

Чекмарев О.П. Мотивация и социально-экономическая эффективность сельскохозяйственной кооперации//Известия Санкт-Петербургского Государственного Аграрного Университета. - СПб.: СПбГАУ, №31, 2013, с.142-148 (журнал рекомендован ВАК)

Данная электронная версия материала скачана Вами 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.

МОТИВАЦИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Мотивы к кооперации, сельскохозяйственная потребительская кооперация, эффективность кооперации

Принимая решение о выборе той или иной формы ведения хозяйственной деятельности, экономические агенты должны понять, какие выгоды и дополнительные издержки возникают при использовании каждой из них. Выгоды по сути можно рассматривать как возможности реализации интересов (мотивов) этих агентов, а издержки, как антиблага, уровень которых целесообразно по возможности снизить [1].

Задача данной статьи – вскрыть наиболее важные мотивы создания и функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов и описать направления повышения эффективности их деятельности исходя из некоторых (прежде всего экономических) целевых функций их деятельности.

В целом, с позиций повышения эффективности кооперации как формы консолидации интересов членов кооперативов, необходимо, чтобы эффекты в виде уровня достижения целей этих хозяйствующих субъектов, приходящиеся на единицу издержек, были максимально возможными.

Однако прежде чем детализировать вопросы мотивации к кооперации и ее эффективности, необходимо определиться со следующим вопросом – с позиций чьих интересов мы рассматриваем кооперативное движение?

Можно найти несколько групп экономических агентов, заинтересованных в деятельности кооперативов. Среди них центральное место занимают следующие: члены кооператива, общество, потребители товаров и услуг, поставщики, государственные органы власти.

Ясно, что в зависимости от круга заинтересованных лиц мотивы, критерии эффективности и результаты деятельности кооператива будут в большей или меньшей мере различаться между собой. Например, для членов кооператива целевыми функциями роста эффективности могут стать снижение затрат на транспортировку производимой продукции, повышение цен сбыта, а для государства – приток налоговых отчислений или снижение социальной напряженности в регионе и т.д.

Кроме того, даже в отношении отдельной группы экономических агентов (например, тех же членов кооператива) вопрос о целях деятельности также является неоднозначным. Во-первых, цели у отдельных членов кооператива могут отличаться друг от друга. А во-вторых, что вызывает наибольшие затруднения, каждый член кооператива, как правило, обладает множественными целями, что заставляет его при принятии решений учитывать достаточно богатый спектр своих, зачастую противоречивых, интересов. Если добавить сюда неоднозначное рассмотрение отдельными участниками хозяйственной деятельности категории издержек (потерь), то ситуация еще более осложняется. Например, один член кооператива может быть сфокусирован только на материальных затратах, для другого, помимо них, важно будет учитывать временной фактор, для третьего приоритетом могут быть затрачиваемые лично им усилия, интенсивность трудовой деятельности.

Исходя из сказанного, для определения целесообразности кооперации и оценки ее эффективности необходимо начать с ответа на три важных вопроса:

1. С позиций какого экономического агента мы будем оценивать эффективность кооперации?
2. Каких результатов желает добиться выбранный нами интересант, какие цели он преследует и как они ранжированы?
3. Какие затраты на достижение результатов необходимо принять во внимание?

Только после этого можно разрабатывать методики расчета эффективности и приступать к ее оценке. При этом оценивать эффективность можно с нескольких позиций (рис. 1).

В идеале, эффективность определяется достижением критериев оптимизации, т.е. тем, насколько текущая деятельность по своим результатам соответствует заданному оптимуму. Так, если организация стремится к максимизации прибыли, то в краткосрочном периоде может быть использован классический критерий оптимизации, состоящий в выборе того объема производства, при котором предельные издержки становятся равными предельному доходу. На практике подобный нормативный подход применяется в усеченном виде, как плановые задания по показателям деятельности, степень достижения которых свидетельствует об уровне эффективности. Альтернативными вариантами оценки эффективности деятельности являются сопоставления показателей эффективности во времени или с показателями, достигнутыми сходными экономическими агентами (например, аналогичными подразделениями или другими фирмами, занимающимися той же деятельностью).



Рис. 1. Подходы к оценке эффективности

Ниже мы постараемся раскрыть основные мотивы кооперации и источники ее эффективности (главным образом, на примере потребительских сельскохозяйственных кооперативов) с позиций двух групп заинтересованных агентов – государственных органов власти и членов кооператива.

Эффективность кооперации с позиций государственных органов власти.

Как любая открытая система, кооператив активно взаимодействует со своим окружением. Каждый член кооператива должен осознавать, что успешное развитие последнего всегда зависит от того, насколько он удовлетворяет не только интересы своих членов, но и хозяйствующих субъектов, с которыми он вступает в отношения непосредственным или косвенным образом. Одним из таких субъектов является государство. Пока чиновники не будут осознавать ценность кооперации со своих позиций, до той поры кооперативы будут сталкиваться со значительными затруднениями в своей деятельности. Исходя из этого попробуем сформулировать, в решении каких государственных и политических задач кооперативы могут сыграть свою позитивную роль. Этот список задач в обязательном порядке должен включать в себя следующие элементы:

1. *Развитие институтов гражданского общества.* Кооперация позволяет консолидировать интересы разрозненных хозяйствующих субъектов, благодаря чему государственные органы власти получают информационный канал, по которому до них может доноситься общественное мнение. Наличие разветвленной сети кооперативов наряду с другими формами мягкой интеграции (союзы, ассоциации), которые четко выражают точку зрения своих членов по отношению к тем или иным ситуациям или решениям органов власти, позволяет последним проводить более взвешенную государственную политику, снижает уровень неопределенности при принятии политических и социально-экономических решений. Кроме того, институт кооперации позволяет решать достаточно большое количество вопросов, связанных с хозяйственной деятельностью его членов, в самостоятельном режиме, без активного участия государства. Это позволяет снять с органов власти часть излишних функций, высвободить время чиновников на решение наиболее важных вопросов, связанных с обеспечением населения общественными благами.

2. Обладая большим потенциалом в повышении эффективности деятельности входящих в нее членов, кооперация играет позитивную роль в *снижении социальной напряженности* в стране, регионе, муниципалитете. Такие

плюсы развития кооперации, как создание рабочих мест, противодействие монополизации на рынках товаров и услуг, обеспечение условий для ведения предпринимательской деятельности и т.д. приводят к снижению безработицы, выравниванию доходов в обществе, воссоздают у населения чувство социальной справедливости, общности, доверия и взаимопомощи.

3. *Устойчивое развитие сельских территорий.* Консолидируя усилия членов кооперативного движения, помогая в решении насущных проблем ведения хозяйственной деятельности на селе, кооперация способствует усилению мотивации граждан к сельскохозяйственному производству, закреплению населения на земле, что в конечном итоге способствует устойчивому развитию сельских территорий.

4. *Решение проблемы продовольственной безопасности.* Совокупное достижение перечисленных задач способствует развитию сельскохозяйственного производства, причем происходит это на базе хозяйствующих субъектов привязанных, не к финансовым потокам (как, например, диверсифицированные агрохолдинги), а к земле, как основному фактору производства (рис. 2).

Здесь целесообразно остановиться немного подробнее. Действительно, добиться продовольственной безопасности страны или региона можно, развивая сельское хозяйство, по крайней мере, двумя путями, либо опираясь на крупные агрохолдинги, либо на малый и средний агробизнес, интегрированный путем кооперации. Основной проблемой большей части современных агрохолдингов является то, что их собственники, в отличие от большинства членов сельскохозяйственных кооперативов, являются оторванными от земли в том смысле, что не ощущают неразрывной и однозначной связи между своим благосостоянием и определенной территорией сельскохозяйственных угодий. По сути дела, сельскохозяйственное производство на определенной территории для них есть лишь один из вариантов использования имеющихся в их распоряжении финансовых ресурсов. Если данное использование становится менее рентабельным в сравнении с другими альтернативами, то собственник отказывается от такого неэффективного использования средств в пользу более инте-

ресных предложений. Это создает угрозу нестабильности сельскохозяйственного производства на заданной территории в долгосрочной перспективе, чего не происходит при развитии кооперации, объединяющей собственников земли (а не финансового капитала), для которых она является основным ресурсом, гарантирующим поддержание и рост их благосостояния.



Рис. 2. Отношение к земле в рамках различных форм интеграции

Преимущества и недостатки агрохолдингов с точки зрения целей продовольственной безопасности и развития сельских территорий представлены на схеме на рис. 3. В целом можно констатировать, что крупные агрохолдинги и особенно те, собственники которых имеют сильно диверсифицированный бизнес, обладают некоторыми преимуществами перед не развитой на сегодняшний день кооперацией на селе в краткосрочной перспективе, но создают дополнительные риски в обеспечении продовольственной независимости [2], а также способствуют обострению проблемы незаселенности сельских территорий в долгосрочном периоде.

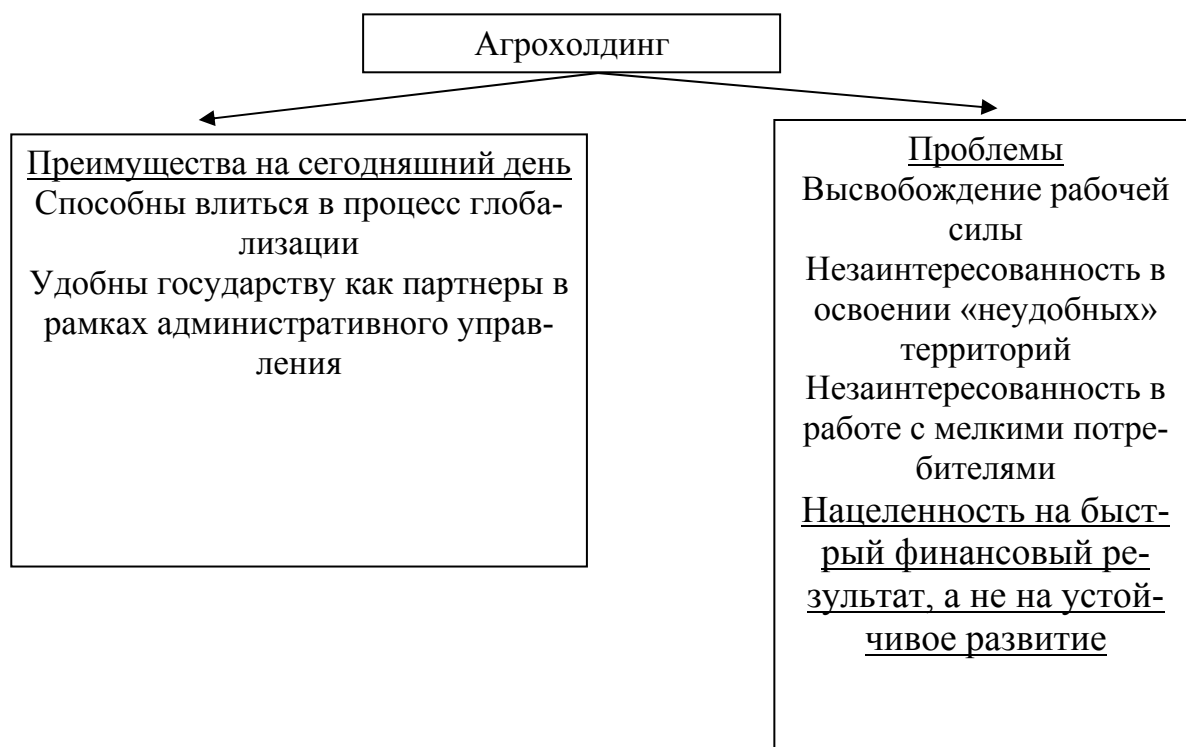


Рис. 3. Преимущества и недостатки агрохолдингов с позиций обеспечения продовольственной безопасности и заселенности сельских территорий

Эффективность кооперации с позиций членов кооперативов. Как и любое другое решение в экономической сфере, решение о членстве в кооперативе принимается человеком исходя из соотнесения издержек и выгод от этого шага. При этом мы должны учитывать весь спектр индивидуальных затрат и выгод человека (личных издержек), которые могут быть выражены через соотношение степени удовлетворения (или ограничения) таких групп интересов, как материальные, социальные, самореализации, отдыха, стабильности и пр.[1].

На рис. 4 представлены основные стимулы (выгоды) кооперации. Рассмотрим каждую группу этих стимулов более подробно.

Первое преимущество сельскохозяйственной потребительской кооперации состоит в том, что объединяя усилия и объемы на фазах снабжения и реализации товаров и услуг, члены кооператива могут добиться экономии удельных затрат. По сути дела, потребительская сельскохозяйственная кооперация позволяет достичь эффекта сосредоточения сельхозтоваропроизводителя на непосредственном процессе производства благ, взяв на себя функции по обеспе-

чению 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 в значительной мере снизить уровень удельных издержек по производству и реализации продукции участников кооперативного движения за счет реализации положительных эффектов от расширения масштабов деятельности.

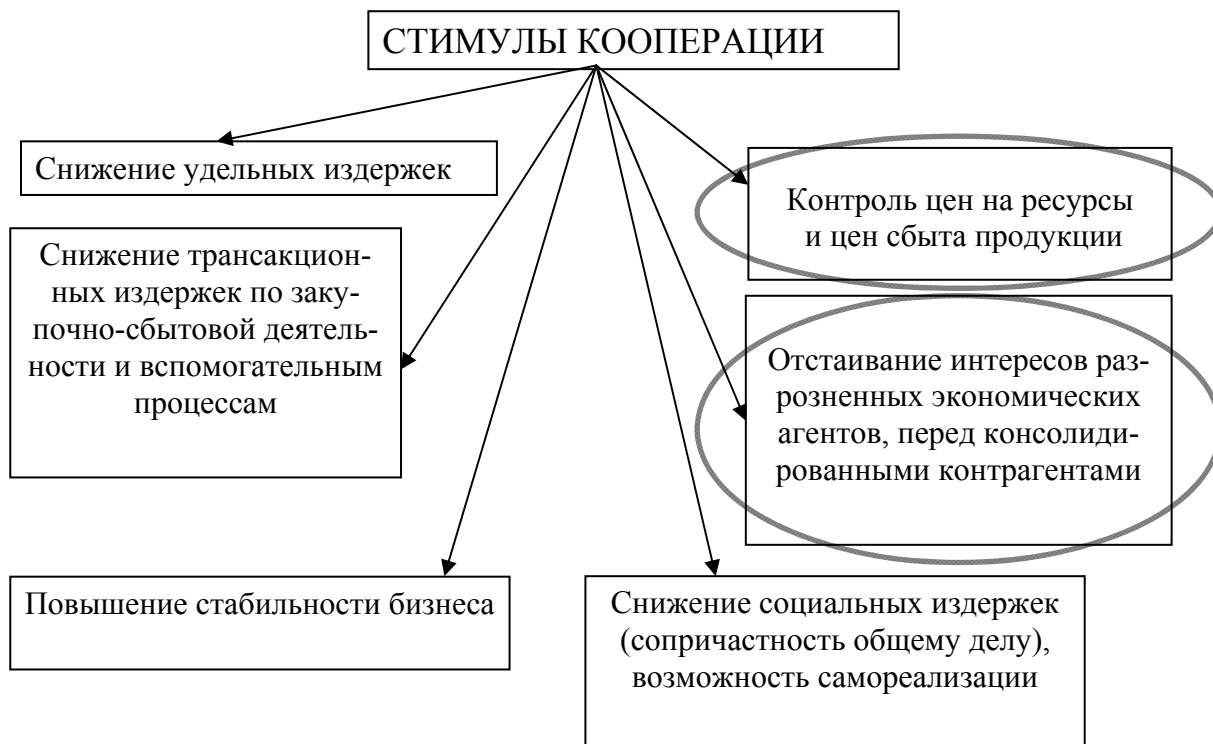


Рис. 4. Основные стимулы (выгоды) кооперации

Потребительская сельскохозяйственная кооперация способна окружить сельскохозяйственного производителя массой сервисных услуг, предоставление которых снимает с последнего бремя обязанностей, связанных с обеспечением процессов производства и сбытом продукции. Это способствует экономии не только на производственных и прямых коммерческих затратах, но и так называемых транзакционных затратах, т.е. затратах на обеспечение взаимодействия между контрагентами.

Например, вы планируете начать поставки своей продукции в торговые сети своего региона. Сети предъявляют множество требований к поставщикам,

среди которых есть те, затраты на удовлетворение которых можно значительно сократить за счет кооперации. Прежде всего это относится к маркетинговым исследованиям. Анализ рынка определенного товара обходится товаропроизводителю в минимальную сумму не менее 30-60 тыс. руб. При этом более-менее качественные исследования стоят намного дороже. Таким образом, объединяя усилия, можно свести затраты на подобные исследования до совершенно ничтожной суммы в 3-6 тыс. руб. Кроме этого, многие «премии» сетей связаны с единым тарифом, уплачиваемым поставщиком, что дает возможность получать экономию от объединения производителей (поставки нового товара, поставки в новые торговые точки, за согласование коммерческих условий, затраты на проведение маркетинговых исследований).

В совокупности первый и второй путь экономии затрат с одной стороны и наличие четкого консолидированного интереса членов кооператива, который выражается его действующим руководством, приводят к открытию возможности снизить остроту проявления двух наиболее серьезных проблем современного сельского хозяйства (отсутствие рыночной власти сельхозпроизводителя относительно олигопольных и олигопсонных структур со стороны снабжения и сбыта и связанная с этим ситуация диспаритета цен).

Кооперативы могут повысить свою конкурентоспособность (толкование термина В.Ю. Пашкус [3]), используя два механизма выравнивания условий сделок. Во-первых, отстаивая интересы своих членов (товаропроизводителей), они могут, как мы показали выше, либо снижать цены поставки ресурсов, либо повышать цены реализации продукции. Во-вторых, вся прибыль, получаемая кооперативами от их деятельности, распределяется между его членами, что способствует еще большему укреплению финансового положения сельхозтоваропроизводителей и перераспределению денежного потока от поставщиков и потребителей к членам кооператива.

Помимо перечисленных и в большей степени экономических выгод от участия сельскохозяйственных товаропроизводителей в кооперативном движении, кооперация позволяет достичь и многих нематериальных целей.

Прежде всего, стоит отметить повышение стабильности и уверенности товаропроизводителей в завтрашнем дне. Кооператив рождает чувство защищенности, позволяет соединить людей для решения общих насущных проблем и тем самым дает уверенность в возможности решения стоящих перед ними задач.

В рамках сельских территорий как нигде в городе остро стоит проблема общения с близкими по духу и мировоззрению людьми, повышения своего социального статуса. В рамках членства в кооперативе решить эти задачи можно оставаясь жителем сельской местности и пользуясь некоторыми ее существенными преимуществами перед городской жизнью (экология, красота природы, более размеренная жизнь и пр.).

Есть и еще один значимый мотивирующий фактор – вступление в члены кооператива не предполагает потерю контроля над своей собственностью. Владелец сельхозпроизводства остается его собственником и может принимать самостоятельные хозяйственные решения в любых сферах, не связанных обязательствами, добровольно принятыми на себя в рамках членства в кооперативе. Кроме того, принцип кооперативного движения (один член – один голос), позволяет гораздо лучше контролировать деятельность кооператива членам с малыми паями в сравнении, например, с владельцами малых пакетов акций в акционерных обществах.

При анализе эффективности кооперации с позиции ее членов нельзя обойти и проблему наличия определенных издержек или отрицательных мотиваторов, на основании сопоставления которых с перечисленными положительными эффектами может быть принято решение о нецелесообразности вступления в потребительский кооператив.

Демотивирующие факторы кооперации представлены на рис. 5. Многие из них могут быть сняты путем повышения информированности и образования. Так, например, у многих до сих пор бытует мнение о том, что современный кооператив – некое подобие колхозов и совхозов. Действительно, часть действующих в России кооперативов могут называться кооперативами только по

форме, а по содержанию представляют собой инструмент дискриминации сельского населения. Но подобные примеры говорят лишь о грубейших нарушениях принципов кооперации, а не дискредитируют саму идею этого движения. К сожалению, образование в области кооперации не нашло широкого распространения даже в учебных программах аграрных вузов, что, безусловно, создает проблему информационного вакуума вокруг эффективных методов создания и функционирования кооперативов в интересах их членов.



Рис. 5. Демотивирующие факторы кооперации

Тем не менее есть и более серьезные проблемы, препятствующие развитию кооперации. Первая из них – «привычка эгоизма», состоящая в уверенности предпринимателей, что свои проблемы они должны решать сами или, в крайнем случае, ожидая поддержки со стороны государства. В данном ключе каждый фермер или иной товаропроизводитель воспринимает любого другого хозяйствующего субъекта, занимающегося аналогичной деятельностью, как конкурента. А помощь конкуренту – есть угроза собственной стабильности. Отсюда и наиболее распространенный вывод – выкручиваться и решать свои проблемы нужно самостоятельно и конкурентам не помогать. При таком подходе,

натываясь на сложную проблему, для решения которой у хозяйства недостаточно ресурсов, оно попадает в патовую ситуацию. Не решишь проблему – развития не будет, а решить ее на своем уровне – невозможно. Только осознание того, что многие из наиболее сложных проблем на селе являются общими для всех хозяйствующих субъектов и воспринимать их нужно не как конкурентов, а как партнеров, позволит добиться значимых результатов в достижении стоящих перед хозяйствующими субъектами задач, путем объединения усилий и совместных действий.

Еще одна проблема, делающая порой невозможной процесс кооперации в регионе, – малое число потенциальных участников кооперативного движения. В тех регионах России, где малые формы хозяйствования на селе не развиты, как правило, плохо развивается и кооперация, что вполне естественно. Ведь в данном случае сложно найти инициаторов и лиц, которые пойдут за инициатором кооперации, слишком велик субъективный фактор мнений отдельных владельцев хозяйств на той или иной территории.

Наиболее серьезный отрицательный фактор вступления в кооператив – повышение зависимости товаропроизводителя от кооператива и мнения его членов. Например, для оптимизации сбыта членам кооператива может понадобиться выращивать одинаковые сорта сельскохозяйственных культур, применять сходные технологии, вести борьбу с вредителями и болезнями, применяя одни и те же препараты или в одни и те же сроки. Все это сужает свободу действий членов кооператива и зачастую приводит к дополнительным затратам. При этом, чем выше степень зависимости, тем, как правило, выше и затраты на кооперацию. Не случайно эволюционное развитие кооперативов, как правило начинается с простейших видов зависимостей и только когда кооператоры поймут пользу от этих мероприятий, они постепенно переходят к более сложным схемам зависимости и взаимодействия, требующим больших издержек, но сулящим более мощные положительные эффекты.

Таким образом, вопрос целесообразности использования механизма кооперации каждым потенциальным или реальным членом кооператива может

быть решен только путем индивидуального сопоставления отмеченных выше преимуществ и издержек, причем с учетом их индивидуальной значимости для лица, принимающего столь сложное решение.

Литература

1. **Чекмарев О.П.** – Мотивация трудовой деятельности: анализ личных издержек. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., Germany, 2012. – 421 с. ISBN 978-3-659-12097-8
2. **Лукичев П.М.** – Вступление России в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // Известия СПбГАУ. – 2012. – № 26. – С. 161-165
3. **Пашкус В.Ю.** – Конкурентоспособность общественного сектора в новых экономических условиях: понятия и критерии оценки // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – Вып.4. – С. 51-54

О.П. Чекмарев

Мотивация и социально-экономическая эффективность сельскохозяйственной кооперации

Статья посвящена проблеме мотивации кооперативного движения на селе. Разбираются социально-экономические выгоды и издержки кооперации с точки зрения сельскохозяйственных производителей и государственных органов власти. Приводятся несколько примеров сокращения затрат при использовании кооперативных механизмов. Рассматриваются подходы к анализу экономической эффективности кооперации.

O.P. Chekmarev

Motivation and social and economic efficiency of agricultural cooperation

Article is devoted to a problem of motivation of cooperative movement in the village. Social and economic benefits and cooperation expenses from the point of view of agricultural producers and government bodies of the power understand. Some examples of reduction of expenses are given when using cooperative mechanisms. Approaches to the analysis of economic efficiency of cooperation are considered.