

**Чекмарев О.П. Кооперация как механизм адаптации российских сельскохозяйственных производителей к условиям ВТО//Международный агропромышленный конгресс. Перспективы развития агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО: материалы для обсуждения. - СПб.: ЗАО "Экспофорум", 2013. - С. 72-73**

Данная электронная версия материала скачана с сайта: <http://motivtrud.ru> и предназначена только для индивидуального ознакомления, после чего файл должен быть удален. При заимствовании материалов ссылка на первоисточник и сайт обязательны.

## КООПЕРАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К УСЛОВИЯМ ВТО

Присоединение России к ВТО заставляет сельскохозяйственных производителей нашей страны искать новые формы и методы повышения эффективности их функционирования, что связано с часто наблюдаемой относительной дешевизной зарубежного продовольствия в сравнении с отечественным. Подобную ситуацию можно объяснить влиянием двух групп факторов: внутренних и внешних. Первые свидетельствуют о том, что многие российские хозяйственники на селе менее эффективны по критериям себестоимости продукции, производительности труда, показателям урожайности или удоям в сравнении с зарубежными конкурентами. Однако наблюдение за динамикой роста этих показателей в рамках значительной доли сельскохозяйственных производителей и сопоставление их с изменениями в рентабельности производства позволяют сделать вполне очевидный вывод. Несмотря на значительный рост внутренних показателей эффективности производства, рентабельность подавляющего большинства производителей на селе либо стабильна, либо подвержена тенденции к снижению. Подобная ситуация может быть объяснена только неблагоприятными внешними факторами экономической эффективности, которые в агрегированном виде может быть представлен в виде проблем диспаритета цен и значительным уровнем тех транзакционных издержек сельскохозяйственных производителей, которые связаны с налаживаем взаимодействия с государственными органами власти, естественными монополиями, неразвитостью инфраструктуры и пр..

На наш взгляд корень подобной «внешней» неэффективности сельскохозяйственных производителей в России связан в подавляющем большинстве случаев с их относительно малыми размерами относительно большинства контрагентов на рынках снабжения и сбыта, а после присоединения к ВТО еще и относительно крупных вертикально интегрированных транснациональных компаний-конкурентов. Так, совокупный объем всего сельскохозяйственного производства в Ленинградской области. В 2012 г. составил **65 600 млн. руб.** Одновременно, обороты 9-ой по рейтингу еще 2010 г. российской торговой сети, куда по идее должны сбывать свою продукцию сельхозорганизации составил **65 288 млн. руб.**, а объем реализации собственной продукции такого сельскохозяйственного холдинга как ВиммБильДан в том же 2010 г. уже составлял **57 795 млн. руб.!!!!**

В такой ситуации, большинство сельхозпроизводителей (даже весьма крупных в своем регионе) на рынке вынуждены играть роль «соглашающихся с условиями». Отсутствие равной рыночной власти с контрагентами приводит к тому, что сельхозтоваропроизводители вынуждены принимать правила игры, диктуемые «бизнес-партнерами». Результат – переток к последним значительной части создаваемой в сельхозпроизводстве прибавочной стоимости, по сути – прикрытая рыночными нормами дискриминация.

Исходя из этих рассуждений, ответ на вопрос «На каких сельскохозяйственных производителей сделать ставку в условиях ВТО?» становится вроде бы вполне очевиден. Несмотря на некоторые успехи КФК и ЛПХ, а также средних сельскохозяйственных предприятий, их развитие в условиях жесткой конкуренции с крупными иностранными компаниями невозможно. Следовательно, необходимо отказаться от этих форм хозяйствования ввиду их несоответствия изменившимся реалиям на рынке и отдать предпочтение, а следовательно и создать систему стимулов для развития, крупным агрохолдингам.

Тем не менее, давайте попробуем повнимательнее взглянуть на данную проблему и ответить на ряд промежуточных вопросов при сопоставлении двух альтернативных путей развития сельскохозяйственного производства в России.

Первый заключается в том, какие цели хочет реализовать государство, проводя политику в области развития сельскохозяйственного производства?

Второй важнейший вопрос заключается в том, каковы глубинные причины неконкурентоспособности малых и средних форм хозяйствования на селе на рынке сельхозпродукции и какие возможны мероприятия по сглаживанию этих причин?

Отвечая на первый вопрос можно сформировать, по крайней мере, следующие основные цели, которые находятся в сфере интересов государства и затрагивают непосредственным образом вопросы выбора пути развития аграрного сектора экономики:

1. Решение проблемы продовольственной безопасности.
2. Устойчивое развитие сельских территорий.
3. Развитие институтов гражданского общества.
4. Снижение социальной напряженности в стране, регионе.

Анализ возможностей достижения изложенных целей крупными российскими агрохолдингами, в условиях присоединения России к ВТО, дает основания утверждать, что единственным серьезным аргументом в пользу развития сельского хозяйства путем доминирования этих структур является возможность обеспечения ими продовольственной безопасности в краткосрочном периоде.

Исходя из этого, зададимся вопросом, возможна ли ситуация, при которой основной аргумент в пользу агрохолдингов может быть нивелирован путем консолидации интересов собственников малых форм хозяйствования на селе, но без их жесткой вертикальной интеграции, приводящей к проявлениям перечисленных выше проблем. Ответ вполне очевиден. Такая форма мягкой интеграции имеется и носит название кооперации.

Обладая значительным потенциалом стимулов своего использования для собственников малых и отчасти средних форм хозяйствования на селе, кооперация предоставляет возможность достичь перечисленных выше общественных целей, и при этом решает одну из ключевых проблем небольших предприятий – их низкую конкурентоспособность в условиях ВТО.

Объединяя усилия и объемы на фазах снабжения и реализации товаров и услуг, члены кооператива могут добиться экономии удельных затрат как производственных, так и транзакционных. Например, потребительская сельскохозяйственная кооперация позволяет достичь эффекта сосредоточения сельхозтоваропроизводителя на непосредственном процессе производства благ, взяв на себя функции по обеспечению процессов снабжения и сбыта. При этом, за счет объединения объемов закупаемых в интересах членов кооперативов сырья и материалов, а также количества реализуемых товаров кооперативы могут постепенно поднять свою конкурентоспособность до уровня крупных агрохолдингов, т.е. иметь рыночную власть, позволяющую им изменить распределение прибыли между участниками сделок в свою пользу, что будет способствовать устойчивому развитию аграрного производства в параллели с достижением других отмеченных выше целей.

Подводя итоги настоящей работы необходимо еще раз подчеркнуть два основных тезиса. На современном этапе развития сельскохозяйственного производства в целях реализации интересов общества нельзя с одной стороны отказываться от развития агрохолдингов, но одновременно, нельзя забывать, что уже сейчас возникает острая потребность в развитии, а на начальном этапе и поддержке, малых и средних форм хозяйствования на селе и кооперации. Реализация такой политики в области сельского хозяйства позволит решать проблему продовольственной безопасности России, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе и приведет к достижению других тесно связанных с ней социально-экономических целей развития российского общества.