

КООПЕРАТИВЫ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ЕГО УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Ю. Раманаускас, доктор (хаб.), профессор
Клайпедский университет (Литва)

Я. Жуковскис, доктор (хаб.), профессор
Университет имени Александра Стулгинскиса (Литва)

В. В. Зиновчук, д. э. н., профессор
Житомирский национальный агроэкологический университет

Постановка проблемы. В аграрном секторе объединенной Европы, куда входит и Литва, доминируют небольшие фермерские хозяйства. Они сталкиваются с определенными проблемами, работая в рыночных условиях, и поэтому для получения конкурентных преимуществ вынуждены объединиться, создавая более крупные структуры, в частности кооперативы (кооперативные ассоциации) и

другие организации производителей. Такие структурные преобразования способствуют гармонизации экономических отношений, повышают конкурентоспособность сельского хозяйства и пищевой промышленности на международном уровне.

Целью исследования является разработка основных направлений активизации процесса формирования организаций производителей (далее ОП) и групп производителей (ГП), а также релевантных мер по устойчивому развитию сельского хозяйства и сельских регионов.

Методология исследования. Это исследование базируется на библиографическом анализе научных источников и правовой документации по регулированию сельскохозяйственного рынка и кооперативной деятельности фермеров. Было проведено полуструктурированное интервью с руководителями и специалистами кооперативов и ОП в Литве, Польше, Германии, Франции, Швеции, Италии, Ирландии, Латвии. Опросы не были строго формализованы, поэтому атмосфера между интервьюерами и респондентами была относительно непринужденной. Некоторые из поставленных вопросов были определены предварительно. Таким образом была собрана информация о формировании и опыте деятельности кооперативов и ОП. Особое внимание было уделено таким вопросам: организация процесса реализации продукции; поддержка, предоставляемая ЕС и национальным правительством; проблемы создания ОП, особенности планирования, организации, управления, контроля и учета их деятельности. Методы исследования включают анализ онлайн-источников, специальной литературы и нормативных документов, аналоговый метод, статистико-экономический анализ, абстрактно-логический и программно-целевой методы.

Результаты исследований. Правовое поле для развития кооперации в Литве начало свое формирование в 1993 г. с принятием Кооперативного закона Литовской Республики, впоследствии преобразованного в Закон Литовской Республики о кооперативных обществах (кооперативах), и других нормативных актов. Со временем сельскохозяйственные кооперативы получили определенные налоговые льготы, неприменимые для кооперативных ассоциаций в других секторах экономики. До 1997 г. кооперативам предоставлялась финансовая помощь по кредитованию, а финансирование из государственного бюджета в 1999 г. способствовало инвестиционному развитию кооперативов. В 2001-2004 гг. литовским кооперативам была предоставлена финансовая помощь из бюджета Европейского Союза в рамках программы SAPARD. В результате расширения этой

программы возникли структурные фонды ЕС, созданные в рамках Единого программного документа 2004-2006 гг., Программы развития сельских регионов Литвы в 2007-2013 гг., в настоящее время в рамках аналогичной программы на 2014-2020 гг.

Исследователи Литовского института аграрной экономики обобщили политические меры в 1990-2013 гг. по реализации стратегии создания индустриального общества в сельских регионах Литвы на основе развития кооперации:

1) 1990–1997 гг. – льготные кредиты для кооперативов; поддержка совместных инвестиций в сельскохозяйственную технику;

2) 1998–2003 гг. – поддержка совместных инвестиций в сельскохозяйственную технику; льготные кредиты и субсидии для кооперативов; финансирование образования и консультаций по вопросам сотрудничества и оплаты услуг оценщиков и консультантов; финансирование совместных исследований; создание Фонда гарантирования сельскохозяйственных кредитов (ŽŪPGF);

3) 2004–2013 гг. – поддержка совместных инвестиций в сельскохозяйственную технику; помощь в создании кооперативов; поддержка групп производителей; поддержка переработки продукции в кооперативах.

Кроме финансовой помощи, кооперативы получают методологическую поддержку, включающую образование, обучение, консультации и исследования. Разрабатываются программы создания сельскохозяйственных кооперативов, ежегодно выделяются значительные средства на образование, подготовку и консультационное сопровождение их деятельности.

Несмотря на благоприятные условия для развития кооперации, новые сельскохозяйственные кооперативы создаются довольно медленно: действует только половина из более чем 440 зарегистрированных сельскохозяйственных кооперативных ассоциаций. Это происходит по разным причинам. Согласно исследованию, проведенному Литовским институтом аграрной экономики и Университетом штата Аризона (США), причиной вступления в кооперативы является желание фермеров избежать посредников и противостоять монополии перерабатывающих компаний (особенно в молокоперерабатывающей отрасли), а также преодолеть ограниченность финансовых ресурсов, столь необходимых на конкурентных рынках [14]. Но только надлежащим образом структурированные и экономически сильные кооперативные ассоциации использовали финансовую поддержку. Помимо финансовых ограничений, существуют социальные препятствия:

значительная нехватка компетентных менеджеров, боязнь работать вместе, взаимное недоверие, отсутствие инициативы, нежелание крупных фермеров сотрудничать с мелкими производителями.

В настоящее время можно выделить такие тенденции развития кооперации в Литве: а) горизонтальная кооперация – закупка кооперативами сельскохозяйственной продукции с последующей ее реализацией (наилучшие возможности в секторе производства молока, выращивания крупного рогатого скота и зерновых); б) вертикальная кооперация – в форме интеграции первичного сельскохозяйственного производственного сектора и перерабатывающих компаний (имеет больше возможностей в секторе производства и переработки мяса, а также фруктов и овощей, где монополия перерабатывающих компаний относительно невелика). Развитие кооперации в Литве все же недостаточно. Одним из способов улучшения ситуации в этой области является содействие и поддержка создания организаций производителей.

С юридической точки зрения *группа производителей* или *организация производителей* в ЕС является юридическим лицом, при соответствии установленным требованиям, и регистрируется в порядке, установленном регуляциями ЕС и национальным законодательством, что объединяет сельхозпроизводителей и предоставляет им право на получение финансовой поддержки. Узаконенные организации производителей и группы производителей должны зарегистрироваться в национальном реестре. В секторе производства и переработки фруктов и овощей статус организации производителей означает более высокий уровень признания, в то время как группа производителей означает только предварительное признание не дольше, чем на пять лет, в течение которых должны выполняться требования ее признания как ОП.

Организации производителей, работающие в разных странах, значительно различаются. Например, в Нидерландах в последние годы было всего 14 ОП, но их средний товарооборот составил более 124 млн евро [6]. Фермеры Португалии, Испании, Греции предпочли несколько иной путь: там функционирует сравнительно много ОП с относительно малым товарооборотом. Средний оборот ОП в ЕС в 2001 г. составлял 10 млн евро. Понятно, что увеличение числа зарегистрированных ОП в новых государствах-членах ЕС снижает показатель среднего товарооборота ОП. Оптимальный размер ОП зависит от конкретной ситуации. В 2010 г. в 23 государствах-членах ЕС уже было зарегистрировано 1599 ОП. Эстония, Люксембург, Литва и Словения не имели признанных ОП [12].

В Польше признаны и поддерживаются фруктовые и овощные ГП и ОП, а также объединения сельскохозяйственных производителей иных направлений. Создание и деятельность ОП приносит преимущества не только для фермеров-участников ОП, но и оказывают положительное влияние на развитие сельских районов. Помогая правительству осуществлять аграрную политику, ОП и ГП наряду с выполнением своей экономической миссии играют важную роль в социальном развитии сельской местности [9].

В Германии политика поддержки и активизации ОП ставит такие основные цели: 1) повышение и поддержание качества продукции; 2) мотивация членства в ОП; 3) сохранение и защита окружающей среды; 4) стимулирование концентрации предложения; 5) улучшение торговли товарами и услугами; 6) усовершенствование управления ОП; 7) повышение эффективности; 8) развитие навыков и повышение инновационного потенциала; 9) уменьшение количества товаров на конец года; 10) сбалансированное потребление и сохранение природных ресурсов, особенно воды и почвы; 11) противостояние изменениям климата; 12) сокращение отходов.

Значительное количество ОП существует во Франции, где их средний товароборот составляет около 5 млн евро. ОП с более высоким товароборотом успешнее использует финансовую помощь, предоставляемую для операционных программ. А в ряде ОП Франции число их членов, а также стоимость продукции, реализованной через ОП, несколько уменьшились из-за недостаточного контроля за инвестициями (через структурные фонды и программу развития сельских регионов) [5].

В Швеции история возникновения организаций производителей, в частности кооперативов, началась еще в середине XIX века. Но после вступления в ЕС и ограничения финансовой поддержки сельского хозяйства, а также открытия границ роль кооперативов страны несколько уменьшилась. Одновременно активность международных кооперативов в Швеции стала более значительной. На данном этапе свыше 40 % всех выращенных в Швеции фруктов и овощей продаются через ОП, часто имеющие организационно-правовой статус общества с ограниченной ответственностью [15].

При формулировании конкретных целей поддержки ОП в Италии учитываются следующие основные приоритеты: 1) сокращение затрат на производство; 2) инвестиции в повышение качества; 3) стратегическая ориентация продукта; 4) территориальный маркетинг; 5) содействие объединению и интеграции групп производителей; 6) исследования и использование товарных

інновацій; 7) заключение долгосрочных договоров купли-продажи; 8) оптимизация логистического бизнеса; 9) более благоприятное финансирование компаний.

В настоящее время в секторе производства фруктов и овощей Ирландии имеются только два объединения – производителей грибов и тепличных хозяйств. Меньшие ОП не прижились на рынке из-за высокой конкуренции со стороны коммерческих сетей. ОП грибов работает как компания с ограниченной ответственностью. Прослеживается четкая тенденция активизации участия в международных заказах, в частности в секторе производства и реализации фруктов и овощей, где доминируют производители из Великобритании и Нидерландов. Однако, было бы легче выйти на рынок с большими объемами произведенной продукции. Ставится задача улучшить и облегчить правила ЕС в отношении администрирования оперативных программ и содействовать деятельности международных ОП. В Ирландии разрабатывается правовая база для формирования ОП в молочном секторе. Также планируется формирование ОП производителей говядины в соответствии с Директивой ЕС об организации общих рынков сельскохозяйственной продукции [1].

Процесс формального организационного объединения производителей сельскохозяйственной продукции в ОП очень сложный. Он требует взаимного доверия между ними и преодоления страха по поводу потери возможности принятия самостоятельных решений и необходимости соблюдения правил ОП. Некоторые сельхозпроизводители предпочитают оставаться независимыми и вести фермерское хозяйство самостоятельно (пусть даже менее эффективно и с более низкой конкурентоспособностью), при незначительной финансовой поддержке.

Сотрудничающие фермеры-члены ОП более эффективно продают свою продукцию, покупают материально-технические средства дешевле, чем при индивидуальной покупке. Хотя они вынуждены соблюдать правила юридического лица по отчетности, требования к продукции, организации ее реализации и охраны окружающей среды, обязаны реализовать всю продукцию через ОП (за исключениями, предусмотренными нормативными документами ЕС), платить членские взносы в соответствии с уставом в целях создания и обновления оперативного фонда [12, 14].

Но самое главное для ОП – преодолеть психологические барьеры, продемонстрировать положительные примеры совместной деятельности, обеспечить компетентное консультационное

сопровождение. Однако, формализация организации ОП является обязательной. Например, в Польше признается, что ОП играют важную роль в стабилизации сельскохозяйственных и продовольственных рынков. Польские исследователи указывают, что в зависимости от целей, поставленных конкретной ОП, при наличии официального признания и формальной регистрации ОП (ГП) группы производителей с организационно-правовой формой могут выполнять такие функции: организация деятельности производителей; продажи и покупки; поиск клиентов и обеспечение постоянных отношений с ними; сбор и обработка информации о рынках, обеспечивающих необходимую прозрачность; анализ ситуации на рынке, планирование и прогнозирование краткосрочных и долгосрочных рыночных изменений; наращивание производственного потенциала, выборки предпочтительных видов и разновидностей сельскохозяйственной продукции, повышение уровня специализации и объемов специализированного производства; проведение обоснованных изменений в профиле производства; интенсификация производства; финансовая поддержка производства отдельных видов продукции и предоставления услуг; обеспечение соответствия продукции запросам потребителей (упаковка, предпродажная подготовка, стандартизация, определение качественных характеристик); ведение переговоров; физическое распределение продукции (хранение, складирование, транспортировка в соответствии с принципами логистики, формирование требуемых товарных партий); снижение и разделение риска (страхование, гарантии и др.); выполнение сложных расчетов; обучение [13].

Анализ процесса создания ОП в Литве и других посткоммунистических странах показывает множество актуальных и нерешенных проблем в области психологии, экономики, организации, права и консультаций, в частности:

1) психологические проблемы – взаимное недоверие производителей; низкий уровень экономической осведомленности фермеров и, следовательно, недостаточная оценка преимуществ совместной деятельности; малое количество примеров положительной групповой деятельности; неудачный опыт совместной деятельности в отдельных ОП; ненадлежащее выполнение руководящих функций в работе ОП;

2) экономические, организационные и правовые проблемы – нехватка финансовых ресурсов для начала успешной сельскохозяйственной деятельности; трудности с заключением контрактов, поскольку значительное количество покупателей не хотят

заклучать контракты с ОП; отсутствие финансовых ресурсов для привлечения специалистов даже на неполный рабочий день, особенно на ранней стадии; несовершенно юридические решения в отношении ОП фермеров и регулирования их рыночной деятельности; отсутствие систематического и обоснованного для распределения добавленной стоимости, генерируемой по всей маркетинговой цепи [7];

3) консультативно-просветительские проблемы – отсутствие единой методологии консультирования ОП; очень неравные знания и возможности привлечения квалифицированных консультантов.

Многие авторы подчеркивают, что негативное влияние оказывает определенный исторический опыт, связанный с коллективными формами хозяйствования [3, 4, 15]. По-прежнему низкий уровень слияния фермеров свидетельствует, что довольно сложно собрать многочисленных производителей одного продукта, желающего осуществлять совместную сельскохозяйственную деятельность. Кроме того, ощущается дефицит неформальных лидеров, которые согласны проводить добровольную работу по организации группы. В настоящее время правовая нормативная база благоприятна для крупных торговых холдингов, которым уже принадлежит значительная рыночная ниша.

Создание групп производителей и их организаций является одним из направлений Программы развития сельских регионов Литвы на 2014–2020 гг. Заявитель, получивший поддержку, получает статус юридического лица, зарегистрированного в Реестре юридических лиц и состоящего не менее чем из 10 членов (физических или юридических лиц, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность на основе бизнес-плана). Поддерживаемые группы производителей (организации) осуществляют торговую и (или) маркетинговую деятельность с приоритетной ориентацией на органическое производство, а также на Оп и ГП, объединяющих животноводческие хозяйства [2].

Максимально возможная сумма государственной поддержки на первый год составляет 10 % от среднегодовой стоимости продаваемой продукции. Максимально возможная сумма государственной поддержки для одного вида деятельности (срок реализации бизнес-плана) не может превышать 100 тыс. евро. Поддержка снижается пропорционально для первого, второго, третьего, четвертого и пятого видов деятельности согласно бизнес-плана и не должна превышать соответственно 10, 9, 8, 7 и 6 % годовой стоимости реализованной продукции.

В настоящее время в Литве могут быть признаны ОП (уже подготовлены правовые рамки) в рыболовстве и аквакультуре, производстве фруктов и овощей, а также в некоторых других секторах. Программа развития сельских регионов Литвы на 2014–2020 гг.

охватывает основные принципы признания и поддержки организаций-производителей в других секторах сельского хозяйства, а также устанавливает правила применения этих принципов. Что касается поддержки, следует упомянуть, что ЕС поддерживает организации, имеющие оперативные фонды, финансируя до 50 % суммы взносов членов ОП. Однако поддержка не должна превышать 4,1 % от рассчитанного годового дохода.

Выводы. В некоторых посткоммунистических странах понятия ГП и ОП используются в качестве названия для сотрудничества между фермерами, что означает возрождение реального добровольного фермерского кооперативного движения, которое не связано со скомпрометированной принудительной коллективизацией и псевдокооперацией в сельском хозяйстве. Наиболее подходящей формой компании для идентификации ОП является кооперативная ассоциация (кооператив). Однако распространение ОП пока происходит медленно, не обеспечивается требуемый объем товарооборота ОП. Эта проблема носит многоаспектный характер. Ее решение связано с психологией, организацией, правовым регулированием, развитием консультационного сопровождения.

Понимая значение организационных структур кооперативного типа, национальные правительства европейских стран и ЕС в целом обеспечивают финансовую поддержку ОП, преследуя при этом не только экономические, но также социальные и экологические цели. Опыт европейских стран показывает, что фермеры, которые сотрудничают и становятся членами ОП, быстрее формируют конкурентные позиции на рынках, более эффективны в реализации своей продукции, покупают средства производства дешевле, нежели действующие по одиночке. Методы мотивации вхождения в ОП, система управления и контроля, механизмы финансирования, маркетинговые технологии, информационное обеспечение и консультационное сопровождение – эти стороны совместной деятельности европейских фермеров в рамках ОП представляют несомненный интерес для их украинских коллег.

Список использованных источников

1. Assessment of Economic Importance of EU Fruit and Vegetable Scheme to Ireland's Mushroom Industry. – Prepared by Indecon International Economic Consultants in January 2012. – www.indecon.ie [2015 05 14].
2. Bijmans, J. et al. (2013). Support for farmers' cooperatives: final report European Commission. – http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf [2015 05 14].

3. Boguta, W. (2014). Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi. – Warszawa: Krajowa Rada Spółdzielcza.

4. Czapiewska, G. (2013). Grupy producentów rolnych w rozwoju obszarów wiejskich pomorza. *Acta Universitatis Lodziensis, Folia Geographica Socio-Oeconomica*. No. 13: 165–178.

5. Development of agricultural cooperatives in the EU 2014. (2015). European agri-cooperatives (Cogeca). – http://agricultura.gencat.cat/web/.content/de_departament/de02_estadistiques_observatoris/27_butlletins/02_butlletins_nd/documents_nd/fitxers_estatics_nd/2015/0152_2015_IA_Cooperatives_Cooperatives-UE.pdf [2014 09 14].

6. Klaassen, Ad. (2007). Implementation of CMO-regulations in the Netherlands // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. No. 2 (9).

7. Pareigienė, L., Ribašauskienė, E. (2008). Kooperacijos plėtros vertinimas // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Nr. 12(1): 122–128.

8. Pieczyński, B. (2015). Zasady przygotowania i opracowania Programów Operacyjnych. Prezentacja, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie. Oddział w Radomiu, Radom.

9. Ramanauskas, J., Radzevičius, G., Vazonis, V. (2012). Žemdirbių gamintojų grupės – gerosios patirties perėmimo galimybės // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Nr. 1 (30): 104–112.

10. Ramanauskas, J. (2013). Šiuolaikiniai kooperatinės veiklos ypatumai // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Nr. 65: 95–108.

11. Report from the Commission to the European Parliament and the Council (2014). – European Commission. Brussels, 4.3.2014 COM(2014) 112 final. – http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:jyrOt0CDxOgJ:www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/com/com_com%282014%290112_/com_com%282014%290112_en.pdf+&cd=2&hl=lt&ct=clnk&gl=lt [2015 09 09].

12. Skulskis, V., Girgždienė, V., Mikelionytė, D. (2014). Ekologiško pieno gamybos kooperatyvo veiklos vertinimo rezultatai // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. No. 36(2): 407–415.

13. Sposoby współpracy doradców z rolnikami zorganizowanymi w grupy producentów rolnych. (2008). – Warszawa: Wydawnictwo SGGW.

14. Westerlund-Lind, L. (2011). Market orientation of the Swedish pork sector. PhD Thesis. Uppsala: Swedish University of Agricultural Sciences.

15. Wiatrak, A. P. (2015). Grupy producenckie jako forma więzi w agrobiznesie. *Problemy Zarządzania, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego*. Vol. 13. Nr. 1(50), t. 1: 182–196.