

УДК 631.115.8

Егоров В.Г.

(г. Москва)

СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
КООПЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы становления современной российской сельскохозяйственной кооперации.

В контексте основополагающих качеств кооперативной формы организации аграрной экономики подробно анализируются факторы, препятствующие становлению и развитию кооперации в сельскохозяйственной отрасли России, обобщается положение, согласно которому генезис кооперации обусловлен развитием рынка и обретением экономической субъектности фермерами-собственниками. По мнению автора, организационные, административные меры, предпринимаемые государством с целью инициирования роста кооперации на селе, без наличия этих условий обречены на неудачу.

Ключевые слова: аграрная отрасль экономики, кооперативный сектор, субъект кооперирования, государственная кооперативная политика.

V. Egorov

(Moscow)

FORMATION OF THE RUSSIAN AGRICULTURAL COOPERATION:
PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract. The article deals with the problems of the formation of the modern Russian agricultural cooperative system.

In the context of the fundamental qualities of the cooperative form of the agrarian economy organization the article analyzes in detail the factors affecting the establishment and development of cooperation in the agricultural sector of Russia. Besides, the author states that the genesis of cooperation is due to the development of the market and the acquisition of economic subjectivity by farm-owners. According to the author, organizational and administrative measures taken by the state in order to initiate the growth of cooperatives in rural areas without these conditions are doomed to fail.

Key words: Agrarian branch of economy, cooperative sector, the subject of cooperation, the state cooperative policy.

Трансформация советского строя и экономики, основанной на общенародной собственности, в начале 90-х гг. прошлого столетия без

внятных целевых ориентиров, отсутствующих в логически завершенном виде и по сей день, осуществлялась исходя из единственного непреложного условия – полного демонтажа социализма. Жертвами «реформационных» перемен стали, в том числе, подлинные социальные, научно-технические и экономические достижения.

Последствия «либерализации» экономики в полной мере коснулись и аграрной отрасли страны. По замыслу строителей нового порядка, центральное положение в сельскохозяйственном производстве должны были, вместо совхозов и колхозов, занять крестьянско-фермерские хозяйства. Ниспровергателей социализма даже не смущал тот факт, что в России на каждого жителя, включая стариков и новорожденных, приходится 1,3 га сельхозугодий, а значит, единственным способом их обустройства является наличие предприятий, достаточных с точки зрения механической оснащённости и технологической обеспеченности. Ставка на мелкопарцеллярные хозяйства означала, прежде всего, резкое сокращение обрабатываемых площадей, проблему освоения которых с большими усилиями удалось решить целому поколению первоцелинников. Кроме того, совершенно очевидно, что возврат к мелкому товарному производству должен был обусловить падение уровня технической оснащённости села и снижение производительности аграрной отрасли. Создаваемая по остаточному принципу от финансирования тяжелой индустрии и «оборонки», материально-техническая база сельского хозяйства из-за приватизации через имущественные паи, практически в одночасье превратилась в руины. Следствием идеологически последовательных, но экономически необоснованных преобразований стало обвальное сокращение к 2000 г. производства всех основных видов сельскохозяйственной продукции: мяса (промышленной переработки) – в 5,4, животного масла в 3,1, зерна в 1,7 раза [16, с. 55–62].

Большинство возникших в результате «революционной» трансформации сельского хозяйства крестьянских фермерских хозяйств оказалось нежизнеспособным. Согласно данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., из общего числа зарегистрированных в Челябинской области крестьянских (фермерских) хозяйств сельскохозяйственную деятельность в 2006 г. осуществляли лишь 37% (1706) хозяйств. Остальные либо прекратили свою деятельность (55% от числа зарегистрированных), либо приостановили (8%) [13].

После интенсивной идеологической кампании по дискредитации колхозов и совхозов как социально-производственных систем в 1992 г. была начата обязательная перерегистрация этих предприятий. К 1 октября 1992 г. прошло перерегистрацию 10,6 тыс. (42%) предприятий,

причем из них 4,5 тыс. (43%) решили сохранить свой статус колхозов или совхозов. На 1 января 1994 г. перерегистрацию прошли 95% хозяйств, из них 34% сохранили свой статус [6, с. 264-265].

Наряду с другими организационными формами, на месте бывших советских предприятий появились сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК). В 1992 г. насчитывалось 8786 СПК, в которых работало 98,6 тыс. человек [8, с. 11-12]. Образованные сельскохозяйственные кооперативы не отличались эффективностью и периодически переживали процедуры банкротства. Возрождаемый кооперативный сектор в аграрной отрасли России оказался нежизнеспособным. Кооперация в замыслах реформаторов являлась средством разгосударствления экономики и механизмом рекрутирования в самую сложную отрасль хозяйств самодельной инициативы населения. Связанные с кооперативной формой организации сельского хозяйства ожидания имели под собой вполне реальные основания. Во-первых, наша страна обладала большим опытом кооперирования мелких сельских товаропроизводителей. Общее число кооперативов, объединявших крестьянское население страны, на 1 января 1917 г. достигало 17 187, с количеством пайщиков превышающим 16 млн. человек [18, с. 296-297]. Во-вторых, сельскохозяйственная кооперация являлась и является эффективной, если не сказать — безальтернативной, формой организации аграрной отрасли развитых экономик мира. Сельскохозяйственные кооперативы объединяют в странах Западной Европы, Северной Америки, Австралии около 80%, а в государствах Северной Европы и Японии — почти 100% фермеров. В Нидерландах доля кооперации в сбыте молочных продуктов и овощей достигает 90%, картофеля — 100%. В Финляндии три крупнейших мясных сельскохозяйственных кооператива закупают и перерабатывают почти 80% всей продукции животноводства [6, с. 89]. В-третьих, кооперация, в настоящих условиях, не требующая больших капиталовложений, могла бы стать эффективным средством модернизации аграрной отрасли, включения в рыночное хозяйство широких слоев сельского населения. Согласно подсчетам некоторых исследователей, благодаря кооперированию прибыльность производства сельских тружеников повышается до 40% [9, с. 13]. Зачастую участие в кооперации является единственной возможностью выхода мелкого товаропроизводителя на «цивилизованный рынок». Так, согласно требованиям ЗАО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит») вся продукция должна быть сертифицирована. Качество обязано соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных норм и стандартов. Доставка продукции должна осуществляться по определенному графику, а согла-

сованные заказы – выполняться в полном объеме. Необходимо, чтобы вся поставляемая продукция была расфасована: картофель в сетке по 1,5-2 кг., остальные овощи и фрукты уложены в тару, весом не более 7-10 кг. Вся фасованная продукция с фиксированным весом подлежит идентификации через систему штрих-кодов.

Понятно, что исполнить такие требования индивидуальным товаропроизводителям представляется затруднительным, если не сказать невозможным [9, с. 9]. Несмотря на аргументы в пользу благоприятного исхода кооперативного «ренессанса», российская сельскохозяйственная кооперация находится в состоянии стагнации. Действующие коллективные предприятия работали убыточно, а новые появлялись, в большей части, по инициативе местных администраций, и также не преуспевали. За полтора десятка лет (до 2004 г.) число кооперативов выросло только до 9 909, а к 2009 г. – до 12 000 [8, с. 12]. С 2009 г. число сельскохозяйственных кооперативных предприятий стало уменьшаться.

По мнению большинства аналитиков и практиков сельского хозяйства, неудачи роста кооперативного сектора объяснялись недостаточной поддержкой коллективных предприятий государством. Безусловно, государственная поддержка кооперации важна, однако такое утверждение можно принять с большими оговорками.

Логика сторонников сильной государственной кооперативной политики неизменно возвращает к умонастроениям энтузиастов из числа земской интеллигенции XIX в., которые видели в кооперации альтернативу капитализации деревни и потому активно выступали за увеличение государственных субсидий на кооперативное строительство. Вряд ли необходима иллюстрация историческими фактами провала большинства начинаний, связанных с попытками профинансировать развитие кооперации «сверху». Не отрицая необходимости специальной поддержки государством отрасли, сохраняющей непосредственную зависимость от естественных условий вообще и аграрной кооперации в частности, заметим, что такой патернализм только тогда становится действенным фактором, стимулирующим развитие, когда подкрепляет необходимые объективные основания такового.

В современных условиях рыночного транзита ситуация с сельскохозяйственной кооперацией, как и другими ее видами, напоминает переход от бурного роста кооперации «военнокоммунистического образца» (1917–1921гг.), сохранявшей лишь внешнее сходство с подлинно кооперативными объединениями товаропроизводителей к кооперации «нэповской» - рыночной. При переходе к НЭПу количество «добро-

вольных» объединений крестьян уменьшилось в разы [19, с. 312]. Тогда исторические обстоятельства не позволили кооперации полностью регенерироваться на рыночной основе, о перспективе которой говорил знаток кооперативной проблематики А.В. Чайнов. В современной практике хозяйствования процесс создания условий для кооперирования сельских производителей, прерванный в годы НЭПа, только начинает приобретать зримые очертания.

Мировой и отечественный опыт кооперации указывают на необходимость наличия, помимо прочих, в том числе субъективных факторов: ментальных качеств сельских жителей, государственной поддержки, усилий меценатов, пропаганды кооперативного образования и т. д., двух главных объективных предпосылок кооперирования, а именно развития рыночных отношений (на уровне, когда они стимулируют эффективность производства, а не только удовлетворяют личные потребности посредством обмена) и социального слоя товаропроизводителей собственников, для которых объединение в кооперативы является необходимым средством получения хозяйственной выгоды. В этой связи вызывают сомнения плановые показатели роста сельскохозяйственной кооперации, содержащиеся в «Концепции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов» министерства сельского хозяйства РФ [7, с. 64].

Доказательства актуальности кооперативного строительства в российском сельском хозяйстве, присутствующие в рекомендациях местных управлений АПК, основанные на показе положительной динамики мелкопарциллярных хозяйств сельского населения, также не добавляют ясности в представление о генезисе сельскохозяйственной кооперации.

Малоубедительными выглядят аргументы сторонников кооперирования сельского хозяйства, основанные на данных, характеризующих рост эксплуатации сельского населения торгово-посредническим капиталом. В данном случае следствие подменяется причиной, и наоборот. Нишу, не заполненную кооперативным сбытом, снабжением, кредитованием, безусловно, займет и занимает частная инициатива.

Вместе с тем ответ на вопрос о причинах неудач в кооперировании российского сельского хозяйства содержит сама «Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Минсельхоза. Согласно данным, приводимым в концепции, с 1990 по 2004 г. удельный вес продукции крестьянских фермерских и личных подсобных хозяйств в общем объеме валового производства отрасли увеличился с 26,3% до 56,9%, что говорит не о росте эффективности фермерских

хозяйств, а о деградации сельского хозяйства, так как из 57,4% продукции растениеводства «индивидуально-семейного сектора» только 8,4% было произведено мелкими товаропроизводителями, а остальной объемом – в личных подсобных хозяйствах, из 56,7% продукции животноводства лишь 2,6%, из 93,8% выращенного в индивидуально-семейном секторе производства картофеля на крестьянско-фермерские хозяйства приходилось всего 2,0% общего объема, из 85,1% овощей – 4,9%, их 54,9% скота и птицы – 2,4%, из 55,0% молока – 2,8%, из 68,2% шерсти – 10,9% [5]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что подавляющая часть произведенной в индивидуальном секторе аграрной отрасли продукции выведена из сферы товарного обращения и служит, прежде всего, целям личного потребления. Косвенным доказательством сказанного является то, что в товарных отраслях сельского хозяйства (производстве зерна и сахарной свеклы) личные подсобные хозяйства практически не участвуют. На каждое из них приходится не более 0,4 га земельных угодий, в том числе 0,04 га под садами, 0,1 га под огородами. «В большинстве семейных хозяйств используются низкомеханизированные технологии, велики затраты ручного труда» [7].

Уровень товарности малых организационных форм сельского хозяйства характеризуется, например, данными по Челябинской области. В 2007 г. всеми категориями хозяйств было произведено 590 тыс. тонн молока, в том числе СХО – 216 тыс. т. (37%), К(Ф)Х и ЛПХ – 374 тыс. т. (63%). Малыми формами реализовано на молокоперерабатывающие предприятия 24,6 тыс. т. – 6,5% или 11% от всего объема реализованного молока в области. Фермерскими и личными подсобными хозяйствами было произведено 86,8 тыс. т. мяса, продано 15,8 тыс. т. (товарность 18,2%) [15]. Для сравнения, в Финляндии фермеры экспортируют 40 тыс. т. свинины из 200 тыс. т. производимой в год в масштабах всей страны. На площади 470 га финскими фермерами производится на продажу овощей и цветов на 150 млн. евро [1]. Таким образом, современная российская деревня пока не генерировала социальный слой товаропроизводителей-собственников, готовых поступиться некоторой самостоятельностью ради получения экономической выгоды, кооперируя отдельные циклы или производственный процесс целиком.

Для иллюстрации сказанного воспользуемся статистическими сведениями и материалами выборочного опроса фермеров Белгородской области, темпы развития аграрной отрасли которой превышают общероссийские и Центрального федерального округа. С 2002 по 2005 гг. общий объем продукции сельского хозяйства Белгородчины вырос на 71% и достиг 58,2 млрд. рублей. Доля личных подсобных хозяйств насе-

ления в общем объеме продукции отрасли за этот же срок уменьшилась с 43,5% до 24,6%, а доля КФХ выросла с 2,8% до 3,7% [17]. С 2005 г. по 2010 г. объем товарной продукции КФХ увеличился в растениеводстве с 935, 5 млн. рублей до 1 552, 6 млн. рублей, а в животноводстве – с 140, 1 млн. рублей до 505, 5 млн. рублей [17].

Рост материальной состоятельности фермерских хозяйств и увеличение их товарности генерировали потенцию к кооперированию. Для уяснения динамики мотивации товаропроизводителей к объединению на протяжении 2002-2010 гг. осуществлялся выборочный опрос глав крестьянских хозяйств. Исследование проводилось интервалами в три года, 2002, 2004, 2007 и 2010 годы. Фермерам предлагалось ответить на один вопрос: «Пользуетесь ли Вы в своей деятельности совместным с другими фермерами сбытом продукции, снабжением производства техникой и оборудованием?» (табл. 1).

Таблица 1

Ответ на вопрос: «Пользуетесь ли Вы в своей деятельности совместным с другими фермерами сбытом продукции, снабжением производства техникой и оборудованием?» (в % к общему числу опрошенных)

2002	2004	2007	2010
3%	11%	19%	21%

Данные опроса показывают лишь наличие неформализованной потенциальной возможности кооперирования сельского хозяйства, а не собственно рост кооперативных предприятий, однако они вполне репрезентативны с точки зрения выяснения объективных предпосылок, позволяющих судить об имманентности мер содействия росту кооперативного сектора и факторах, способствующих его развитию.

Материалы опроса показывают, что необходимость к повышению эффективности хозяйств мелких товаропроизводителей через кооперирование возникает и увеличивается по мере роста их состоятельности и товарности.

Некоторое уменьшение положительной динамики востребованности кооперативных форм организации фермерских хозяйств Белогорья с 2007 по 2010 гг. соответствует замедлению или даже падению показателей их производства. Надо ли специально акцентировать внимание на том, что если в одной из самых благополучных в плане развития аграрной отрасли областей процесс генерации мелких товаропроизводителей не приобрел устойчивый характер, то в неблагополучных

регионах говорить о сколько-нибудь комплементарных условиях кооперирования вообще не приходится.

Уже единожды в историческом прошлом нашей страны предпринятая попытка использовать кооперацию как средство для объединения полупролетариев показала полную бесперспективность такого социального эксперимента.

Таким образом, в современной аграрной отрасли России до настоящего времени не созданы полноценные объективные предпосылки массового кооперирования сельского хозяйства.

На начало 2005 г. не было создано ни одного сельскохозяйственно-кооператива в 21 субъекте Российской Федерации, ни одного перерабатывающего кооператива в 24 субъектах Российской Федерации, ни одного обслуживающего кооператива в 47 субъектах Российской Федерации, ни одного сбытового кооператива в 48 субъектах Российской Федерации [8, с. 16] (табл. 2).

Таблица 2

Динамика количества сельскохозяйственных кооперативов России (по формам)¹

Годы	2003	2005	2008	2009
Формы кооперативов				
Перерабатывающие	403	455	141	912
Обслуживающие	–	156	94	–
Сбытовые	413	91	108	2450
Снабженческие	–	–	53	
Кредитные	н/д	441	501	1738
Страховые	н/д	н/д	14	–

С 2005 по 2008 гг. количество кооперативов не только не увеличилось, но даже сократилось. Резкий рост числа кооперативов в 2009 г. объясняется инициативой Минсельхоза, пытавшегося форсировать кооперативное строительство директивными методами, соответствующими принятой Концепции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Однако значительная часть из вновь созданных кооперативов оказалась недееспособной.

¹ Кооперативный сектор в России и применение Рекомендации МОТ № 193 в развитии различных направлений российской кооперации. Аналитический отчет, 2009. – с. 16.

По оценкам Минсельхоза России, из всех сельскохозяйственных кооперативов сдавали отчетность всего 65%, в том числе кредитных – 71,5%, перерабатывающих – 57%, снабженческих и сбытовых – 63,4%. Относительно динамичное развитие сельских кредитных кооперативов объясняется только тем, что эти объединения обслуживают не производство, а потребление.

В настоящее время в сельской кредитной кооперации наибольшую долю в структуре членской массы (более 80%) составляют семьи, ведущие личное подсобное хозяйство, удовлетворяющее семейное потребление. Большинство членов, относящихся к данной категории, являются активными заемщиками. Другая же часть сельских граждан (в основном, пенсионеры) предпочитают сохранять в кредитном кооперативе свои сбережения [8, с. 14].

В 2008 г. кредитные кооперативы выдавали в виде займов лишь 6,3% всех финансовых средств, поступающих на счета малых форм хозяйствования (табл. 3).

Таблица 3

Объем кредитов (займов), полученных малыми формами хозяйствования в 2008 году²

Наименование предприятия	Объем кредитов (займов)				
	Поступило кредитных средств (займов) на счет заемщика в 2008 г.	В том числе по кредитным организациям			
		ОАО «Россельхозбанк»	Сбербанк России	Прочие банки	Кредитные кооперативы
Кредиты (займы) полученные на развитие малых форм хозяйствования, млн. руб.	48 256	33 553	9 945	1 721	3 036
То же в %	100	69,5	20,6	3,6	6,3

В справедливости утверждения о том, что сельская кредитная кооперация в своей подавляющей доле осуществляет деятельность вне сферы производства, легко убедиться, проанализировав величину собственного капитала и выданных кредитов на одного кооператора по Ярославской области [8, с. 15] (табл. 4).

² Кооперативный сектор России и применение Рекомендации МОТ № 193 в развитии различных направлений российской кооперации. Аналитический отчет, 2009. – с. 14.

Таблица 4

Величина собственного капитала и выданных кредитов на одного кооператора по Ярославской области в 2003–2008 гг.

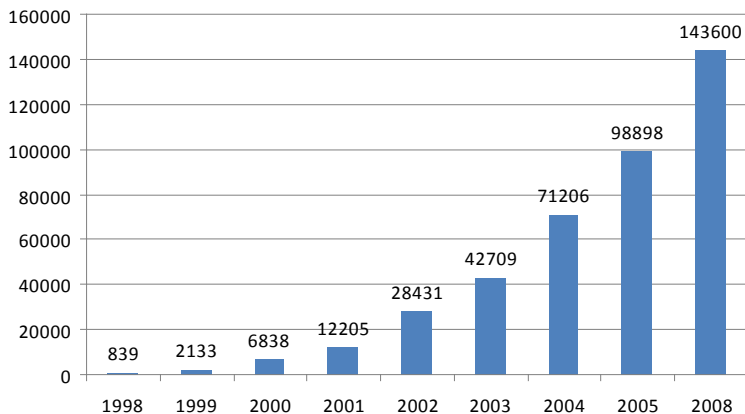
Год	2003	2004	2005	2006	2008
Число членов кредитной сельской кооперации	562	880	1113	1558	2011
Собственный капитал на одного члена (в тыс. руб.)	3,9	5,4	14,4	16,2	27,7
Величина кредита на одного члена (тыс. руб.)	0,9	0,8	0,8	0,7	н/д

Как следует из приведенных в таблице данных, средняя величина кредита для сельского населения составляет менее тысячи рублей на одного пайщика, что не позволяет считать современный кооперативный кредит реальным инструментом, стимулирующим производство. Ссылка на неудовлетворенный спрос в кредитовании сельского населения (по результатам социологических опросов, недокредитование составляет не менее 50–60%) объясняется исключительно безальтернативностью этой финансовой организации. Сельское население, как правило, лишено обычных оснований для получения потребительского кредита (респектабельной кредитной истории, обеспечения и т. д.) активно вовлекается в систему сельской кредитной кооперации [8, с. 16] (табл. 5).

Безусловно, потребительское кредитование, способствующее росту благосостояния населения, косвенным образом содействует развитию производственных форм кооперации в сельском хозяйстве, однако прямо стимулирующего действия, конечно, не оказывает.

Напротив, фактором, препятствующим кооперированию российской аграрной отрасли, является трансцендентный характер его капитализации. Безвозвратно отстав от общего развития буржуазных отношений в стране в целом, село (как это было не раз в истории нашей страны) стало объектом активной капиталистической «экспансии» «извне». Известно, что пассионарных, инициативных сельских хозяев до форсированной капитализации российской деревни конца XIX в. никто не называл «кулаками» [12, с. 32]. Негативный контекст «миroeда» в отношении основной массы селян к «зажиточным мужикам» появился после того, как большинство из них превратилось в агентов торгово-посреднического капитала.

Таблица 5

Динамика роста членской массы сельскохозяйственных кредитных кооперативов³

Сегодня противоречия, связанные с активным освоением российского села частной посреднической инициативой, имеют не менее деструктивные последствия. По данным пробной сельскохозяйственной переписи, проведенной Росстатом в июле 2004 г. в четырех развитых в аграрном отношении регионах России (Саратовской и Пензенской областях, Краснодарском и Красноярском краях), основными поставщиками услуг, необходимых для ведения личных подсобных хозяйств, являются индивидуальные предприниматели – (28,7%), сельскохозяйственные организации (26%), родственники и соседи (25,8%) [7].

В настоящее время для приобретения 1 тонны дизельного топлива фермеру необходимо продать 5 тонн пшеницы [8, с. 6]. Уже в 2003 г. доля сельского производителя во вновь создаваемой стоимости продукции понизилась с 60–70% в 1991 г. до 20–40%. Больше половины стоимости товара сельскохозяйственной отрасли составили наценки посредников [6, с. 89].

Эксплуатация сельских производителей торгово-посредническим капиталом препятствует повышению уровня состоятельности крестьян, а следовательно, обретению ими субъектности в рыночных отношениях, без чего кооперация как форма организации рыночного хозяйства состояться не может.

³ Кооперативный сектор в России и применение Рекомендации МОТ № 193 в развитии различных направлений российской кооперации. Аналитический отчет, 2009. – с.16.

Следовательно, приоритетным направлением государственной кооперативной политики в сельском хозяйстве должны стать не мероприятия, инициирующие рост числа кооперативов (тем более полупролетарских), а система последовательных шагов, обеспечивающих организацию сбыта и снабжения аграрного сектора. Например, через замещение посреднического капитала существующими структурами потребительской кооперации под патронажем государства или с помощью клиентских отношений, центрами которых могли бы стать действующие колхозы. Пока же все предпринимаемые Минсельхозом «интервенции» на рынке сельхозпродукции с целью регулирования цен и поддержки товаропроизводителей заканчивались ростом числа частных посреднических фирм, становившихся на прочную финансовую основу благодаря бюджетным вливаниям.

Вопреки крайней актуальности проблемы, организованные формы сервисного обслуживания села не только не продуцируются, но, напротив, утрачивают и без того непрочные позиции. Так, например, из-за высокой доли налоговых изъятий, приравненных к промышленным предприятиям, количество МТС (машинно-тракторных станций) в стране с 900 в 2001 г. сократилось до 100 в 2007 г., действующих, в основном, за счет субсидий из местных бюджетов [14].

С точки зрения решения главной задачи – генерирования товаропроизводителей как субъекта кооперирования, федеральные и региональные программы развития аграрной кооперации не соответствуют реальному положению дел и не могут сколько-нибудь эффективно инициировать кооперативное строительство. Например, в Пензенской области направления государственной поддержки сельскохозяйственной кооперации выглядят следующим образом: «создание единой торговой марки кооперативных продуктов и ее активное позиционирование на рынке, проведение активной пропаганды кооперативных продуктов через средства массовой информации, создание позитивного имиджа сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их продукции; обеспечение сельскохозяйственных потребительских кооперативов на льготных условиях площадками для развития производственной деятельности; предоставление гарантийным фондом ОАО «Поручитель» гарантий возврата кредитных ресурсов, полученных субъектами малого агробизнеса в коммерческих банках; предоставление субсидий на возмещение части затрат на реализацию бизнес-проектов, прошедших конкурсный отбор; предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных

кредитных потребительских кооперативах» [5, с. 1].

Первые три пункта программы не заслуживают внимания уже потому, что проектировать единую марку, пропаганду кооперативной продукции и предоставлять на льготных условиях площадку для кооперативной производственной деятельности можно только в случае появления реципиента этих предпочтений, иначе эти намерения останутся нереализованными.

Предоставление гарантий возврата банковских кредитов, безусловно, мера из разряда тех, последовательное воплощение которых могло бы сыграть роль катализатора роста кооперативного сектора. Однако, как правило, именно этот инструмент содействия кооперации практически не работает. Например, пензенский фонд «Поручитель» созданный для обеспечения банковскими гарантиями малого бизнеса не только села, но и города, в то же время располагал в 2011 г. ресурсами, которые составляли 314 629 200 рублей [11]. Исходя из имеющихся возможностей, государственные гарантии при кредитовании могли получить не более 314 предприятий в случае, если величина обеспечиваемого кредита не превышала 1 млн. рублей. Кроме того, хозяйствующий субъект, обратившийся за гарантией, должен был обеспечить собственными средствами не менее 30% стоимости кредитуемого проекта и оплатить, помимо кредитной ставки банка, 2% от величины гарантируемой суммы. Дополнительную трудность для заемщиков представляли условия, определенные регламентом фонда, согласно которым претендовать на гарантию могли хозяйствующие субъекты, не имеющие «просроченных обязательств по уплате налогов», «обязательств перед бюджетами всех уровней», «обеспечивающие средний уровень заработной платы работников» и предоставившие помимо всех документов, подтверждающих жизнеспособность (свидетельства о государственной регистрации, о постановке на налоговый учет, выписку из Единого государственного реестра и т. д. – всего 17 документов), бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках «на последнюю отчетную дату и за предыдущий год».

Не требуется дополнительных аргументов к сказанному, чтобы с полным основанием утверждать, что среди обладателей гарантии не могут быть малосостоятельные селяне, желающие организовать собственное товарное производство. По данным опроса сельских жителей Воронежской области, в 2010 г. 87,8% указали в качестве главной причины невозможности получения кредитных средств на развитие хозяйства отсутствие положительного бухгалтерского баланса за прошедший год.

Ныне действующие регламенты, определяющие условия выдачи банковских гарантий, отвечают интересам узкого круга сельских предпринимателей, для которых кредит является, скорее, средством развития уже состоявшегося бизнеса.

Не ориентирован на масштабный рост мелких товаропроизводителей, способных стать субъектом кооперирования, и механизм выделения субсидий (безвозмездно предоставляемых бюджетом) на реализацию бизнес-проектов и возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам. Данный вид поддержки кооперации регламентируется постановлениями местных администраций и целевыми программами развития сельского хозяйства.

Первое препятствие для реализации планов субсидирования состоит в том, что в конкурсном отборе на предоставление финансовой помощи могут участвовать только действующие кооперативы, которые предлагают бизнес-проекты на: «строительство (реконструкцию) сельскохозяйственных рынков; организацию центров по закупке, хранению, переработке и реализации продукции сельского хозяйства; созданию мини-ферм различного направления; строительство теплиц» [5, с. 2].

Вторым непреодолимым барьером на пути участия в государственной программе субсидий социальной группы, долженствующей стать главным источником пополнения рядов кооператоров, являются действующие правила оказания финансовой помощи из бюджета. Для получения максимальной субсидии в 2 млн. рублей хозяйствующий субъект должен обеспечить собственными средствами финансируемый проект в размере 8 млн. рублей.

Не стимулирует активный рост сельских товаропроизводителей и величина государственной помощи на текущую деятельность фермеров. Государство субсидирует не более 20% от стоимости сельскохозяйственной техники, 30 рублей за 1 кг. живого веса приобретаемого племенного маточного поголовья крупного рогатого скота, 10 рублей за 1 кг. племенного маточного поголовья овец и свиней, 70 рублей за 1 кг. чистого веса быков-производителей, 30% от общей стоимости затрат на 1 гектар посевных площадей, занятых овощами [5, с. 9]. Вполне достаточный уровень поддержки для состоявшихся товаропроизводителей вряд ли может считаться удовлетворительным для реализации потребностей массовой регенерации слоя «цивилизованных кооператоров» в переходный период становления их хозяйства, ориентированного на рыночные отношения.

Совершенно справедливы утверждения о том, что нынешний уровень поддержки сельского хозяйства значительно ниже предусмотрен-

ного условиями вступления России в ВТО. Например, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) благодаря бюджетной и внебюджетной поддержке, аграрные производители реализуют свою продукцию в среднем в 1,5 раза дороже мировых цен. Такой уровень содействия сельскому хозяйству пока далек от существующего в нашей стране. Однако совершенно очевидно и то, что задача формирования полноценного слоя сельских товаропроизводителей в связи с членством в ВТО при неблагоприятном стечении обстоятельств (например, падении цен на нефть) может оказаться неразрешимой.

Нельзя сказать, что государство не осознает важность задачи формирования слоя материально состоятельных сельских производителей, необходимого условия формирования кооперативного сектора сельского хозяйства. В рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (2006–2007), Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия 2008–2012, утвержденной постановлением Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г., на поддержку малых хозяйственных форм в аграрном секторе было предусмотрено 423 млрд. рублей – 7,9% от общего объема средств финансирования программы (551,3 млрд. рублей).

Первоначально запланированный размер финансирования в связи с кризисом был уменьшен до 5%. Основными направлениями Госпрограммы по поддержке малого сельского бизнеса стали:

- обеспечение доступа личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов к кредитам;
- развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации;
- создание и развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению, сбыту и переработке сельхозпродукции.

Однако уровень государственного стимулирования мелких сельских товаропроизводителей далеко не соответствует их потребностям. Кредиты и займы, привлеченные малыми формами хозяйствования на селе в 2008 г., составили 11,3% от общих кредитов и займов, направленных на развитие сельскохозяйственного производства, что значительно меньше их вклада в производство товарной продукции (он составляет 56,6%). По-прежнему государственная поддержка ориентирована преимущественно на крупные сельхозорганизации и холдинги. Участниками Госпрограммы стали 13,6% ведущих сельскохозяйственных производств и всего 2,5% личных подсобных хозяйств [21].

Отсутствие социальной основы кооперативного сектора в аграрной сфере препятствует компенсированию паллиативных мер, в том числе льготного налогообложения, введенного с 1 января 2007 года для перерабатывающих, снабженческо-сбытовых товариществ, у которых доля доходов от реализации сельхозпродукции собственного производства составляет в общем объеме доходов не менее 70%. Согласно новой редакции главы 26.1 НК РФ, вновь созданные организации, подпадающие под оговоренные характеристики, могут переходить на единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). При этом объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов ст. 346.4 НК, а ставка ЕСХН составляет 6%, заменяя собой уплату НДС, налога на прибыль, налога на имущество [20].

В условиях, когда устойчивый тренд генерации объективных предпосылок развития кооперативного сектора отечественного сельского хозяйства не сформирован, представляется особенно важным, отбросив идеологическую предвзятость, обратить внимание на сохранившиеся и в значительной мере трансформировавшиеся под действием рыночных отношений колхозы. В российской хозяйственной практике достаточно примеров успешного функционирования коллективных предприятий, например, включенный в 2009 г. в национальный реестр «Ведущие агропромышленные и сельскохозяйственные организации России», колхоз «Русь» Амурской области, специализирующийся на производстве продуктов животноводства и овощей [3], сельхозкооператив (колхоз) «Рассвет» Читинской области, год от года расширяющий свою деятельность и многие другие [10].

Сохраняющийся потенциал обретения бывшими колхозами подлинного кооперативного содержания объясняется длительным существованием колхозников в условиях, хотя и усеченной и даже искаженной, но все же формальной внутривладельческой демократии.

Кроме того, постепенное возвращение предпосылок для становления кооперативного сектора должно обязательно сопровождаться усилиями государства по созданию комплементарной общественной среды – формируемой средствами кооперативной пропаганды и образования. Например, японское государство осуществляет содействие сельскохозяйственной кооперации, направляя через сеть Центров по руководству кооперированием опытных инструкторов, специалистов, оказывающих фермерским хозяйствам конкретную помощь «на месте» в организации кооперативных предприятий. В настоящее время в сети агрокооперации задействовано почти 15 тысяч консультантов [4, с. 25].

Шведский парламент создал специальный фонд для развития кооперативов. Средства фонда используются для получения информации и консультационных услуг, оказываемых 24 местными центрами развития по всей стране. Главная цель МЦР (местных центров развития) заключается в запуске местных инициатив.

В 1994 г. была создана Ассоциация Шведских центров кооперативного развития. Каждый год МЦР участвуют в создании приблизительно 300-500 новых кооперативов.

Таким образом, генезис и развитие кооперативного сектора сельского хозяйства, если не иметь в виду исторический опыт массовой коллективизации, является длительным и сложным процессом (А.В. Чайнов). Сельскохозяйственная кооперация как закономерная форма организации хозяйств мелких производителей появляется при наличии объективных факторов: достаточного уровня товарных отношений (стимулирующего эффективность крестьянских хозяйств) и материальной состоятельности субъектов кооперирования, позволяющей объединять материальные ресурсы для повышения производительности хозяйств.

В этой связи доминирующим направлением политики российского государства, направленной на стимулирование кооперативного сектора сельского хозяйства, должно стать не инициирование резкого роста кооперативов, а создание условий для форсированного генерирования социального слоя мелких сельских товаропроизводителей как субъектов кооперации.

Литература:

1. *Аверьянова Е.В.* Кооперация и кооперативное движение в Финляндии [Электронный ресурс]. – URL: <http://lenagro.org/stati/2065-osobennosti-razvitiya-selskoxozyajstvennoj-kooperaczii-v-finlyandii.html> (дата обращения: 14.01.2013).
2. *Волков И.В.* Опыт организации сельскохозяйственного производства в Японии // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – Нижний Новгород. – № 12. – 2010. – С. 24-28.
3. Всероссийский реестр социально ответственных предприятий и организаций. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.soc-otv.ru/reestr.php?page=2&pg=100&uid=80> (дата обращения: 18.01.2013).
4. *Глазьев С.Ю., Кара-Мурза С.Г., Батчиков С.А.* Белая книга: Экономические реформы в России 1991–2001 гг. – М.: Эксмо, 2004. – 448 с.
5. Государственная поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Пензенской области. – Пенза, 2009. – 171 с.
6. *Ицкович А.* Система сельскохозяйственной кооперации // Экономист. – 2003. – № 8. – С. 89-91.
7. Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Министерство сельского хозяйства РФ. 29 марта 2006 г. [Электронный

ресурс]. – URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/2438.77.htm> (дата обращения: 12.01.2013).

8. Кооперативный сектор в России и применение Рекомендации МОТ № 193 в развитии различных направлений российской кооперации. Аналитический отчет, 2009. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ilo.org/public/russian/region/eurgro/moscow/info/publ/coop_ru.pdf (дата обращения 16.01.13)

9. *Кудрявцев А.А., Палаткин И.В., Павлов А.Ю.* Экономическая эффективность деятельности сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых потребительских кооперативов: Рекомендации / Под общей ред. Палаткина И.В. – Пенза, 2009. – 237 с.

10. *Курпиров М.С.* Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации Читинской области/Региональные системы СКК. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ruralcredit.ru/506/822/> (дата обращения: 12.06.2012).

11. ОАО «Поручитель» – Государственная поддержка малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garantfond.ru> (дата обращения: 29.06.2012).

12. *Сазонов Г.П.* Ростовщичество-кулачество. Наблюдения и исследования. – СПб.: Типография А.С. Суворина, 1894. – 221 с.

13. Сведения о малых формах хозяйствования в агропромышленном комплексе Челябинской области [Электронный ресурс] // www.fermeragro.com [сайт]. URL: <http://www.fermeragro.com/?p=1319> (дата обращения: 10.03.2012)

14. *Сорокин Н.Т., Краснощеков Н.В.* Проблемы построения кооперативов производственно-технологического обслуживания сельских производителей // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2007. С. 49-53.

15. Состояние и перспективы развития потребительской кооперации на селе [Электронный ресурс] // www.fermeragro.com [сайт]. URL: <http://www.fermeragro.com/?p=1311> (дата обращения: 08.04.2011).

16. Сотрудничество Независимых Государств в 2004 году: статистический ежегодник // Международный статистический комитет СНГ. – М., 2005. – 452 с.

17. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской губернии [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 12.06.2012).

18. *Туган-Барановский М.И.* Социальные основы кооперации/ Предисл., коммент.: Л.А. Булочникова, Г.Н. Сорвина, Т.П. Субботина. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.

19. *Файн Л.Е.* Российская кооперация: историко-теоретический очерк. 1861–1930. – Иваново, 2002. – 598 с.

20. Федеральный закон РФ от 3.11.06г. №177-ФЗ «О внесении изменения в ст.346(2) части второй Налогового Кодекса РФ» // Газета «Бизнес» – 2006. – 03 ноября.

21. *Янбых Р.Г.* Потенциал сельхозкооперации в развитии малых форм хозяйствования на селе / Р. Г. Янбых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 11. – С. 74-77.