

10.16. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА НА ОБЛАСТНОМ УРОВНЕ

Середкин А.Н., к.т.н., доцент, заведующий кафедрой информационных компьютерных технологий;
Афанасьева М.С., ассистент кафедры информационных компьютерных технологий

*Пензенская государственная
технологическая академия*

Показаны причины и преимущества интеграции сельскохозяйственных потребительских кооперативов на областном уровне. Обоснована необходимость оптимизации организационных основ кооперации сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Предложен ряд мероприятий по повышению эффективности деятельности системы потребительской кооперации. Рассмотрены примеры повышения эффективности направлений деятельности сельхозпроизводителей (сбыт, закупка, кредит) за счет их реализации в областных кооперативах.

В настоящее время в агропромышленной сфере экономики наметилась тенденция объединения сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК) (кооперативы 1-го уровня) в областные сельскохозяйственные кооперативы (кооперативы 2-го уровня). Подобная направленность обусловлена рядом проблем, с которыми сталкивается любой СПоК. Причинами, побуждающими кооперативы к интеграции, являются прежде всего трудности во взаимодействии между СПоК на территории области, необходимости ведения бухгалтерского учета при недостаточной квалификации сотрудников, отсутствие необходимых знаний нормативно-правовой базы либо иной информации по деятельности сельхозкооперативов, и, как следствие, невозможность полного использования поддержки государства в виде субсидий, невозможность участия в мероприятиях местного значения (ярмарках, семинарах) и т.д.

Эффекты от объединения производителей сельхозпродукции в областные СПоК рассмотрим на примере Пензенской области, 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, прошла выбраковка не действующих 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.

Следует отметить, что идет работа исправления ранее допущенных ошибок, в которой нельзя не учитывать просчеты в реформировании аграрного сектора. И не последнюю роль в этом реформировании 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.

Авторы убеждены, что процесс интеграции производителей 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. Для успешного решения проблемы следует развивать 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: разнаправленность, многоуровневость, этапность, региональную приоритетность, инфраструктурную обеспеченность и эффективность.

- Разнаправленность 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 Открытого акционерного общества (ОАО) «Поручитель» и грантов. Управления развития предпринимательства, затем субсидирование затрат кооперативов по отраслевым программам Министерства сельского хозяйства 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.

Целью сельскохозяйственного потребительского кооператива 2-го уровня является повышение доходности членов кооператива за счет совместного использования имеющихся ресурсов при заинтересованности всех участников СПоК. Основной мотивацией вступления СПоК 1-го уровня в областные кооперативы, является возможность получения гарантированных услуг по направлениям деятельности СПоК и реализации произведенной продукции, получения информации о наиболее низких ценах на аналогичную продукцию.

Преимущества вступления в кооператив 2-го уровня заключаются в следующем:

- повышение эффективности функционирования кооперативов 1-го уровня за счет получения финансовой поддержки со стороны государства и кооператива 2-го уровня и кредитной поддержки со стороны кредитных кооперативов (как 1-го, так и 2-го уровня);
- расширение рынков сбыта продукции;
- получение большего объема информации о состоянии внешней среды (рынок, конкуренты, поставщики);
- улучшение условий снабжения кооператива 1-го уровня техникой и материально-производственными ресурсами, либо предоставление им таких возможностей на взаимовыгодной основе на базе ресурсов всех СПоК области;
- повышение эффективности управленческих решений за счет разработки единой программы повышения конкурентоспособности кооперативов, на основе принципа централизации областного СПоК;
- возможность осуществления кооперативами 2-го уровня представительства и защиты интересов участников (кооперативов 1-го уровня) в органах государственного муниципального управления, общественных организациях, а также создания позитивного имиджа СПоК 1-го уровня среди населения области;
- возможность создания систем обучения и повышения квалификации работников кооперативов 1-го уровня, обмена опытом между участниками кооперативов.

СПоК 2-го уровня может выполнять следующие функции [6]:

- помощь в бухгалтерском учете (бухгалтерский аутсорсинг – первичная документация ведется работниками СПоКа 1-го уровня, а все виды отчетной документации составляются работниками кооператива 2-го уровня, проведение консультаций по всем сопутствующим вопросам);
- оказание своим членам (СПоК 1-го уровня) услуг по планированию их деятельности (составление производственных и финансовых планов, бизнес-планов деятельности кооперативов 1-го уровня на краткосрочные (до года) и долгосрочные (до трех-пяти лет) перспективы, бизнес-проекты);
- создание единой торговой марки, позиционирующей себя как бренд высококачественной, экологически чистой и «домашней» продукции;
- информационное обеспечение членов кооператива 2-го уровня (проведение мероприятий, семинаров, курсов по основным направлениям деятельности сельскохозяйственных кооперативов, проведение консультаций, создание информационных систем и порталов), организация досуга семей членов СПоК.

Одним из приоритетов на данном этапе развития областной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации (на примере Пензенской области) является создание единой торговой марки и оказание помощи в преодолении барьеров выхода на рынки. Практика функционирования небольших по объемам производства СПоК показывает, что основными проблемами являются транспортировка продукции к рыночным площадкам, ярмаркам и ее реализация.

Это обусловлено, во-первых, высокими транспортными затратами на доставку малой партии продукции к рыночной площадке, даже при условии наличия собственного транспортного средства. Высокие транспортные затраты отражаются в повышении цены, что влечет за собой резкое снижение рентабельности продукции и, соответственно, снижает уровень конкурентоспособности на местных рынках, в прямом смысле «заваленных» продукцией, произведенной в других областях Российской Федерации и за рубежом с уже зарекомендовавшими себя торговыми марками.

Во-вторых, существуют барьеры выхода на областной рынок, а именно ценовые ограничения (отсутствие возможности демпинга цен и проведения ценовой стратегии «снятия сливок»), отсутствие полной и доступной ин-

формации о рынках, ярмарках и низкая конкурентоспособность продукции за счет неизвестности торговой марки, невысокого объема производства, отсутствия связей с торговыми представителями крупных торговых сетей, получивших в последнее время большое развитие.

Среди основных проблем, решаемых посредством создания сельскохозяйственных снабженческо-бытовых потребительских кооперативов, можно выделить следующие.

1. Высокие цены на приобретаемые ресурсы. Покрывая потребности в определенных ресурсах большой группы фермеров и владельцев личных подсобных хозяйств (ЛПХ), кооператив имеет возможность закупать данные ресурсы по оптовым ценам и, кроме этого, заключать договоры поставки с отсрочкой оплаты.
 2. Ограниченный доступ мелких сельхозтоваропроизводителей к каналам сбыта готовой продукции. К примеру, производство овощей имеет сезонный характер, цены на них на протяжении года значительно колеблются, причем наиболее низкой закупочная цена становится в сезон уборки урожая. В это время предложение превышает спрос, что активно используется посредниками, скупающими продукцию по низким ценам и продающими ее спустя некоторое время по более высокой цене. Очевидно, что реализовывать выращенную продукцию производителям необходимо в период, когда закупочные цены возрастают. Однако в этом случае возникает проблема организации и оснащения складских площадей для хранения продукции. Строительство качественного овощехранилища требует значительных финансовых затрат и невыгодно с экономической точки зрения силами одного фермера или владельца ЛПХ, производящих незначительные объемы продукции. В рамках же кооператива реализацию такого проекта осуществить гораздо проще и экономически выгоднее.
 3. Мелкому товаропроизводителю практически невозможно напрямую поставлять продукцию в розничные сети в связи со сложностью выполнения предъявляемых требований. Так, ЗАО «Тандер» (сеть магазинов самообслуживания «Магнит») предъявляет следующие требования к поставщикам [2]:
 - вся продукция должна быть сертифицирована. Качество должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов РФ;
 - товарно-сопроводительная документация должна соответствовать требованиям действующего законодательства;
 - цена должна быть не выше, чем для других покупателей;
 - продукция должна быть представлена на продовольственном рынке Пензы и Пензенской области, и пользоваться спросом у населения;
 - доставка осуществляется силами и за счет поставщика по всем магазинам сети «Магнит». Доставка должна осуществляться по определенному графику не реже двух-трех раз в неделю, продукция со сроком годности не менее пяти суток – ежедневно;
 - заказы должны выполняться в 100%-ном объеме в течение всего года;
 - доставка должна осуществляться до 16-17 часов, хлеб и молочная продукция – до 10-11 часов;
 - основные требования к продукции «свежие овощи и фрукты»: картофель должен быть расфасован в сетки по 1,5-2 кг., остальные овощи и фрукты должны быть расфасованы или уложены в тару, вес фасовки не должен превышать 7-10 кг.;
 - вся фасованная продукция с фиксированным весом должна иметь штрих-код.
- Кооператив, обладая обширной базой поставщиков и, следовательно, стабильными объемами продукции, получает возможность наладить долгосрочное сотрудничество с розничными сетями, а также с различными муниципальными учреждениями – потребителями продовольствия (больницы, школы, детские сады). Из-за небольшой наценки кооператива его члены получают больший доход от реализации своей продукции.

4. Отсутствие маркетинговой информации о ценах и спросе на региональных рынках является одним из препятствий на пути продвижения товаров, производимых в Пензенской области, за ее пределы. Участие фермера в снабженческо-сбытовом потребительском кооперативе позволит ему сосредоточить все внимание на процессе производства. Риск и проблемы с транспортировкой, с исследованием рынка и поиском покупателей полностью может взять на себя кооператив.

Для устранения имеющихся недостатков предлагается комплекс мероприятий:

- разработать единую торговую марку для СПоК области на основе организации СПоК 2-го уровня;
- заключать договоры с торговыми сетями силами СПоК 2-го уровня на основе торговой марки для реализации продукции на их торговых площадках;
- производить затраты средств на рекламные акции и компании.

В состав каждого областного СПоК в обязательном порядке должен входить сбытовой и сельскохозяйственный кооперативный рынок. Базовыми функциями сбытового СПоК могут являться: осуществление помощи в продаже продукции СПоК 1-го уровня, оказание всего спектра сопутствующих услуг (хранение, сушка, упаковка), включая транспортировку к местам реализации продукции. На базе сельскохозяйственных кооперативных рынков, управляемых СПоК 2-го уровня при поддержке муниципальных органов власти, должна осуществляться продажа сельскохозяйственной продукции СПоК 1-го уровня.

Таким образом, основная экономическая выгода, получаемая фермером или владельцем ЛПХ от вступления в областной сельскохозяйственный кооператив 2-го уровня, заключается в гарантии сбыта произведенной продукции по наиболее выгодным ценам, а также в возможности дешевле закупать необходимые ресурсы.

Анализ цен на основные виды продуктов питания (табл. 1) показывает, что доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене крайне низкая.

Таблица 1

ДОЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В КОНЕЧНОЙ ЦЕНЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ НА 2010 г. [4]

Наименование продукции	Средняя цена сельскохозяйственных товаропроизводителей, руб./ед	Средняя розничная цена, руб./ед	Доля товаропроизводителей в розничной цене, %
Молоко, л.	12,37	31,99	38,67
Яйца куриные, 10 шт.	23,41	38,57	60,69
Картофель, кг.	9,5	28,94	32,83
Капуста, кг.	11,03	28,22	39,09
Лук репчатый, кг.	9,72	27,41	35,46
Морковь, кг.	11,31	31,71	35,67
Огурцы свежие, кг.	58,16	85,9	67,71
Помидоры свежие, кг.	52,6	65,4	80,43

Из этого следует, что фермеры и владельцы ЛПХ теряют значительную часть прибыли из-за отсутствия доступа на розничный рынок (рис. 1). Посреднику необходимо покрыть свои затраты, связанные с реализацией продукции, и получить прибыль, в результате производители продукции получают меньшую часть выручки.

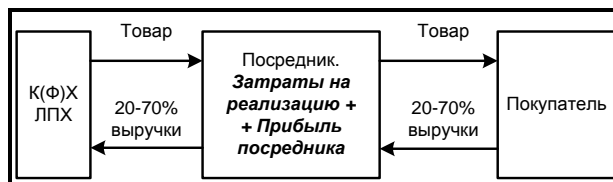


Рис. 1. Распределение выручки от реализации продукции через посредника

При реализации продукции через областной сельскохозяйственный кооператив 2-го уровня ситуация может существенно измениться, так как в состав каждого областного СПоК должен входить сбытовой сельскохозяйственный кооперативный рынок, что было показано выше. Ввиду того что сбытовой кооператив не нацелен на получение прибыли, а оставляет себе только часть выручки на покрытие затрат, связанных с реализацией продукции, доход производителя может существенно увеличиваться (рис. 2).

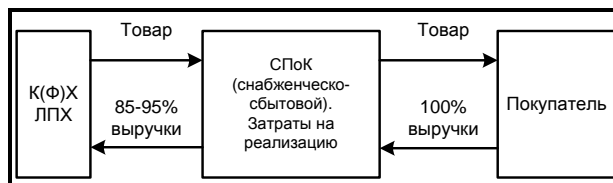


Рис. 2. Распределение выручки от реализации продукции через сбытовой кооператив

При анализе цен на удобрения и топливо очевидно преимущество закупок оптовыми партиями через снабженческий кооператив (табл. 2). В этом случае экономия может составить от 17% до 30%.

Таблица 2

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА УДОБРЕНИЯ И СОЕДИНЕНИЯ АЗОТНЫЕ ПО РФ В 2009-2010 гг. [4]

Показатель	На конец периода, руб. за т		Оптовая цена, рублей за 1 т 2009 / 2010 ¹
	2009 г.	2010 г.	
Аммиак в водном растворе	2 234	2 943	-
Удобрения азотные минеральные или химические	4 363	6 926	-
Мочевина (карбамид) с массовой долей азота более 45% в пересчете на сухой безводный продукт	5 553	8 947	4255 / 0000
Сульфат аммония прочий	1 475	2 995	-
Нитрат аммония (селитра аммиачная) прочая	4 072	6 089	-
Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворах	3 619	7 168	-
Удобрения фосфорные минеральные или химические	2 515	9 500	-
Суперфосфат простой из апатитового концентрата	9 120	9 500	-
Мука фосфоритная – удобрение	2 000	...	-
Удобрения калийные минеральные или химические	6 960	6 851	-
Хлорид калия с массовой долей калия в пересчете на К ₂ O более 40%, но не более 62%, в сухом безводном продукте	7 169	6 718	-

¹ Данные по исследованиям авторов.

На конец периода, руб. за т			
Показатель	2009 г.		Оптовая цена, рублей за 1 т 2009 / 2010'
	2009 г.	2010 г.	
Удобрения калийные хлорные прочие	6 646	8 467	-
Калимагнезия	25 436	25 436	-
Удобрения калийные, не включенные в другие группировки, прочие	12 200	10 563	-
Удобрения, не включенные в другие группировки	7 623	12 671	-
Нитроаммофоска	7 310	9 961	-
в том числе: NPK 16-16-16	7 440	10 670	-
Азофоска	5 395	10 688	-
Диаммофоска	8 928	12 238	-
NPK 10-26-26, 8-24-24, 9-25-25	8 978	12 250	-
Удобрения комплексные жидкие NPK	9 260	14 370	-
Аммофос	8 875	13 924	-
Диаммофос	6 742	17 015	-

Таким образом, вступая в областной сельскохозяйственный кооператив 2-го уровня, фермеры и владельцы ЛПХ получают возможность существенно увеличивать свои доходы, и, в конечном итоге, наращивать объемы производства.

В качестве примера приведен сравнительный анализ возможных доходов от производства и реализации картофеля в следующих ситуациях (табл. 3):

- фермер действует самостоятельно;
- фермер действует в рамках снабженческо-сбытового кооператива [1].

Таблица 3

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА ОТ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ КАРТОФЕЛЯ В ЛПХ И В РАМКАХ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОГО КООПЕРАТИВА

Показатели	Фермер действует самостоятельно	Фермер действует в рамках кооператива
Материальные затраты на посадку и выращивание картофеля на площади 5 га		
Семена (12 500 кг)	12 500 кг. * 22 руб. = 275 000 руб.	12 500 кг. * 20 руб. = 250 000 руб.
Удобрения (1 500 кг)	1 500 кг. * 14 руб. = 21 000 руб.	1 500 кг. * 12 = 18 000 руб.
Средства защиты растений	500 руб. * 5 га = 2 500 руб.	500 руб. * 5 га = 2 500 руб.
Аренда автомашины «КАМАЗ» для доставки семян	10 000 руб.	8 000 руб.
Услуги трактора по вспашке (5 га)	3 000 руб. * 5 га = 15 000 руб.	3 000 руб. * 5 га = 15 000 руб.
Услуги трактора по культивации (5 га * 2 раза)	5 га * 1000 руб. * 2 = 10 000 руб.	5 га * 1000 руб. * 2 = 10 000 руб.
Услуги трактора по посадке	5 га * 1500 руб. = 7 500 руб.	5 га * 1 500 руб. = 7 500 руб.
Услуги трактора по междурядной обработке (5 га * 2 раза)	5 га * 2 раза * 1 500 руб. = 15 000 руб.	5 га * 2 раза * 1 500 руб. = 15 000 руб.
Услуги трактора по химической обработке (5 га * 2 раза)	5 га * 2 раза * 1 000 руб. = 10 000 руб.	5 га * 2 раза * 1 000 руб. = 10 000 руб.
Услуги трактора по копке	3 000 руб. * 5 га = 15 000 руб.	3 000 руб. * 5 га = 15 000 руб.
Затраты на транспортировку картофеля к месту хранения	470 л. * 18 руб. = 8 460 руб.	470 л * 18 руб. = 8 460 руб.

Показатели	Фермер действует самостоятельно	Фермер действует в рамках кооператива
Затраты на реализацию картофеля	-	60 000 руб.
Итого затрат	389 460 руб.	379 500 руб.
Выручка от реализации	250 ц. * 5 га * 1 225 руб. = 1 531 250 руб.	250 ц * 5 га * 1 600 руб. = 2 000 000 руб.
Прибыль от реализации	1 141 790 руб.	1 620 500 руб.
Дополнительная прибыль	-	478 710 руб.

Приведенный примерный расчет и анализ показывает, что дополнительная прибыль от участия производителя в деятельности кооператива может составить до 40%.

В следующем примере показаны преимущества, возникающие при организации снабженческо-сбытового кооператива по закупке и реализации молока и вступлении в областной сельскохозяйственный кооператив 2-го уровня. Такими преимуществами являются:

- гарантии по сбыту произведенной продукции. Снабженческо-сбытовой кооператив на основании заключенных договоров с ЛПХ и КФХ гарантирует забор молока, а областной сельскохозяйственный кооператив 2-го уровня гарантирует реализацию молока;
- гарантии расчетов перерабатывающих предприятий за сданное молоко. Существующие на сегодняшний день скупщики молока, как правило, являются физическими лицами, не оформленными в регистрирующем органе как индивидуальные предприниматели, то есть занимаются незаконной предпринимательской деятельностью. В большинстве случаев они не заключают со сдатчиками молока каких-либо договоров, и, кроме того, скупщики не могут юридически решить вопрос о перерабатывающими предприятиями в случае невыполнения последними обязательств по оплате за сданное молоко. Потребительский кооператив, являясь юридическим лицом, может отстаивать интересы своих членов в судебном порядке;
- нормативная («правильная») оценка качества молока. У кооператива появляется возможность приобретения приборов по определению качества молока, что помогает отстаивать интересы производителей молока и избегать разногласий с перерабатывающими предприятиями.

Выгоды, получаемые кооперативом, заключаются в следующем:

- возможность приобретения основных средств (транспорт, оборудование и др.), необходимых для обеспечения деятельности кооператива за счет аккумулярования паевых взносов членов кооператива. При этом возможно приобретение как нового имущества в лизинг, так и имущества на вторичном рынке;
- молокозаводы через кооператив могут авансировать поставки молока;
- возможность участия заготовительно-сбытового кооператива в кредитном кооперативе. Заготовительно-сбытовой кооператив оказывает помощь своим членам в оформлении кредитов на развитие животноводства в кредитных учреждениях (кредитный кооператив, банк).

Для молокозаводов сотрудничество с кооперативом выгодно по следующим причинам:

- гарантии поставки молока. На основании договоров, заключенных между кооперативом и молокозаводом, переработчику гарантированы поставки молока надлежащего качества;
- отсутствует необходимость содержания в штате предприятия дополнительных сотрудников, занимающихся заготовкой молока, а также парка автотранспорта. Это связано с тем, что кооператив самостоятельно может доставить молоко до завода.

По согласованию сдатчиков молока, потребительского кооператива и молокоперерабатывающего предприятия

возможно установление графика приема продукции. При составлении графика учитываются время дойки, возможности кооператива для первичной обработки и хранения молока, удаленность, наличие транспортных средств и состояние дорог. Это позволит исключить простои транспорта, потерю времени, снижение качества молока, что особенно актуально в летней сезон.

Ниже приведен пример формирования прибыли за счет вступления в кооператив 2-го уровня.

Расчет транспортных расходов

Предположим, что кооператив использует молоковоз марки Г6-ОТА-3,9 на базе ГАЗ-3307 – объем емкости 3,9 м³. Расчет транспортных расходов на забор такого количества молока у производителей приведен в табл. 4 [1]. Затраты на амортизацию молоковоза (срок полезного использования – 5 лет) составят 12 000 рублей в месяц.

Таблица 4

РАСЧЕТ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ НА ЗАБОР ПРОДУКЦИИ

Марка молоковоза	Общий пробег, км.	Расход ГСМ на 100 км пробега, л.	Общий расход ГСМ, л.	Цена ГСМ, руб./л.	Общие затраты на ГСМ в день, руб.	Общие затраты на ГСМ в месяц, руб.
Г6-ОТА-3,9 на базе ГАЗ-3307	300	24,5	73,5	18,20	1337,70	40131

Расчет зарплаты работников кооператива

В целях стимулирования работы служащих кооператива рекомендуется производить начисление заработной платы в зависимости от объема и качества закупленного молока. Так, например, при начислении с каждого литра молока на заработную плату работникам кооператива по 35 коп., месячный фонд оплаты труда с учетом начислений составит 51 597 руб.

Примерное штатное расписание приведено в табл. 5.

Таблица 5

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Должность	Количество
Председатель кооператива	1
Бухгалтер	1
Водитель	1
Сборщик молока	1
Всего	4
Среднемесячная зарплата, руб.	10 237

Затраты на содержание офиса

Расценки на аренду помещений в зависимости от территориального расположения различны. Однако их доля в общей выручке от реализации будет незначительной и не сыграет большой роли при расчете затрат на 1 л. молока.

Затраты на приобретение молоковоза

В рассматриваемом примере кооперативу для осуществления бесперебойного забора молока требуется молоковоз Г6-ОТА-3,9 на базе ГАЗ-3307. Приобретение автотранспорта возможно на вторичном рынке, в том числе с торгов, проводимых конкурсными управляющими или судебными приставами. В этом случае

стоимость автотранспорта будет невысокой, однако и техническое состояние автомобилей будет низким, что повлечет затраты на их ремонт.

Приобретение новых автомобилей для вновь созданных кооперативов проблематично из-за отсутствия у них необходимых финансовых средств. В этой связи возможен вариант приобретения молоковозов в лизинг. При этом необходимо учитывать, что лизинговые компании работают с вновь созданными организациями при условии предоставления залога (ликвидное имущество), стоимость которого составляет не менее 60% от стоимости приобретаемого в лизинг имущества. В случае приобретения молоковозов возможен коммерческий лизинг сроком на пять лет, процент удорожания (включает в себя, в том числе, оплату транспортного налога и страхование) составляет 16% в год. Расчет затрат кооператива в случае приобретения молоковозов в лизинг приведен в табл. 6.

Таблица 6

РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ МОЛОКОВОЗА

Показатели	Г6-ОТА-3,9 на базе ГАЗ-3307
Цена за единицу, тыс. руб.	720
Срок лизинга, лет	5
Процент удорожания в год, %	16
Сумма удорожания в 1-й год лизинга, тыс. руб.	120
Сумма платежа в 1-й год лизинга, тыс. руб.	308
Затраты на оплату лизинговых платежей в месяц в первый год лизинга, тыс. руб.	25,6

На основании проведенных примерных расчетов общие затраты на осуществление деятельности кооператива могут составить около 130 тыс. руб. в месяц, или 1,10 руб. на каждый литр молока. Таким образом, при разнице цен перекупщиков и закупочной цены молоковоза в 1,5-2 руб., дополнительная прибыль производителей молока может составить 40-90 коп. за литр.

Выгода от вступления в кооператив для мелких товаропроизводителей очевидна. Однако, для того, чтобы потребительский кооператив устойчиво развивался, следует обеспечить баланс интересов кооператива и его членов. Рассмотрим основные факторы, способствующие повышению эффективности деятельности снабженческо-сбытового кооператива.

Вступить в кооператив 2-го уровня может любой кооператив 1-го уровня, при этом кооператив 1-го уровня не теряет своей юридической и экономической самостоятельности, но приобретает определенные обязанности и права по отношению к кооперативу 2-го уровня. При этом кооператив 1-го уровня имеет следующие права:

- право пользоваться услугами кооператива (получение услуг кооператива 2-го уровня является правом члена – кооператива 1-го уровня. Кооператив 1-го уровня обязан пользоваться услугами кооператива 2-го уровня, членом которого он является, и все члены кооператива 2-го уровня имеют одинаковые права в получении услуг);
- право получать кооперативные выплаты и начисления на паевой взнос (кооперативные выплаты – часть прибыли кооператива 2-го уровня, распределяемая между его членами пропорционально их участию в хозяйственной деятельности кооператива. Кооперативные выплаты распределяются между кооперативами 1-го уровня пропорционально доле их участия в хозяйственной деятельности кооператива 2-го уровня);

- право принимать участие в управлении кооперативом (кооператив 2-го уровня управляется его членами на демократических началах. Каждый кооператив 1-го уровня принимает участие в общем собрании и имеет право одного голоса независимо от размера его пая, объема участия в деятельности кооператива 2-го уровня или других критериев).

При вступлении в кооператив 2-го уровня кооператив 1-го уровня получает следующие обязательства:

- обязательства по участию в хозяйственной деятельности (кооперативы 1-го уровня в составе кооператива 2-го уровня берут на себя обязательства участвовать в экономической деятельности кооператива 2-го уровня, т.е. пользоваться его услугами);
- обязательства по внесению взносов (члены берут на себя обязательства внести взнос на формирование собственных фондов кооператива 2-го уровня. Кооперативу необходимо иметь собственные фонды для выполнения своей деятельности, особенно ему необходимо иметь оборотный капитал).

Важным для региона является формирование двухуровневой кредитной потребительской кооперации, где центральная роль отводится сельскохозяйственному потребительскому кооперативу 2-го уровня, основная цель которого – регулирование и контроль деятельности кооперативных структур, включая кредитные кооперативы (рис. 3).

Существенную долю в развитии потребительской кооперации Пензенской области может внести региональное отделение ОАО «Россельхозбанк». Становясь ассоциированным членом потребительского кооператива, банк может увеличить его паевой фонд.

Одна из главных задач областного сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива 2-го уровня (ОСКПК) – способствовать развитию и совершенствованию деятельности первичных кооперативов, расширению сферы их влияния, улучшению условий предоставления займов, наращиванию объемов и видов финансовых услуг для удовлетворения в них спроса членов кооперативов.

Сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация, предоставляя финансовые услуги, увеличивает возможность развития малого предпринимательства, тем самым снижает социальную напряженность на селе. Это особенно важно в депрессивных районах области (Бековский, Земетченский, Наровчатский, Нижне-Ломовский, Тамалинский и др.), где незначительно представлены банковская система и другие институты финансовых услуг. Кроме этого, немаловажное значение имеет и то, что наиболее полно привлекаются личные средства граждан в экономику области.

В Пензенской области с 2009 г. начал осуществлять свою деятельность Центр развития сельскохозяйственной кооперации, основной функцией которого является создание инфраструктуры, обеспечивающей развитие системы сельскохозяйственной кооперации за счет информационной и методической поддержки кооперативов области. Но практика деятельности Центра развития сельскохозяйственной кооперации в течение двух лет показала, что необходимо создание районных центров поддержки кооперативов, что обусловлено невозможностью охвата объема требуемых услуг по поддержке кооперативов области одним центром (в настоящий момент на территории Пензенской области создано свыше 1500 кооперативов) [3]. Соответственно для оптимизации оргструктуры региональной системы сельхозкооперации предлагается включить в нее районные и областные центры поддержки сельскохозяйственной кооперации. Кроме того, в развитии региональной системы сельхозкооперации большую роль играют ревизионный союз, ОАО «Россельхозбанк», Центр развития сельскохозяйственной кооперации, органы власти различных уровней, страховые компании, областные управления инвестиционного развития предпринимательства и туризма. В ст. 12 Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. №193-ФЗ указано, что в состав второго уровня кооперации могут входить как СПоКи так и сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК), поэтому СПК должны так же рассматриваться как элемент организационной структуры системы сельскохозяйственной потребительской кооперации на областном уровне [5].

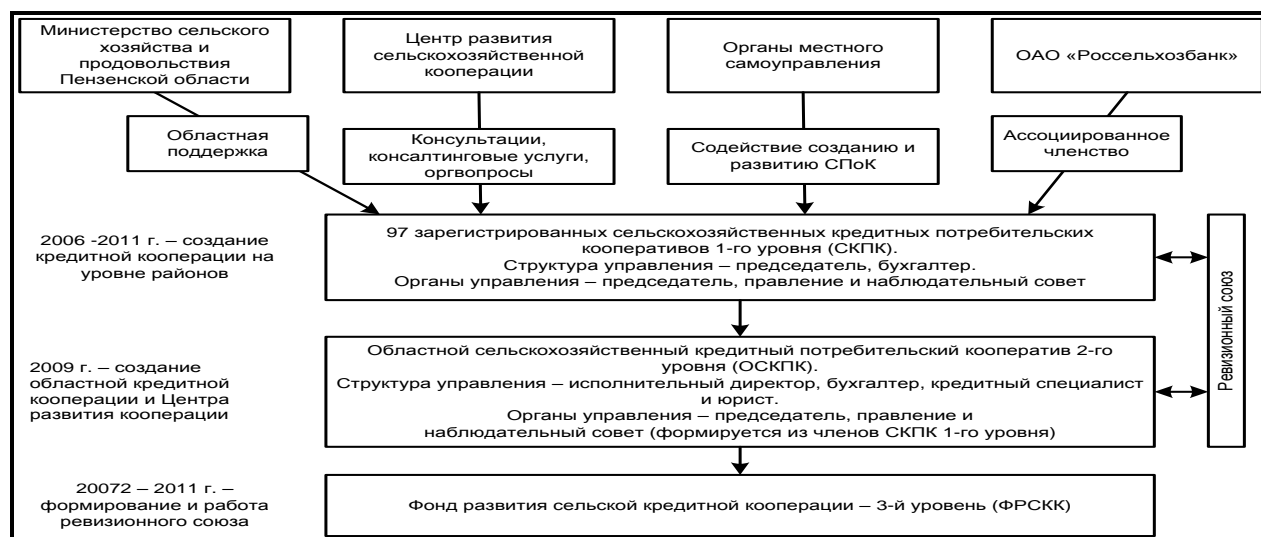


Рис. 3. Формирование двухуровневой системы сельской кредитной кооперации в Пензенской области

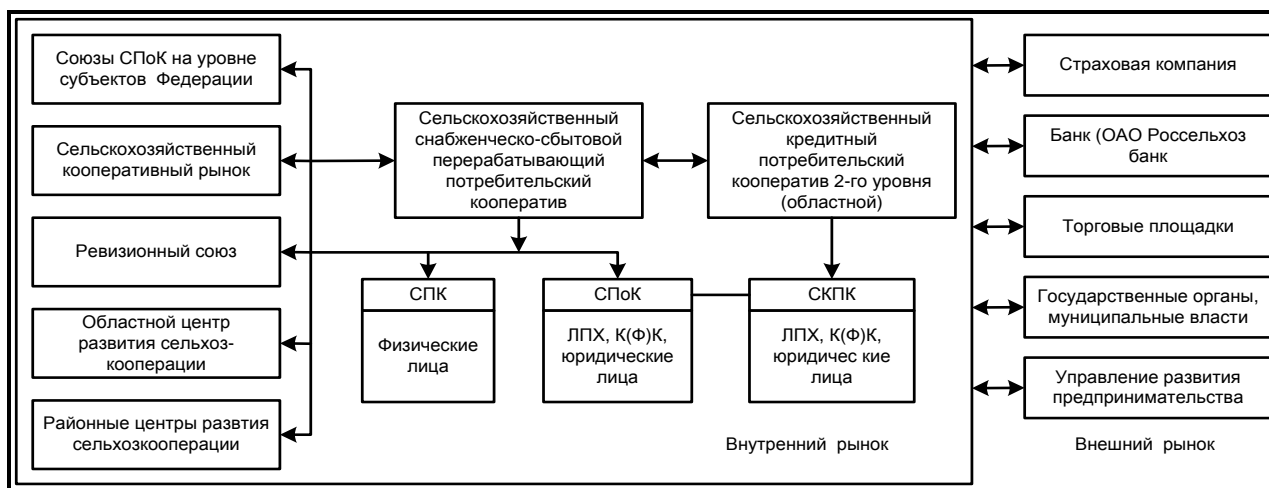


Рис. 4. Организационная структура сельскохозяйственной потребительской кооперации на региональном уровне

Оргструктуру региональной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации можно разделить на два контура: внутренний и внешний. К первому относятся элементы, которые созданы непосредственно в связи с формированием региональной системы сельскохозяйственной потребительской кооперации. К внешнему контуру относятся объединения и организации, поддерживающие функционирование системы, но не являющиеся ее первоочередными элементами.

Таким образом, предлагается расширить организационную структуру системы сельскохозяйственной потребительской кооперации 2-го уровня, предложенную «Концепцией развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов» от 29 марта 2006 г. (рис. 4), что будет способствовать повышению эффективности управления системой кооперации и даст возможность для разработки оптимальных механизмов взаимодействия элементов системы в первую очередь на региональном уровне.

Совокупность предлагаемых мероприятий позволит повысить конкурентоспособность продукции СПоК, находящейся на территории области, а так же поставлять продукцию, произведенную в области, и торговую марку областного СПоК на региональный уровень.

Таким образом, комплекс мероприятий и связанных с ними преимуществ от участия в деятельности областного сельскохозяйственного кооператива 2-го уровня, в конечном итоге, позволят существенно увеличить прибыль товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции.

Литература

1. О сельскохозяйственной кооперации [Электронный ресурс] : федер. закон от 8 дек. 1995 г. №193-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Кудрявцев А.А. и др. Экономическая эффективность деятельности сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых потребительских кооперативов [Текст] : рекомендации / А.А. Кудрявцев, И.В. Палаткин, А.Ю. Павлов ; под общ. ред. Палаткина И.В. – Пенза, 2009. – 26 с.
3. Министерство сельского хозяйства Пензенской области [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.mcx-penza.ru/>
4. Правительство Пензенской области [Электронный ресурс] : официальный портал. Режим доступа: <http://www.penza.ru>.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

6. Что такое кооператив второго и третьего уровня? [Текст] : инф.-справ. брошюра / под общ. ред. И.В. Палаткина. – Пенза : Приволжский Дом знаний, 2009.

Ключевые слова

Стратегическое управление; сельскохозяйственный кооператив; модель; повышение эффективности.

Серёдкин Александр Николаевич

Афанасьева Мария Семеновна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья отражает результаты исследования авторов по проблемам интеграции сельскохозяйственного потребительского кооператива на областном уровне на примере Пензенской области и преимуществ этих тенденций в аграрном секторе экономики Российской Федерации. Актуальность исследований и полученных результатов, отраженных в статье, обусловлена тем, что от ее решения зависят эффективность функционирования, устойчивость и развитие сельхозкооперативов в условиях рыночной экономики. Однако в настоящее время механизмы такой интеграции с глубокой проработкой различных направлений ее реализации характеризуются недостаточной степенью проработанности. В связи с этим поднятая Середкиным А.Н. Афанасьевой М.С. проблематика своевременна и актуальна.

В рецензируемой статье исследованы причины и преимущества интеграции сельскохозяйственных потребительских кооперативов на областном уровне как один из организационных инструментов повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий. Авторами обоснована необходимость оптимизации организационных основ кооперации сельскохозяйственных потребительских кооперативов и предложены модели организационных структур на областном и региональном уровнях.

Новизна положений исследования заключается в том, что предложенные механизмы интеграции сельскохозяйственных кооперативов и подходы к оценке ее эффективности разработаны на основе обработки обширных статистических данных, полученных в результате исследований. Практическая значимость рецензируемой статьи заключается в том, что в ней представлен ряд примеров расчета и оценки эффективности направлений деятельности сельхозпроизводителей (сбыт, закупка, кредит) за счет реализации механизма интеграции в областные кооперативы.

Таким образом, статья рассматривает актуальные проблемы совершенствования управления системой сельскохозяйственными кооперативами, отражает авторский подход и представляет определенный научно-практический интерес. Рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Немиров А.Л., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления Костромского государственного технологического университета