привлечения кредита или займа на сельскохозяйственные цели. Кроме того, субсидии на технологическое оборудование можно получить только в том случае, если оно получено от завода-изготовителя и точно соблюдены сроки ввода в эксплуатацию. Было бы целесообразно отменить запрет на получение субсидий, если технологическое оборудование произведено за границей для случая отсутствия отечественных аналогов.

В связи с тем, что в соответствии с ФЗ-193 кооперативы обязаны проходить ревизионную проверку, необходимо ввести субсидирование затрат на её проведение кооперативу, а не ревизионному союзу, как отражено в действующем порядке в связи со спецификой его деятельности как некоммерческой саморегулируемой организации.

Назрела острая необходимость повышения квалификации сотрудников служб информационно-консультационной поддержки, а также управленческих кадров потребительских кооперативов.

Необходимо обеспечить полную реализацию принципов кооперации и, прежде всего, принципа добровольности при создании новых кооперативов.

Результаты исследования показывают, что в Государственных программах развития сельского хозяйства кооперативы должны рассматриваться как самостоятельные экономические субъекты, которые решают задачи как развития сельской экономики, так и сохранения сельских территорий.

Только комплексный подход позволит сформировать целостную действенную региональную систему сельскохозяйственной потребительской кооперации.

3. Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне

3.1. Концептуальные подходы к развитию потребительской кооперации в аграрном секторе региона

В рамках областной политики, направленной на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, в регионе создан, как уже отмечалось, ряд инфраструктурных организаций, призванных решать различные проблемы кооперативов как на этапе их создания, так и в процессе функционирования. Наиболее значимыми из них являются: сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив второго уровня «Прогресс», Центр развития сельскохозяйственной кооперации, гарантийный залоговый фонд «Поручитель», ревизионный союз кооперативов. Однако их деятельность не имеет упорядоченного характера, отсутствует четкое понимание, концепция эффективного механизма взаимодействия отдельных направлений потребительской кооперации.

Очевидно, что первый этап создания системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе, предполагающий увеличение количества кооперативов, подходит к своему завершению. Вектор государственной поддержки и регулирования должен быть направлен на создание качественно иной структуры многоуровневой потребительской кооперации, в конечном итоге обеспечивающей повышение эффективности функционирования малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей. В связи с этим необходима разработка концепции развития системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне.

Данная концепция должна способствовать научному обеспечению развития организационно-экономических отношений в рамках сельскохозяйственной потребительской кооперации, отработке на региональном уровне наиболее эффективных форм государственной поддержки.

В самом общем виде концепция (от лат. *conceptio* – понимание, система) представляется как определенный способ понимания, трактовки каких-либо явлений, генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ. Концепция представляет собой основу для разработки других плановых и программных документов, в которых должны найти отражение детализации концепции, возможности и проблемы конкретных муниципальных районов, а также вытекающие отсюда механизмы и сроки реализации мероприятий, необходимых для построения отлаженной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе.

Формирование региональной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации должно осуществляться по следующим основным направлениям (рисунок 21).

Важным фактором построения эффективной многоуровневой сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе является определение оптимальных размеров создаваемых кооперативов, а также рациональное разграничение функций между кооперативами первого и второго уровней.

При создании первичных кооперативов целесообразно, на наш взгляд, придерживаться принципов их локализации на уровне конкретного сельского поселения. Деятельность кооперативов, особенно это касается кредитных, должна строиться на взаимном доверии их членов. С увеличением численности членов кооператива данное правило становится практически невыполнимым, управление кооперативом становится более сложным. Возникает вероятность фактического превращения кооператива в коммерческую организацию, действующую в интересах группы лиц, составляющих аппарат управления.

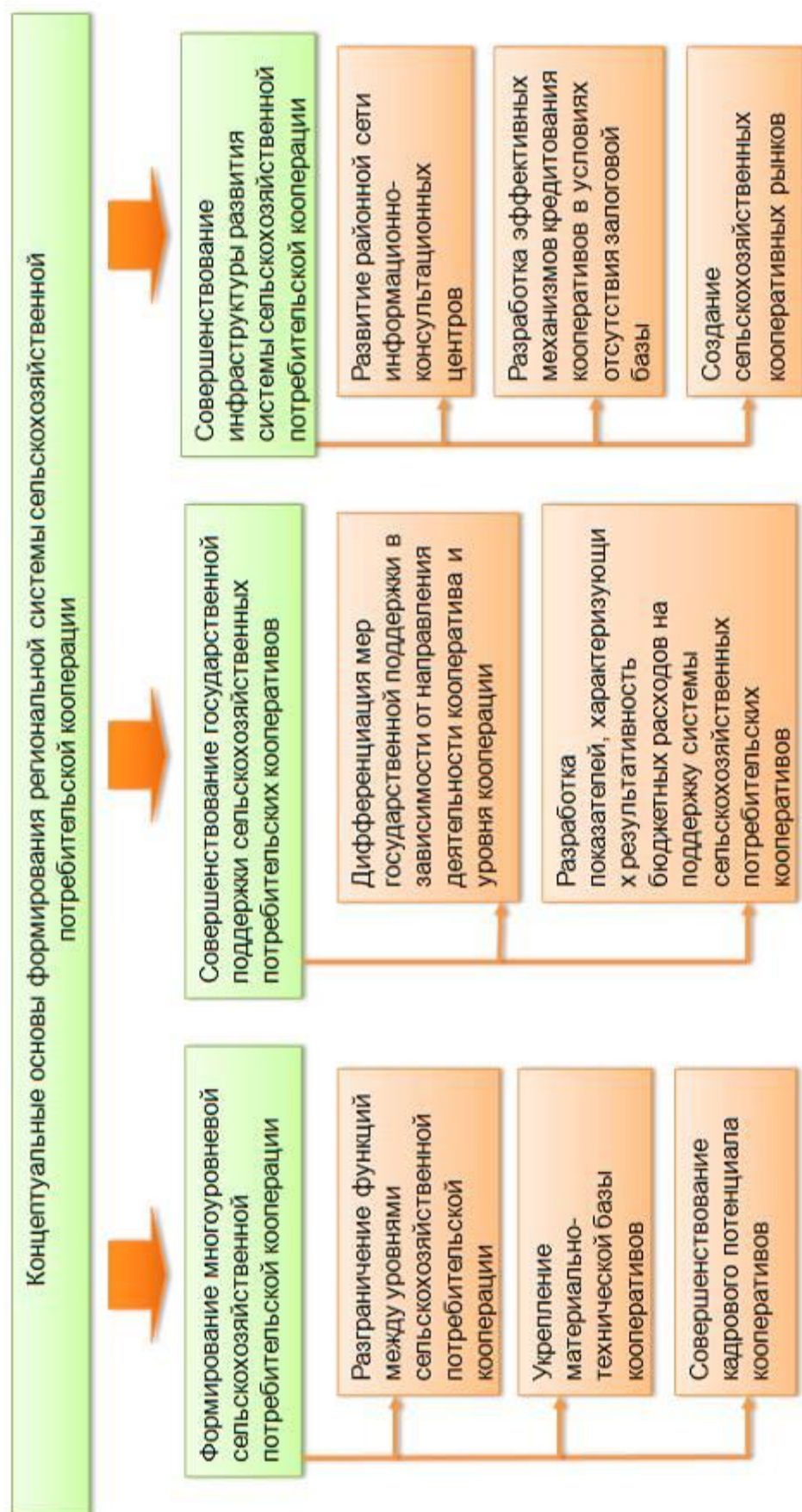


Рисунок 21 – Основные направления формирования региональной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации

Применительно к кооперативу критерием оптимальности размера следует считать максимум дохода пайщиков. Увеличение масштабов деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива оправдано до тех пор, пока выполняются следующие условия:

- дополнительные постоянные и переменные затраты не приводят к снижению дохода пайщика в расчете на единицу произведенной продукции;
- сохраняется управляемость и эффективный контроль за функционированием кооператива со стороны его членов;
- кооператив де-факто сохраняет статус некоммерческой организации.

В каждом конкретном случае оптимальный размер сельскохозяйственного потребительского кооператива может отличаться в зависимости от ряда факторов:

- емкость местного рынка данного вида продукции;
- возможности кооператива по сбыту продукции на местном, региональном и общероссийском рынке;
- конкурентное воздействие со стороны коммерческих организаций, действующих в данной сфере;
- производственная мощность оборудования, имеющегося у кооператива;
- возможности привлечения и размещения финансовых ресурсов;
- территориальное расположение членов кооператива;
- наличие квалифицированных кадров и др.

Сельскохозяйственные товаропроизводители могут одновременно быть членами потребительских кооперативов различных направлений деятельности, обеспечивая удовлетворение своих интересов в сфере сбыта и переработки продукции, формирования материально-технических и финансовых ресурсов, получения консультационных услуг.

Следующей ступенью развития кооперации можно считать создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов второго уровня. Объ-

единение первичных кооперативов в рамках более крупного формирования позволяет, в конечном итоге, повысить их конкурентоспособность, обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, отстаивать собственные интересы на уровне местных органов самоуправления и региональных органов власти. Такое объединение должно быть выгодно пайщикам кооперативов первого уровня, поэтому необходимо сопоставить те преимущества, которые дает развитие многоуровневой кооперации, с дополнительными затратами, которые, безусловно, при этом возникают.

При создании кооперативов второго уровня, в отношении кредитных кооперативов и потребительских кооперативов других направлений деятельности следует применять различные подходы в зависимости от территориального расположения их членов.

Увеличение масштабов деятельности в кредитной кооперации не приводит к существенному росту затрат пайщиков первичных кооперативов и в то же время способствует более эффективному использованию финансовых ресурсов. Поэтому сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив второго уровня необходимо создавать в рамках региона. Это подтверждает опыт развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации Саратовской, Астраханской, Пензенской областей и других субъектов РФ.

Хозяйственные процессы, связанные с закупкой и использованием материально-технических ресурсов, с обеспечением переработки и сбыта продукции, характеризуются более высокими предельными издержками по мере увеличения масштабов деятельности и численности членов кооператива. С учетом этого, сельскохозяйственные потребительские кооперативы второго уровня (за исключением кредитных) целесообразно создавать на уровне муниципального района.

Наиболее распространенными направлениями потребительской кооперации, как уже отмечалось, являются снабжение материально-техническими ресурсами, переработка и сбыт продукции, обеспечение финансовыми ресур-

сами. Первые три направления могут быть объединены в рамках одного многопрофильного кооператива, что позволяет его членам получать широкий спектр необходимых услуг. В свою очередь, кредитная кооперация обладает рядом особенностей и в силу объективных причин не может объединяться с другими направлениями деятельности. Соответственно, будем рассматривать две сферы сельскохозяйственной потребительской кооперации: кредитная и потребительская кооперация прочих видов.

Для создания эффективной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации региона необходимо обеспечить оптимальное распределение функций и полномочий между ее отдельными звеньями (рисунок 22).

Перерабатывающие кооперативы смогут успешно конкурировать с коммерческими промышленными предприятиями только при условии обеспечения высокотехнологичным оборудованием и квалифицированными кадрами. Кроме этого, следует учитывать экономический эффект от увеличения масштабов деятельности. Соблюдение данных условий требует наличия значительного объема финансовых ресурсов и стабильной сырьевой базы. В связи с этим, создать конкурентоспособный перерабатывающий потребительский кооператив на первом уровне системы кооперации практически невозможно: объемы производства и финансовое состояние личных подсобных и фермерских хозяйств в большинстве случаев не позволяют приобрести и обеспечить загрузку необходимого оборудования.

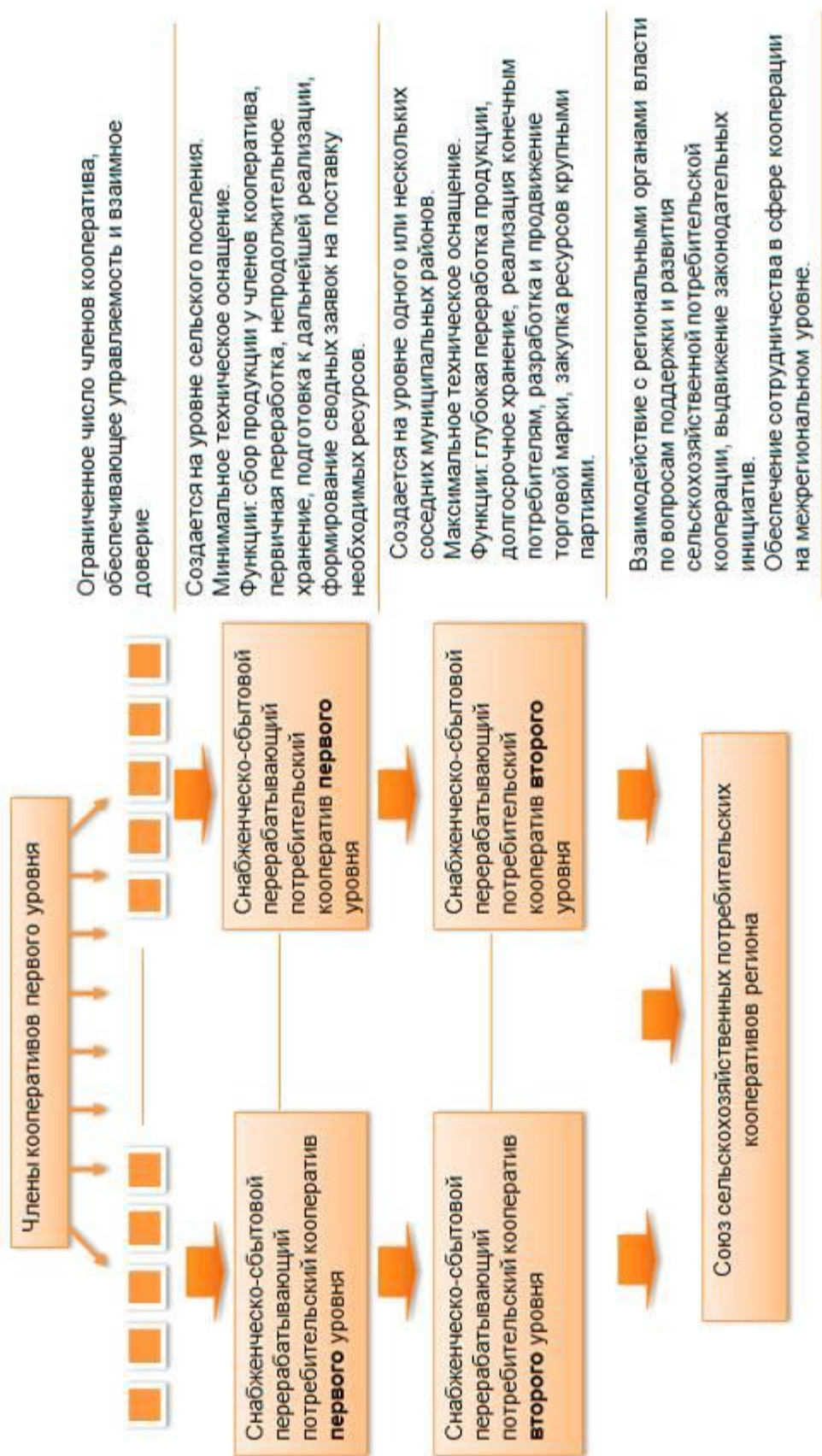


Рисунок 22 – Разграничение функций между отдельными уровнями снабженческо-сбытовой перерабатывающей потребительской кооперации региона

Поэтому функции перерабатывающего снабженческо-сбытового потребительского кооператива первого уровня целесообразно свести к следующему:

- сбор продукции пайщиков, ее первичная переработка. Кооператив может осуществлять забой скота, охлаждение молока для дальнейшей транспортировки, сортировку, мойку, сушку продукции, краткосрочное хранение сырья и формирование более крупных партий для последующей передачи на более высокий уровень кооперации;

- анализ рыночной ситуации, консультирование членов кооператива по вопросам цен и спроса на отдельные виды продукции;

- формирование сводных заявок на поставку топлива, кормов, удобрений и других видов ресурсов.

Материально-техническое оснащение кооператива первого уровня должно соответствовать возложенным на него функциям и масштабам деятельности. Нецелесообразно приобретать дорогостоящее оборудование с высокой производительностью, так как на уровне сельского поселения достаточно сложно обеспечить его полную загрузку и эффективное использование. Основную конкуренцию крупным производителям и поставщикам сельскохозяйственной продукции должны составить кооперативы второго уровня.

Членами сельскохозяйственного снабженческо-сбытового перерабатывающего потребительского кооператива второго уровня должны стать аналогичные кооперативы первого уровня одного или двух соседних муниципальных районов. На втором уровне кооперации целесообразно осуществлять следующие функции:

- глубокая переработка продукции, поступающей от кооперативов первого уровня, и ее реализация конечным потребителям. Соответственно, кооператив должен быть оснащен всем необходимым оборудованием. На втором уровне кооперации существуют более широкие возможности по привлечению финансовых ресурсов для приобретения дорогостоящего высокотехнологичного оборудова-

ния: проще привлечь банковский кредит, воспользоваться государственными программами поддержки, согласовать решение необходимых вопросов с местными органами самоуправления и региональными органами власти;

- организация долгосрочного хранения сельскохозяйственного сырья, поступающего от членов кооператива, контроль его качества. С этой целью на базе кооператива должны быть созданы специальные хранилища. Для обеспечения их полной загрузки и эффективного использования кооператив может оказывать услуги по хранению продукции в отношении физических и юридических лиц, не являющихся членами кооператива, в пределах, установленных законодательством;

- разработка собственной торговой марки, организация и проведение мероприятий, направленных на ее продвижение как внутри региона, так и за его пределами;

- закупка необходимых ресурсов (топливо, семена, корма, удобрения и др.) на основании сводных заявок, поступивших от кооперативов первого уровня. Для оперативного удовлетворения поступающих заявок целесообразно создавать определенные запасы соответствующих видов ресурсов.

Таким образом, сельскохозяйственные потребительские кооперативы второго уровня должны стать наиболее мощным звеном региональной системы кооперации с точки зрения технологической и финансовой обеспеченности. Для придания им единого вектора развития, создания отлаженного механизма взаимодействия кооперативов с другими элементами рассматриваемой системы в регионе следует создать Союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Согласно закону «О сельскохозяйственной кооперации» кооперативы самостоятельно или совместно с другими юридическими лицами - сельскохозяйственными товаропроизводителями - в целях координации своей деятельности, а также в целях представления и защиты общих имущественных интересов могут

по договору между собой создавать объединения в форме союзов кооперативов, являющихся некоммерческими организациями.

Основные функции Союза сельскохозяйственных потребительских кооперативов региона могут заключаться в следующем:

- координация деятельности кооперативов первого и второго уровня;
- разработка нормативно-технической базы для снабженческо-сбытовых перерабатывающих потребительских кооперативов;
- продвижение инициатив по совершенствованию законодательства в сфере сельскохозяйственной потребительской кооперации;
- взаимодействие с региональными и федеральными органами власти;
- содействие интеграции региональной системы потребительской кооперации с кооперативами других регионов, оптимизация межрегиональных товарных потоков на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Параллельно должна развиваться другая, не менее важная сфера сельскохозяйственной потребительской кооперации – кредитная. Каждый уровень сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации также должен выполнять определенные функции (рисунок 23).

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы первого уровня целесообразно ориентировать на привлечение сбережений населения с целью наращивания фонда финансовой взаимопомощи. При этом, необходимо учитывать оптимальное соотношение собственных средств кооператива и средств, привлеченных во вклады. Вкладчики имеют возможность в любое время изъять свои средства, что может негативно сказаться на платежеспособности кооператива.

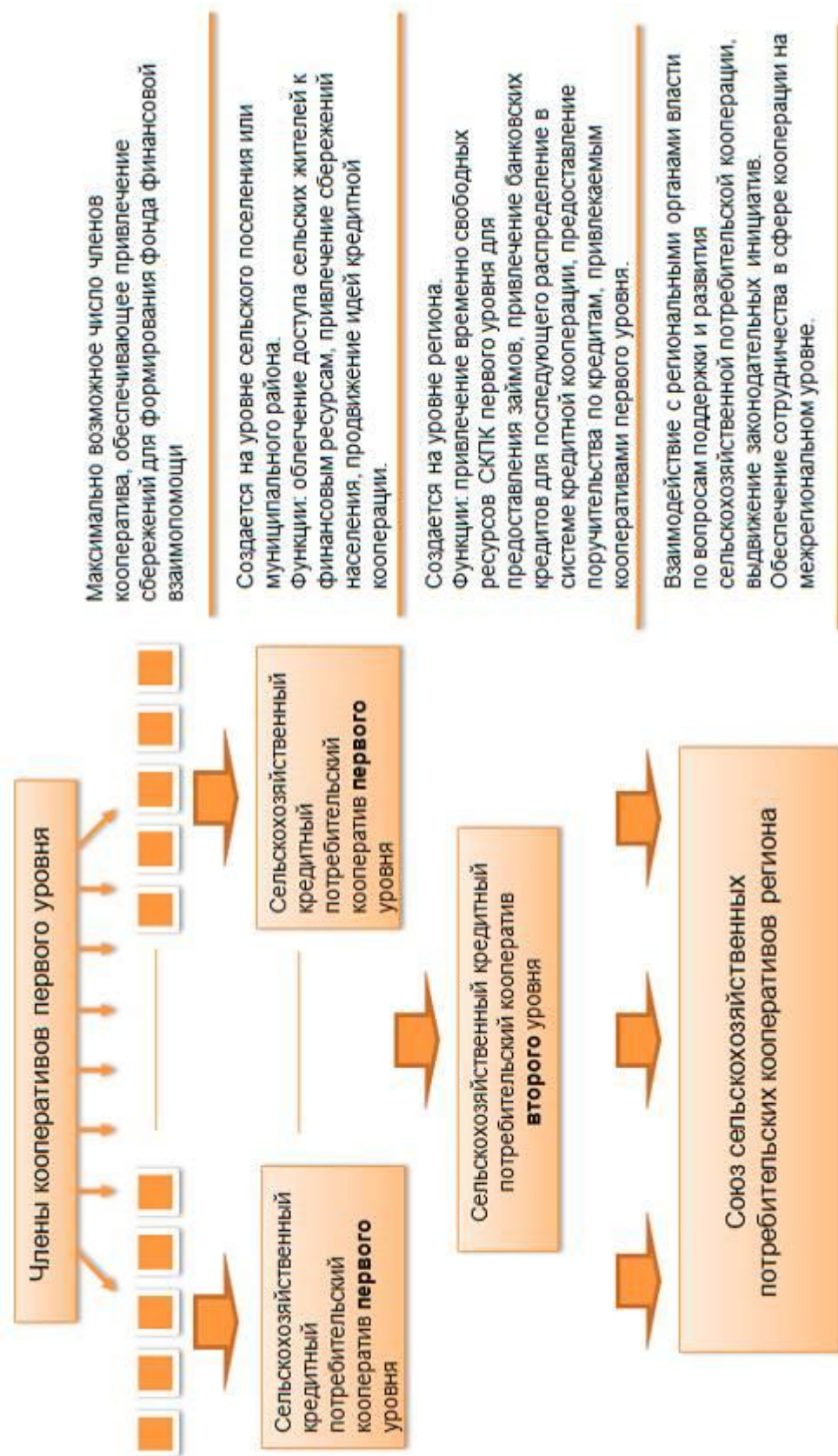


Рисунок 23 – Разграничение функций между отдельными уровнями сельскохозяйственной кредитной потребности кооперации региона

СКПК первого уровня должны стать действенным инструментом микрофинансирования, проводником идей кредитной кооперации на селе.

К наиболее существенным функциям СКПК второго уровня следует отнести:

- привлечение и распределение банковских кредитов и средств государственной поддержки в системе сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов;
- предоставление поручительства по кредитам, привлекаемым кооперативами первого уровня;
- обеспечение сотрудничества в сфере кредитной кооперации на межрегиональном уровне;
- взаимодействие с региональными органами власти по вопросам развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации.

Рассмотренное разграничение функций между уровнями снабженческо-сбытовой, перерабатывающей и кредитной потребительской кооперации позволит в наибольшей степени реализовать ее потенциал для целей развития малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Формирование многоуровневой системы потребительской кооперации невозможно без создания прочной материально-технической базы и обеспечения высококвалифицированными кадрами. Решению данных задач должно способствовать развитие инфраструктуры сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Кроме этого, целесообразно дифференцировать государственную поддержку в зависимости от уровня и направления деятельности кооперативов.

3.2. Дифференциация государственной поддержки по видам и уровням сельскохозяйственной кооперации

Государственная поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Пензенской области в настоящее время осуществляется с

учетом положений долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009-2013 годы». Предлагаемый подход в становлении и развитии системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Пензенской области предусматривает решение следующих задач:

1. Объединение разрозненных кооперативов Пензенской области в единую вертикально интегрированную систему посредством создания сельскохозяйственного потребительского кооператива второго уровня. При этом указывается, что «в состав учредителей кооператива второго уровня целесообразно включить все сельскохозяйственные потребительские кооперативы первого уровня» [2].

Существование подобного кооператива и его эффективная деятельность, на наш взгляд, невозможны. Необходимо не только четко разграничить функции кооперативов различных уровней с учетом специфики их деятельности, но и объективно подходить к вопросу целесообразности создания второго уровня кооперации в отдельных случаях (например при оказании услуг по проведению агротехнических работ).

2. Государственную поддержку развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня предполагается осуществлять путем:

- создания единой торговой марки кооперативных продуктов и ее активное позиционирование на рынке;
- проведения активной пропаганды кооперативных продуктов через средства массовой информации, создание позитивного имиджа сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их продукции;
- предоставления сельскохозяйственным потребительским кооперативам на льготных условиях площадок для развития производственной деятельности;
- развития системы гарантий по кредитам субъектам малого предпринимательства (гарантийный фонд), включающей в себя предоставление гарантий-

ным фондом «Поручитель» гарантий обеспечения возврата кредитных ресурсов, полученных субъектами малого агробизнеса в коммерческих банках;

– предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (снабженческими, сбытовыми, перерабатывающими, обслуживающими), созданными в соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации», а также сельскохозяйственными товаропроизводителями, на развитие несельскохозяйственных видов деятельности (предусмотрено мероприятием 9 долгосрочной целевой программы «Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства Пензенской области»);

– предоставления субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных потребительских кооперативов на реализацию бизнес-проектов.

Бизнес-проекты должны быть отобраны на конкурсной основе конкурсной комиссией при Правительстве Пензенской области по отбору бизнес-проектов сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня (кроме кредитных) и бизнес-проектов сельскохозяйственных товаропроизводителей (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянских (фермерских) хозяйств) по организации производства, переработки и реализации мяса кроликов.

Принимаются к рассмотрению бизнес-проекты следующего направления:

– строительство (реконструкция) сельскохозяйственных кооперативных рынков;

– организация центров по закупке, хранению, переработке и реализации продукции сельского хозяйства;

– создание мини-ферм различного направления;

- строительство теплиц.

Порядок предоставления субсидий из бюджета Пензенской области утверждается постановлением Правительства Пензенской области.

С 2010 года предоставляются субсидии из бюджета Пензенской области бюджетам муниципальных районов Пензенской области на компенсацию части затрат сельскохозяйственным потребительским кооперативам на закупку комбикормов для откорма молодняка свиней и дойных коров [2].

Реализация указанной программы, безусловно, способствует росту числа сельскохозяйственных потребительских кооперативов в регионе, однако у нее есть два существенных недостатка:

- отсутствие четкой направленности на формирование многоуровневой системы кооперации;

- отсутствие системы показателей, позволяющих обеспечить контроль эффективности бюджетных расходов. В настоящее время основными критериями оценки развития потребительской кооперации в регионе являются следующие:

- количество зарегистрированных и действующих кооперативов;
- численность членов кооперативов;
- величина оплаченного паевого фонда кооперативов;
- объем продукции (работ, услуг), реализованной кооперативами в натуральном и стоимостном выражении.

Следует помнить, что создание кооперативов не является основной целью. Их организация и функционирование оправданы лишь в том случае и до тех пор, пока они способствуют повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

В связи с этим мы предлагаем дифференцировать меры государственной поддержки по уровням и видам сельскохозяйственной потребительской кооперации, а также обеспечить формирование системы статистических показателей, отражающих результативность указанных расходов.

Анализ показал, что наиболее востребованным направлением является создание сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых перерабатывающих потребительских кооперативов. С учетом предложенного разграничения функций между первым и вторым уровнем кооперативов необходимо осуществлять следующие меры поддержки (рисунок 24).



Рисунок 24 – Направления государственной поддержки сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых перерабатывающих кооперативов

Показателями, характеризующими развитие сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых перерабатывающих кооперативов могут быть следующие:

- численность членов кооперативов первого уровня;
- количество кооперативов второго уровня и размер их членской базы;
- стоимость основных производственных фондов на балансе кооперативов первого и второго уровня;

- удельный вес продукции, реализованной через кооперативы второго уровня, в общем объеме продукции, реализованной малыми формами хозяйствования (по видам продукции в натуральном и стоимостном выражении);
- стоимость продукции, реализованной кооперативами второго уровня в расчете на один рубль государственной поддержки;
- количество сельскохозяйственных кооперативных рынков, розничных точек продаж, принадлежащих кооперативам;
- соотношение средней цены приобретения отдельных видов ресурсов малыми формами хозяйствования через кооперативы первого уровня с аналогичной ценой на рынке.

Рекомендуемые меры государственной поддержки в отношении сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов представлены на рисунке 25.



Рисунок 25 – Направления государственной поддержки сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов

Показателями, характеризующими развитие сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, могут быть следующие:

- численность членов кооперативов первого уровня;
- величина членской базы кооператива второго уровня;
- размер фонда финансовой взаимопомощи кооперативов;
- сумма средств фонда финансовой взаимопомощи, привлеченных в виде вкладов от членов и ассоциированных членов кооперативов;
- количество и средняя сумма займов, выданных кооперативами первого и второго уровня;
- средняя величина процентных ставок (с учетом субсидий) по привлеченным кредитам и займам, принятым сбережениям и выданным займам.

Рекомендуемые меры государственной поддержки в отношении сельскохозяйственных потребительских кооперативов, оказывающих услуги по проведению агротехнических работ, а также транспортные услуги включают в себя (рисунок 26).



Рисунок 26 – Направления государственной поддержки обслуживающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов, оказывающих услуги по проведению агротехнических работ, а также транспортные услуги

В данном случае формирование второго уровня кооперации, на наш взгляд, нецелесообразно.

Показателями, характеризующими развитие указанного направления кооперации, могут быть следующие:

- численность членов кооперативов;
- стоимость основных производственных фондов в расчете на один кооператив;
- прирост стоимости основных производственных фондов в расчете на рубль государственной поддержки;
- количество услуг в натуральном и стоимостном выражении, оказанных кооперативами своим членам.

Использование предложенного механизма позволит обеспечить системный подход к реализации мер государственной поддержки, создаст дополнительные стимулы для организации многоуровневой структуры сельскохозяйственной потребительской кооперации региона. Кроме этого, необходимо последовательно развивать инфраструктуру сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

3.3. Совершенствование инфраструктуры развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов

Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации, основанной на вновь созданных кооперативах, которые объединяют малые формы хозяйствования, не может осуществляться без действенной инфраструктуры их сопровождения, где важное значение имеет решение проблемы информационного обеспечения деятельности СПоК. Поскольку потребительские кооперативы представляют единую систему с хозяйствами своих членов, то информационное обслуживание целесообразно осуществлять из единых учебно-методических (или информационно-консультационных) центров.

В настоящее время Министерством сельского хозяйства России формируется Единая система информационного обеспечения АПК, в рамках ко-

торой члены кооперативов и потенциальные кооператоры смогут получать своевременную и качественную информацию о государственной аграрной политике, условиях кредитования, налогообложения, субсидирования, объемах торговли, ценах и т.д.

В связи с этим необходимо создание специализированных баз данных; издание и распространение учебной, справочно-информационной и методической литературы; проведение исследований; организация специализированной выставочно-демонстрационной деятельности. Реализация этих мероприятий позволит значительно повысить информированность сельского населения.

Для осуществления этой работы целесообразно создание информационно-консультационной службы развития кооперации как части единой системы ИКС АПК под эгидой Министерства сельского хозяйства и Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР). Целесообразно создание двухуровневой модели информационно-консультационной службы развития кооперации (рисунк 27).

Звеном первого (высшего) уровня является федеральная служба при Министерстве сельского хозяйства и АККОР. В нем может быть создан Федеральный учебно-методический центр по развитию малых форм хозяйствования в АПК и сельскохозяйственной потребительской кооперации, ответственный за содержание, методическое обеспечение, стратегию развития всей кооперативной системы.

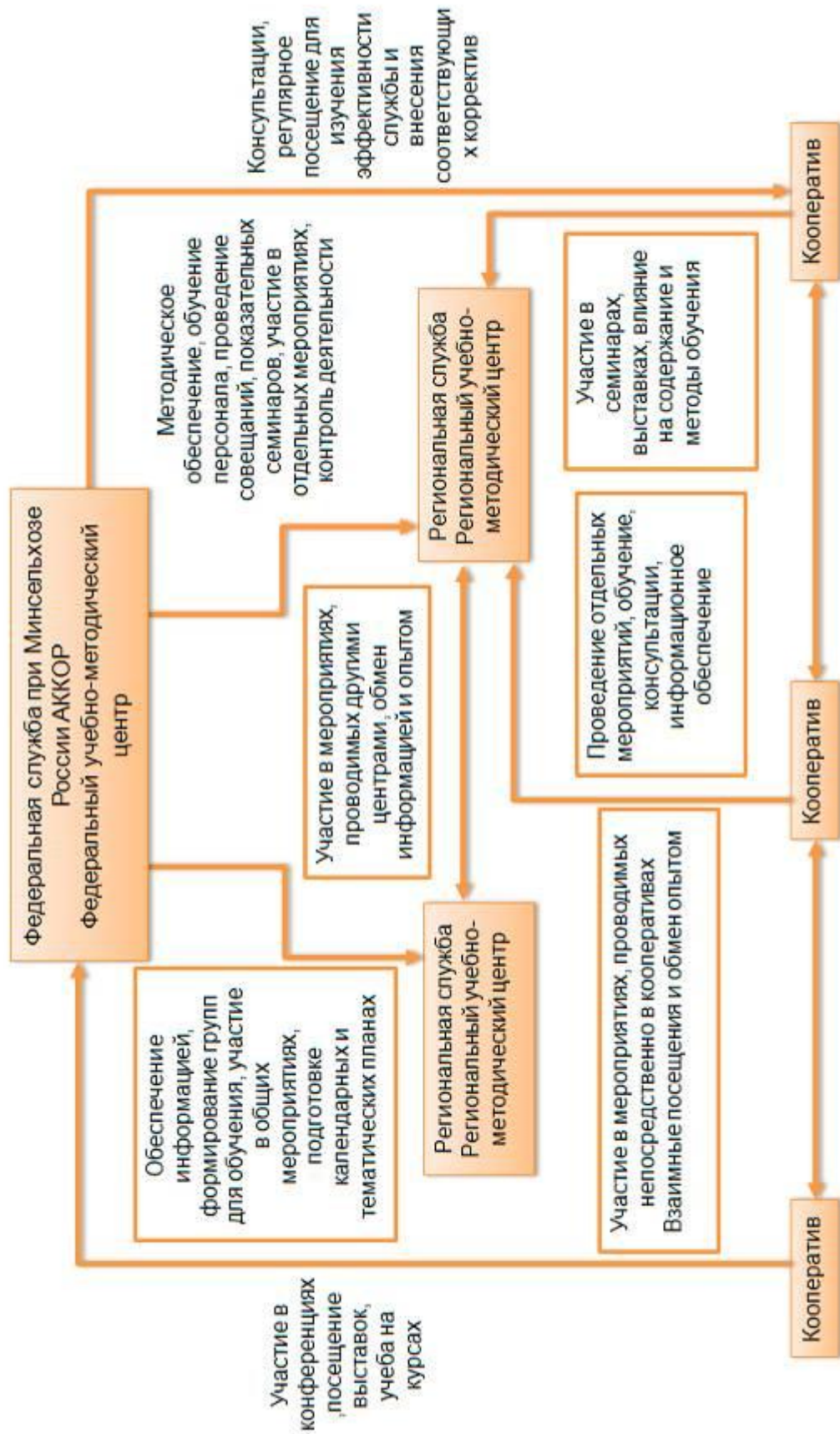


Рисунок 27 – Модель информационно-консультационной службы развития кооперации

На втором уровне находятся региональные службы и региональные учебно-методические центры, непосредственно реализующие программу образовательного, информационного и консультативного содействия в развитии кооперативного движения региона. Все звенья информационно-консультационной службы развития кооперации функционально связаны друг с другом, что обеспечивает их единство для достижения конечной цели

Консультационная и организаторская работа должны быть направлены на:

- 1) создание новых кооперативов там, где это необходимо;
- 2) расширение числа членов в уже существующих кооперативах;
- 3) поддержание инициативы членов кооперативов более активно участвовать в процессе принятия решений и управлении делами кооперативов;
- 4) оказание помощи членам и работникам кооперативов в создании хозяйственного механизма, основанного на кооперативных ценностях и принципах, адекватного современной экономической системе;
- 5) предоставление информации и консультаций по экономическим, юридическим, технологическим вопросам.

Роль региональной информационно-консультационной службы и регионального учебно-методического центра может выполняться различными организациями:

- 1) государственными структурами;
- 2) учебными и научными заведениями;
- 3) специальными консалтинговыми службами, созданными на базе органов крестьянского самоуправления, в том числе на базе региональных и районных АККОР.

Как было рассмотрено выше, в Пензенской области информационно-консультационные функции выполняет Центр развития сельскохозяйственной кооперации, созданный в форме общества с ограниченной ответственностью. Основной проблемой в его деятельности выступает территориальная удаленность кооперативов. В целях её решения необходимо создание район-

ных структур или представительств на базе индивидуальных предпринимателей, обществ с ограниченной ответственностью, муниципальных унитарных предприятий, агентств по развитию предпринимательства. На рисунке 28 представлена перспективная схема создания ИКС в пилотных районах.



Рисунок 28 – Перспективная система районных структур

Реализация такого подхода позволит расширить деятельность ООО «Центр развития сельскохозяйственной кооперации» и увеличить информированность сельского населения о программах государственной и банковской поддержки, механизмах работы кооперативов.

Наряду с информационным обеспечением, необходимо создать благоприятные условия доступа кооперативов и их членов к кредитным ресурсам. Повышение доступности банковского кредитования в условиях ограниченной залоговой базы возможно за счет использования средств, получаемых кооперативами в рамках государственной поддержки.

В настоящее время сельскохозяйственные потребительские кооперативы могут воспользоваться государственной поддержкой в виде гранта на реализацию инвестиционного проекта в размере 300 и 500 тыс. рублей (таблица 9).

Таблица 9 – Условия предоставления гранта

Сумма гранта	300 тыс. руб.	500 тыс. руб.
Собственные вложения в стоимость проекта	не менее 10%	не менее 30%
Цели	- приобретение оборудования; - приобретение специализированной техники; - другие цели по условиям гранта.	- приобретение основных средств стоимостью свыше 400 тыс. руб.
Требования к получателю гранта	с даты регистрации кооператива прошло не более года	кооператив осуществляет свою деятельность от одного года до трех лет
	- отсутствует просроченная задолженность по заработной плате работникам; - отсутствует просроченная задолженность по налоговым платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды; - наличие полного пакета необходимых документов.	

Использование средств гранта в совокупности со средствами, полученными в форме кредита, позволит расширить возможности кооперативов по совершенствованию материально-технической базы. Схема связанного кредитования представлена на рисунке 29.



Рисунок 29 – Связанное финансирование (грант 300 тыс. руб. + кредит)

Грант в сумме 300 тыс. рублей в данном случае используется в качестве первоначального взноса за приобретаемую технику. Банк кредитует кооператив под залог приобретаемой техники на 90% стоимости техники по договору.

Возможно также использование механизма связанного финансирования для целей кредитования на пополнение оборотных средств (рисунок 30).



Рисунок 30 – Связанное финансирование
(грант 500 тыс. руб. + кредит на пополнение оборотных средств)

Приобретаемое за счет гранта оборудование может являться в этом случае обеспечением по кредиту на пополнение оборотных средств. Использование данной схемы особенно актуально, так как гранты не выделяются на приобретение оборотных активов.

По связанному кредитованию ПРФ ОАО «Россельхозбанк» проведена работа уже не с одним кооперативом, ИП и КФХ. Одними из первых получили кредитную поддержку:

1) СПоК ЮРД (Камешкирский район):

- грант - 300 тыс. рублей на приобретение трактора;
- кредит 2 000 тыс. рублей на приобретение молодняка с/х животных;

2) ИП Скворцова Л.В. - глава КФХ (Неверкинский район):

- грант - 500 тыс. рублей на приобретение трактора;
- кредит 800 тыс. рублей на приобретение с\х техники и оборудования;

3) СПоК Ручей (Нижнеломовский район):

- грант - 300 тыс. рублей на приобретение транспортного средства;
- кредит 845 тыс. рублей на приобретение с\х техники и оборудования.

Однако если стоимости приобретаемого оборудования недостаточно для обеспечения залога по кредиту, возможно использование средств гарантийного залогового фонда ОАО «Поручитель». Схема кредитования в этом случае будет выглядеть следующим образом (рисунок 31).

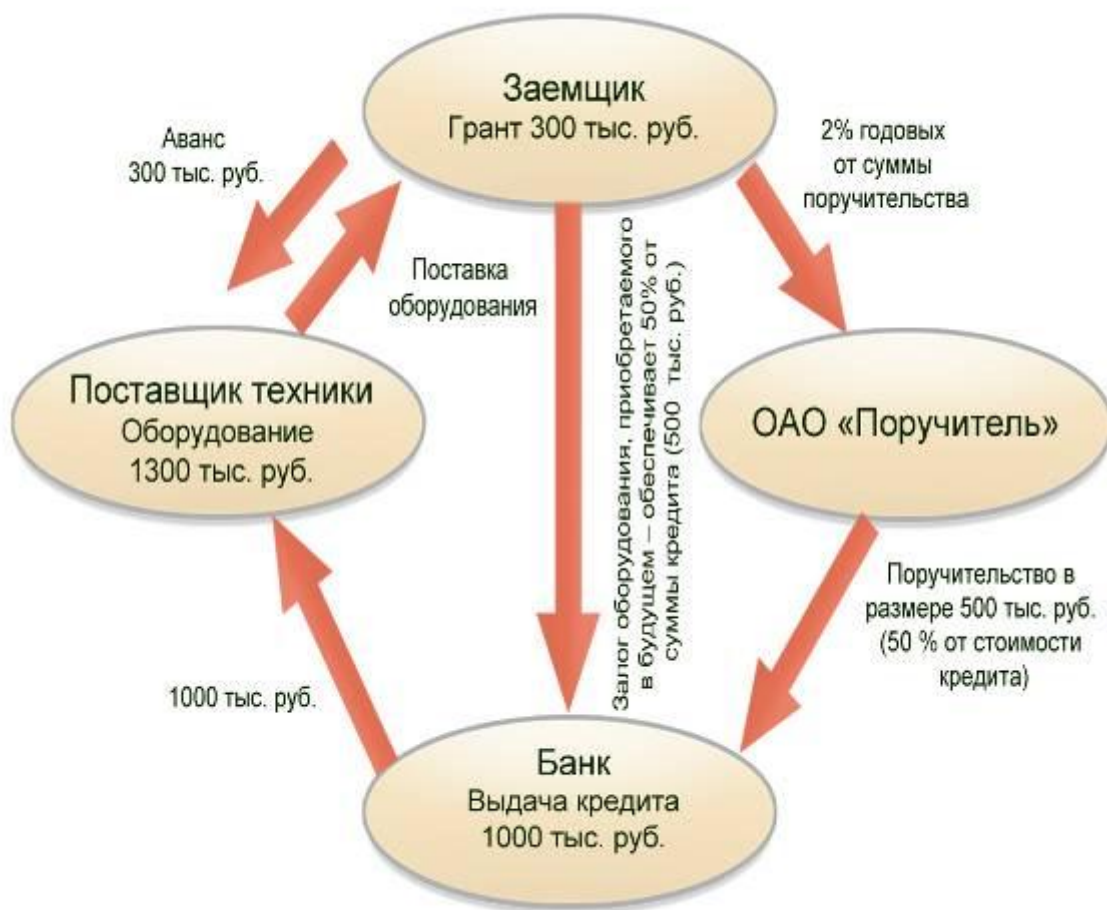


Рисунок 31 – Связанное финансирование (грант + кредит) с использованием средств гарантийного фонда ОАО «Поручитель»

Таким образом, для активизации кредитования потребительских кооперативов важное значение имеет тесное взаимодействие всех звеньев системы, особенно на начальном этапе предкредитной работы. Она заключается в подготовке заемщика к обращению в банк за кредитом:

- формирование пакета юридических документов;
- качественная подготовка финансовой отчетности;
- бизнес-планирование деятельности кооператива, отвечающее требованиям банка;

- выбор наиболее оптимальной схемы кредитования;
- поиск обеспечения.

Использование предлагаемого механизма наряду с развитием кредитной кооперации позволит в кратчайшие сроки создать современную материально-техническую базу сельскохозяйственных потребительских кооперативов региона.

Еще одна ключевая проблема для малых форм хозяйствования – сбыт сельскохозяйственной продукции – может быть решена при помощи создания сельскохозяйственных кооперативных рынков (СКР). Сельскохозяйственный кооперативный рынок – это сельскохозяйственный рынок, управление которым осуществляет сельскохозяйственный потребительский кооператив.

Законодатель определил особенности предоставления торговых мест на сельскохозяйственном кооперативном рынке. К ним относятся:

- предоставление торговых мест для продажи товаров товаропроизводителями в количестве не менее 50 процентов торговых мест от их общего количества;
- предоставление возможности для продажи сельскохозяйственной продукции, не прошедшей промышленной переработки, в том числе с автотранспортных средств (что прямо запрещено на других типах рынков);
- возможность предоставления торговых мест в упрощенном порядке, определяемом органами власти субъектов Российской Федерации, отдельным категориям лиц (в том числе членам сельскохозяйственных потребительских кооперативов и гражданам, ведущим личные подсобные хозяйства, а также занимающимся садоводством, огородничеством и животноводством);
- предоставление торгового места на сельскохозяйственном рынке на основании коллективного обращения граждан (в том числе граждан, ведущих крестьянские (фермерские) хозяйства).

В результате принятия Закона от 30.12.2006 г. №271-ФЗ предоставлены преференции для специализированных сельскохозяйственных рынков, имея в виду постепенную трансформацию универсальных продовольственных рынков в специализированные сельскохозяйственные рынки (основные типы рынков постепенно должны замещаться цивилизованными формами торговли – магазины, сети и др.); сформированы стандарты деятельности рынков и его отдельных участников, включая требования к безопасности и материально-технической базе рынков; определены правовые отношения между основными участниками деятельности рынков (собственник, арендатор торгового места, продавец), что обеспечивает создание благоприятных условий для работы контрольно-надзорных органов по наведению порядка.

Формирование и развитие сельскохозяйственных кооперативных рынков, по нашему мнению, является одним из направлений совершенствования системы организации сбыта продукции крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств граждан, предполагающего развитие рыночной инфраструктуры с применением эффективного регулирующего воздействия государства.

Модель организации торговли на сельскохозяйственном кооперативном рынке представлена на рисунке 32.



Рисунок 32– Модель организации торговли на сельскохозяйственном кооперативном рынке

Следует отметить, что в Пензенской области реализация продукции малыми формами хозяйствования, в основном, осуществляется самостоятельно на рынке, продается соседям и определенному кругу своих клиентов, скупщикам. Данный вывод подтверждается результатами проведенного нами в 2010 году анкетирования 105 владельцев личных подсобных хозяйств в р.п. Лунино, р.п. Мокшан, г. Каменка и на ярмарках «выходного» дня, проводимых для сельхозтоваропроизводителей в г. Пензе (Таблица 10).

Таблица 10 – Каналы сбыта продукции личными подсобными хозяйствами граждан, %

Каналы сбыта продукции ЛПХ	Процент ответивших
Продаю на рынке	62
Продаю соседям, своим клиентам	44
Продаю через СПоК	3
Продаю через кооперативы Роспотребсоюза	0
Продаю через сельскохозяйственную организацию	0
Продаю перерабатывающим предприятиям	5
Продаю скупщикам	30
Продаю по другим каналам	2

Действующий сельскохозяйственный кооперативный рынок в Пензенской области отсутствует. Опрошенные в рамках исследования проблемы 30 руководителей сельскохозяйственных потребительских кооперативов указали следующие причины своего бездействия (Таблица 11).

Таблица 11 – Причины отказа от организации сельскохозяйственного кооперативного рынка, %

Варианты ответов	%
Кооперативный рынок не нужен, у нас есть проверенные каналы реализации	10
Мы хотели организовать кооперативный рынок, но идея не нашла понимания в местной администрации	—
Не было средств для организации кооперативного рынка	90
В районе слишком мало кооперативов, чтобы организовывать отдельный кооперативный рынок	—
Не понимаем, зачем вообще нужен кооперативный сельскохозяйственный рынок	—
Другое (укажите, что именно)	—

Наиболее важные, на наш взгляд, факторы, сдерживающие формирование и развитие сельскохозяйственных кооперативных рынков, целесообразно объединить в пять групп.

Во-первых, собственные финансовые возможности СПоК в большинстве случаев ограничены и не могут обеспечить стартовые условия для создания и безубыточного функционирования СКР. У них отсутствуют источники погашения процентов по кредитам на начальном этапе развития хозяйственной деятельности. Основными причинами, по которым банковские кредиты кооперативам недоступны, являются: низкий уровень доходов крестьянских (фермерских) хозяйств, граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, которые преимущественно должны войти в кооператив; слабая материально-техническая база у вновь созданных СПоК, не развита инфраструктура, обеспечивающая функционирование кооператива; отсутствие или недостаточность залоговой базы, необходимой при предоставлении кредита; слабая информированность сельского населения об аграрном законодательстве, о мерах государственной поддержки сельских товаропроизводителей; недостаточное информационно-правовое консультирование по процессу создания и регистрации кооперативов, услуг по подготовке учредительных документов (устава, бизнес-плана, регламента деятельности, форм учетно-отчетной и другой документации).

Во-вторых, у многих сельхозтоваропроизводителей, в том числе и членов СПоК, отсутствует возможность торговать на СКР в ежедневном круглогодичном режиме. К тому же в Пензенской области в качестве альтернативы постоянно действующим рынкам сельхозпродукции выступают ярмарки выходного дня, пользующиеся значительной популярностью у населения.

В-третьих, законодательно установлен ряд ограничений для получения статуса сельскохозяйственного рынка (80 и более процентов торговых мест должно быть предоставлено для торговли сельхозпродукцией в соответствии с установленным перечнем и не менее 50 процентов торговых мест предоставлено членам кооператива, являющегося управляющей компанией рынка), что лишает СПоК самостоятельности в решении данного вопроса, исходя из экономической целесообразности.

В-четвертых, успешная реализация проектов по формированию СКР во многом зависит от позиции региональных и муниципальных органов власти по вопросам, связанным с выделением и оформлением земельных участков, строительством дорог и инженерных коммуникаций к имущественному комплексу рынка; решением проблем информационного, методического, консультационного обеспечения деятельности кооперативов, правовой и образовательной поддержки; организацией товарных потоков СПоК, осуществлением закупок продукции кооперативов и их членов на государственные и муниципальные нужды; созданием гарантийных и залоговых фондов.

В-пятых, существующая в сфере розничной торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольственными товарами жесткая конкуренция со стороны как российских, так и зарубежных торговых сетей, стихийной реализации сельхозпродукции.

При этом преодоление сдерживающих факторов возможно только в рамках реализации комплексной программы, предусматривающей:

1. Совершенствование законодательного регулирования деятельности СКР.
2. Обеспечение адекватной современным экономическим условиям помощи со стороны государства.
3. Эффективное организационное сопровождение деятельности СКР на региональном и муниципальном уровнях, включающее информационно-консультационное обслуживание.
4. Оптимизацию отношений с кредитными учреждениями.
5. Создание условий для цивилизованного сбыта сельскохозяйственной продукции, в том числе ликвидацию стихийной торговли сельхозпродукцией, содействие функционированию объектов придорожного сервиса.
6. Социальное обустройство села за счет увеличения государственного финансирования соответствующих программных мероприятий.

Государственная аграрная политика, направленная на создание и развитие инфраструктуры сельскохозяйственной потребительской кооперации, определение приоритетных направлений и совершенствование механизма

государственной поддержки позволят малым и средним сельскохозяйственным товаропроизводителям стать эффективным и конкурентоспособным звеном агропромышленного комплекса. Мировая и отечественная наука, историческая практика кооперативного движения свидетельствуют о том, что кооперативы, объединенные в вертикальные и горизонтальные структуры, охватывающие всю цепочку производства, переработки и реализации продукции, способны выполнять роль опоры крестьянства Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации".
2. Постановление Правительства Пензенской области от 20.10.2008 № 674-пП «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009-2013 годы» (с последующими изменениями).
3. Постановление Правительства Пензенской области от 27 октября 2008 г. N 713-пП «Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Пензенской области на 2009-2014 годы» (с последующими изменениями).
4. Никонов, А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.) / А.А. Никонов – М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. – 574 с., С. 112.
5. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения. 2-е изд., перераб. и доп. / коллектив авторов; Отв. ред. И.Н. Буздалов. Мн.-М.: «Армита –Маркетинг, Менеджмент», 1998. – 256 с., С. 66.
6. Формирование региональной системы потребительской кооперации и её государственная поддержка в условиях реализации государственных и муниципальных программ /под общей редакцией И.В.Палаткина. - Пенза,- 2008. – 186 с, С.24, 30.
7. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М., 1991. – С.113.
8. www.pnz.gks.ru – сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области.
9. www.mcx-penza.ru – сайт Министерства сельского хозяйства Пензенской области.
10. www.uprpred.pnzreg.ru – сайт Управления развития предпринимательства Пензенской области.
11. www.58zap.ru – сайт Службы занятости населения Пензенской области.

Н а у ч н а я р а б о т а