

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Шагайда Н.И., Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г.,
Узун В.Я.**

**Разработка механизмов встраивания малых форм
хозяйствования в продовольственные цепочки**

Москва 2017

Аннотация. В работе дана оценка роли малого бизнеса в сельском хозяйстве России и разработка механизмов взаимодействия малых форм хозяйствования с компаниями-интеграторами и сельскохозяйственными кооперативами.

Встраивание малого бизнеса в вертикальные цепочки раскрыто на основе изучения теоретических основ и практического опыта в зарубежных странах, в основном, США и Западной Европе. Выявлены уровень и ограничения развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в России с учетом профильной и региональной специфики. Изучена практика и институциональные ограничения развития контрактного сельского хозяйства в нашей стране..

Шагайда Н.И. директор научно-исследовательского Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Узун В.Я. главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Янбых Р.Г. ведущий научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Гатаулина Е.А. ведущий научный сотрудник Центра агропродовольственной политики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2016 год.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ТЕОРИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: НЕОБХОДИМОСТЬ, РОЛЬ, МЕХАНИЗМЫ ВСТРАИВАНИЯ В ВЕРТИКАЛЬНЫЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ	6
1.1 ИДЕНТИФИКАЦИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	6
1.2 <i>НЕОБХОДИМОСТЬ, РОЛЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ</i>	14
2 КООПЕРАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВСТРАИВАНИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ	18
2.1 <i>ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КООПЕРАТИВНЫХ УСЛУГ И КЕЙС-СТАДИ ОТДЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ</i>	18
2.2 <i>УРОВЕНЬ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ В РОССИИ (ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКИ, КЕЙС-СТАДИ)</i>	25
2.3 <i>ВСТРАИВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ С ПОМОЩЬЮ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ И СБЕРКАСС</i>	36
3 КОНТРАКТНОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО – ВСТРАИВАНИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ КРУПНОГО БИЗНЕСА	43
3.1 <i>ТЕОРИЯ: НЕОБХОДИМОСТЬ КОНТРАКТНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, ФАКТОРЫ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТНОСТИ</i>	43
3.2 <i>КОНТРАКТАЦИЯ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ: МАСШТАБЫ, МЕХАНИЗМЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ</i>	47
3.3 <i>КОНТРАКТНОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В РОССИИ: УСПЕШНЫЕ ПРИМЕРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ</i>	63
4 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ВСТРАИВАНИЯ МАЛОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА В ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ В РОССИИ	82
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	94
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	97

ВВЕДЕНИЕ

Среди производителей сельскохозяйственной продукции преобладают субъекты малого предпринимательства. Они обеспечивают устойчивость производства в экстремальные периоды, сохраняют и создают рабочие места на селе, предотвращают исчезновение поселений. Роль субъектов малого предпринимательства сложно переоценить. Однако, есть многочисленные проблемы развития малого бизнеса. Так, ситуация с набором субъектов малого предпринимательства различается по отраслям. Если рассматривать сельское хозяйство, то одна из крупнейших групп сельхозпроизводителей, производящих около половины сельхозпродукции, по формальным признакам в субъекты предпринимательства не попадает.

Сельскохозяйственные субъекты малого предпринимательства слабо или ненадежно встроены в продовольственные цепочки, сталкиваются с несправедливыми условиями рыночного обмена, монополизмом заготовителей и переработчиков, диктатом банков, недостаточной государственной поддержкой. Нельзя назвать удачными предпринимаемые у нас попытки поддержки субъектов малого предпринимательства. Стремление государства облегчить субъекту малого предпринимательства бухгалтерский учет – введение возможности не учитывать НДС при покупках и продажах, - привело к ухудшению его положения во взаимоотношениях с более крупным бизнесом. Для малого бизнеса нет равносильных партнеров в части кредитно-банковского обслуживания. Кредитные кооперативы не могут осуществлять функцию кассового обслуживания, ведения счетов и депозитов. Они ограничены в возможности кредитования, так как их кредитный портфель формируется – за редким исключением – только за счет паевых взносов членов кооператива. Банки - при декларации принципа «поддержки малого бизнеса» - «оптимизируют» свою сеть, сокращая отделения и заменяя их банкоматами. Субъекты малого предпринимательства, имея ограниченный круг работников, не имеют возможности ездить в банки, чтобы оформить кредит, даже если банк будет намерен его кредитовать, т.к. это требует многократных поездок. На всех уровнях управления, взаимодействия с партнерами преимущества отдаются крупным предпринимательским структурам.

Все это ограничивает развитие малого предпринимательства, их техническую модернизацию, доступ к ресурсам, в том числе кредитным. Ответом на препятствия является кооперирование хозяйств и развитие контрактного сельского хозяйства. Однако в последнее время развитие кооперации притормозилось, а контрактное сельское

хозяйство делает первые шаги. Очевидно, что есть институциональные ограничения их развития. В этой связи изучение практики кооперирования, контрактного хозяйства в России и за рубежом, разработка рекомендаций по их становлению в нашей стране является актуальной научно-практической задачей.

1 Теория малого бизнеса: необходимость, роль, механизмы встраивания в вертикальные агропродовольственные цепочки

1.1 Идентификация субъектов малого предпринимательства

Содержание понятия «субъект малого предпринимательства» раскрыто в ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Под ним понимается предпринимательская единица, зарегистрированная в одной из организационно-правовых форм: хозяйственного общества, производственного кооператива и партнерства; сельскохозяйственного потребительского кооператива; крестьянского (фермерского) хозяйства и индивидуального предпринимательства.

При этом в уставном капитале этих хозяйственных обществ доля некоторых участников не должна быть выше 25%. К таким участникам относятся: фонды Российской Федерации; религиозные и общественные организации и объединения; муниципальные учреждения; субъекты Российской Федерации; Российская Федерация.

Кроме того, должны выдерживаться требования по предельной суммарной доле участия в размере, не более 49% в уставном капитале следующих участников: юридических лиц, зарегистрированных за рубежом; юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства. Допускаются исключения и вводятся еще дополнительные требования. Случаи исключения не относятся к сельскохозяйственным, и здесь не рассматриваются. Дополнительные требования касаются: (1) численности работников (до 100 чел. для малых и 15 – для микропредприятий) и (2) объема дохода (не должен превышать установленного Правительством РФ предельного значения (см. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265)).

При оценке состава, места, значения субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве нужно учитывать ряд особенностей.

Первое: в сельском хозяйстве распространена форма предпринимательской деятельности в виде сельскохозяйственного производственного кооператива (далее СПК). Эта форма есть только в сельском хозяйстве и ее особенность в том, что трудовую деятельность ведут не столько работники, сколько члены кооператива, которые не являются, формально, работниками. Трудовое участие его членов в СПК обязательно, но при этом они не считаются наемными работниками СПК. На численность членов кооператива нет ограничений при определении субъекта предпринимательской деятельности в соответствии с ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Федерации». Например, в СПК может быть 250 членов и 10 работников. Согласно указанному закону СПК является субъектом малого предпринимательства, если в нем не более 100 работников. Если придерживаться закона, то такой СПК можно отнести даже к микропредприятиям, а по факту – трудовую деятельность осуществляют 260 человек, что относит предприятие к крупным. Было бы полезно указать в ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», что при расчете среднегодовой численности работников в СПК для целей этого закона учитываются и среднегодовая численность его членов (кроме ассоциированных не работающих), наряду с наемными работниками.

Второе: хозяйства населения являются второй крупнейшей группой производителей сельхозпродукции. Большая её часть потребляется внутри семьи, родственников, частично продается. Есть семьи, которые ведут только товарное производство. Однако такие хозяйства, даже ведущие предпринимательскую деятельность, не учитываются среди субъектов малого предпринимательства, хотя во всех хозяйствах населения производится 38,4% валовой продукции сельского хозяйства (2015 г., Росстат) В отдельные годы население производило более 70% всей свинины, однако и сейчас эти производители являются основными в производстве овощей, картофеля, мяса крс, овец и коз, молока, шерсти и меда.

Несмотря на существенные объемы производства, хозяйства населения не являются субъектами малого предпринимательства по российскому законодательству. В пользу этого говорят два факта: (1) низкий уровень товарности и (2) юридическое закрепление непредпринимательской деятельности, которая ведется в одном из видов хозяйства населения – личном подсобном хозяйстве (далее ЛПХ). Товарность, выращенной в хозяйствах населения сельхозпродукции, действительно существенно ниже товарности в сельхозорганизациях и фермерских хозяйствах. Однако в хозяйствах населения доля товарной продукции доходит до 45% от производства по отдельным видам продуктов: 20% по яйцу, 17 – по картофелю, 34% - по молоку, 46% - по скоту и птице в живом весе (по данным Росстата, 2014 г.) Если на основании информации о товарности рассчитать объем товарной продукции и долю в них хозяйств населения, то видно, что все равно она значительна. Так, по картофелю она составляет около 53% – таблица 1.

Таблица 1 –Доля хозяйств населения в общей товарной продукции

	Объем производства, тонн		% пр-ва хозяйств населения	Товарность, %		Объем товарной продукции, тонн		Доля населения в тов. пр., %
	всего	Хозяйства населения		всего	Хозяйств населения	всего	Хозяйств населения	
Картофель	33645,8	26109,1	77,6	25	17	8411,5	4438,6	52,8
Молоко	30790,9	14502,5	47,1	63,9	33,9	19675,4	4916,3	25,0
Мясо КРС	1654,1	1005,7	60,8	76,6	45,5	1267,0	457,6	36,1
Мясо овец и коз	203,9	145,0	71,1	65,2	45,5	132,9	65,9	49,6
Мясо свиней	2973,9	698,9	23,5	87,1	45,5	2590,3	317,9	12,3
Овощи	14702,4	9850,7	67	38,2	19,1	5616,3	1881,5	33,5

Источник: Росстат

Вместе с тем, по юридическому статусу хозяйства населения не являются субъектами малого предпринимательства. Налоговый Кодекс РФ определяет, что доходы, полученные от продажи продукции, выращенной в ЛПХ, освобождаются от налогообложения если площадь используемых в ЛПХ участков не превышает 0,5 га (субъект РФ может увеличить эту площадь до 2,5 га), и в хозяйстве не применяется труд наемных работников [1]. Эту норму трудно применить. Во-первых, они касаются только ЛПХ, когда как статистика выделяет «хозяйства населения». Во-вторых, само понятие «личное подсобное хозяйство» не ясно. Статус ЛПХ определяется законом №112-ФЗ (ст.2, п. 2) «О личном подсобном хозяйстве»: «Личное подсобное хозяйство ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства». При этом продажа продукции ЛПХ не является предпринимательской деятельностью (ст.2, п.4. ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» № 112-ФЗ.)

В соответствии с этим Налоговый Кодекс РФ освобождает доходы от реализации такой продукции от налогообложения, а самого работающего в хозяйстве исключает из субъектов малого предпринимательства. Однако как выделить объем продукции ЛПХ из объема продукции, выращенной в хозяйствах населения, не ясно. В ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» определен участок, где ведется хозяйство – участок для личного подсобного хозяйства. Из этого может вытекать, что продукция именно с этого участка освобождена от налогообложения. Однако граждане могут обладать участками для ве-

дения сельского хозяйства с многочисленными видами разрешенного использования, в т.ч. дачного хозяйства, огородничества, садоводства, ИЖС, сенокошения и т.д. На всех них производится продукция хозяйств населения. В этой связи могут возникнуть проблемы с налоговыми органами, т.к. продукция выращивается за пределами участка для личного подсобного хозяйства.

Законодатель, очевидно, имел в виду всю продукцию, производимую в хозяйствах населения, когда вписывал норму об освобождении от налога. На это указывает то, что справку-подтверждение о продаже выращенной на своем участке продукции, может выдать представитель правления садового, огороднического или дачного объединения граждан. В этой связи, целесообразно внести поправку в п. 13 и указать, что от налогообложения освобождаются доходы, полученные от продажи продукции, выращенной на землях ЛПХ и на других участках граждан.

Для выделения хозяйств населения, которые ведут предпринимательскую деятельность, т.е. являются субъектами малого предпринимательства нужно принять некоторые допущения. Так, общая численность хозяйств населения приближается к 36 млн. (см. ВСХП-2006). Однако далеко не все они выращивают продукцию для продажи. Предлагается отделить хозяйства, производящие продукцию только для нужд семьи, от товарных, которые фактически являются субъектами малого предпринимательства, основанного на личном труде членов семьи. Попытка определения критериев такого разделения была в 2006 г. во время проведения Всероссийской сельскохозяйственной переписи (ВСХП-2006). В результате из 36 млн. хозяйств населения было выделено всего около 4 млн. товарных [8], т.е. в число субъектов малого предпринимательства должно войти товарных хозяйств не более этого числа.

Выделение товарных хозяйств населения как особых субъектов предпринимательства было бы полезно, т.к. в этом случае они могли бы быть выделены в качестве потенциальных получателей поддержки. Для этого надо сформулировать критерии. Например, по законодательству США, фермы, производящие продукции менее 1 тыс. долларов в год, исключены из объектов учета сельхозпроизводителей.

Третья проблема связана с выделением субъектов малого предпринимательства в агрохолдингах. В состав последних часто включены многочисленные сельскохозяйственные организации. Каждая из них может удовлетворять критериям малого предпринимательства. В совокупности агрохолдинг может объединять тысячи работников и сотни тысяч гектаров, с совокупной выручкой в десятки миллиардов рублей. Однако формально это совокупность малых предприятий. Исключение представляет собой

случай, когда головная организация с малым числом работников учреждена – с передачей 49% уставного капитала - иностранной организацией.

В качестве примера рассмотрим компанию Мираторг. Если бы сама головная компания ООО АПХ Мираторг не была учреждена иностранной компанией, то вся цепочка компаний – само ООО АПХ Мираторг и еще 25 компаний считались бы субъектами малого предпринимательства. При этом доля ООО АПХ Мираторг - прямо или через свои дочерние компании – 100% в каждой из компаний, а само ООО учреждено иностранной компанией (зарегистрирована на Кипре) – AGROMIR LIMITED. Только факт учреждения головной компании иностранной не позволяет относить головную компанию к малому. Это, в свою очередь, не позволяет считать дочерние компании малыми. Однако по системе СПАРК-Интерфакс ООО «АПХ Мираторг» проходит как малое. Для того, чтобы легально одно из крупнейших предприятий РФ стало малым, нужно всего лишь зарегистрировать одну промежуточную компанию в России: если AGROMIR LIMITED учредит российскую компанию, которая – в свою очередь – станет учредителем другой организации – владельца многочисленных дочерних организаций. Таким простым маневром Мираторг, крупнейшая организация в сельском хозяйстве, на законных основаниях превращается в малое с системой малых предприятий, оставаясь собственником 25 предприятий с более 20 тыс. чел.¹ и выручкой 114,5 млрд. руб.

Для ликвидации такого положения, рекомендуем исключить из состава возможных форм малые организации, входящие в холдинг или головную организацию, если общий оборот взаимовязанных компаний превышает определенный уровень.

Есть путаница с регистрацией КФХ. Часть из них зарегистрирована в виде юрлиц, при этом в состав отдельных КФХ могут входить десятки/сотня работников. В таком виде в начале-середине 90-х гг. XX века регистрировались организации, которые хотели получать выгоды, предусмотренные для КФХ. Однако в КФХ число наемных работников не ограничивается для отнесения их к субъектам малого предпринимательства, и все они ими и считаются, исходя из названия.

Есть проблема с выявлением числа действующих субъектов малого предпринимательства. Так, по сельскохозяйственным субъектам предпринимательства только сельскохозяйственная перепись может выявить число действующих. По КФХ, как показала ВСХП-2006, действующими были только половина из зарегистрированных.

¹ Сайт компании Мираторг <http://www.miratorg.ru/about/default.aspx>

Таким образом, анализ численности субъектов малого и среднего предпринимательства, привлечение ими наемных работников затруднен, а официальные данные могут отклоняться от фактической ситуации. Тем не менее, Росстат каким-то образом определяется и публикует информацию - строки 1-2. (таблица 2)

Таблица 2 – Численность субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве, на 1.01.2015 г.

	Тысяч	Занятых, тыс. человек
Малые, включая микро предприятия*	56,1	534,7
ИП в сельском хозяйстве*	117,2	210
Товарные хозяйства населения	3986	3986
Итого	4159,3	4731

Росстат (*), оценки авторов по материалам ВСХП, 2006 г.

Основной организационно-правовой формой организаций в России, которые относятся к малым и микро предприятиям, являются ООО – табл. 3.

Таблица 3 - Организационно-правовая структура малых и микро предприятий РФ

ОПФ	Число предприятий		Доля,%	
	Микро	Малые	Микро	Малые
Всего	16743	7993	100	100
Общества с ограниченной ответственностью	9759	4476	58,3	56,0
Прочие юрлица: коммерческие организации	2706	188	16,2	2,4
Производственные кооперативы (кроме СПК)	2067	1622	12,3	20,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	377	36	2,3	0,5
Сельскохозяйственные потребительские животноводческие кооперативы	325	23	1,9	0,3
Непубличные акционерные общества	324	531	1,9	6,6
СПК	269	260	1,6	3,3
Публичные акционерные общества	209	358	1,2	4,5
Муниципальные унитарные предприятия	196	162	1,2	2,0
Прочие	511	337	3,1	4,2

Источник: Росстат

Преобладание ООО требует более подробного анализа законодательства, регулирующего создание и функционирование такого типа организаций. Анализ норм ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» показал, что малые и микро предприятия неустойчивы, т.к. находятся под угрозой ликвидации из-за норм, регулирующих вопросы выхода участника организации и расчетов с ним. Так, в соответствии со ст.26 редакции закона, действующей до 1.07.2009 г. участник общества без согласия с другими членами общества мог выйти из состава участников. Ему полагалось выплатить долю в чистых активах организации в денежной форме (при его согласии – имуществом) в течение 6 месяцев с момента подачи заявления (Ст. 26 ФЗ от 08.02.1998 N 14-ФЗ, ред. до

1.07.2009 г.) Это означало, что общество должно было нести издержки на оценщика, искать возможности срочной компенсации стоимости доли выходящего. Для ООО – малых и микро предприятий – эти расходы могли быть критическими. Только с 1.07.2009 г. ситуация стала выправляться. Так, такая возможность действует, если она прямо прописана в уставе и принята до 1.01.2010 г. 2/3 голосов, а после этой даты – единогласно. Однако абсолютное большинство ООО были созданы до 1.07.2009 г., т.е. они действуют на основании уставов, повторяющих, как правило, федеральный закон. В этом случаи риски для малых и микро- предприятий сохраняются.

В структуре микро предприятий в сельском хозяйстве преобладают организации с численностью работников до 5 чел. На их долю приходится почти 70% всех микро-предприятий, формирующих около 62% всей выручки – табл. 4.

Таблица 4- Группировка микропредприятий в сельском хозяйстве по численности работников, год

Интервал по численности работников	Кол-во СХО	Выручка, млн. руб.	Доля, %	
			в общем числе	в общей выручке
0 – 5	11669	97388	69,7	61,7
6 – 10	3035	31859	18,1	20,2
11 – 15	2039	28528	12,2	18,1
Итого	16743	157775	100,0	100,0

Источник: Росстат

Среди малых сельхозорганизаций преобладают с численностью занятых до 50 чел. – табл. 5. Однако основная выручка приходится на организации с числом занятых от 51 человека/организацию.

Таблица 5 - Группировка малых предприятий в сельском хозяйстве по численности занятых, 2015 г.

Интервал по численности работников	Кол-во СХО	Выручка, млн. руб.	Доля, %	
			в общем числе	в общей выручке
16 – 50	5215	152392	65,2	43,4
51 – 100	2778	198800	34,8	56,6
Общий итог	7993	351192	100,0	100,0

Источник: Росстат

Проведенный авторами анализ данных Росстата раздела «Институциональные преобразования в экономике»² показывает, что предприниматели в сельском хозяйстве организуют больше рабочих мест в расчете на предприятие, чем в среднем по экономике. Более 90% оборота субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве обеспечивается реализацией продукции собственного производства. Предприниматели осуществили инвестиции в основной капитал, превышающие средние по-

²http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

казатели по экономике (в расчете на занятого). Несмотря на проблемы, идет обновление фондов отрасли, но его цена, оцененная через выручку, выше средней по экономике. Поэтому субъекты малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве должны быть объектом особого внимания при разработке стратегии поддержки. Остается вопрос об идентификации малого предпринимательства в сельском хозяйстве, связанный с особой структурой сельхозпроизводителей.

При сопоставлении России с другими странами по доле малых предприятий нужно иметь в виду, что подходы к выделению самого субъекта предпринимательства сильно различаются – см. таблицу б³.

Таблица 6 - Критерии выделения средних и малых предприятий

	Микро	малые	Средние
США (выделяют компании с наемными работниками и из одного предпринимателя)	20 чел.	100 чел.	499 чел.
Франция		50чел.	
ФРГ	10 чел. и менее 2 млн. евро	49 чел. и менее 10 млн.	249 чел. и менее 50 млн.
Бразилия	298 тыс. \$	2980 тыс. \$	
Саудовская Аравия		До 49 чел. + 185 млн. руб.*.	До 250 чел. + 1870 млн. руб.*.

* в переводе на рубли

Так в США, выделяют единицы, состоящие из одного предпринимателя, число наемных работников в которых ограничивается. В РФ также есть ИП, но число наемных не ограничивается. Рекомендуется адресовать помощь программ поддержки предпринимательства именно ИП с ограниченным числом работников.

Таким образом, проблема идентификации субъектов малого предпринимательства особенно актуальна для сельского хозяйства, что предопределено особыми формами организаций (производственные сельхозкооперативы/колхозы/артели), распространением особых интеграционных структур (агрохолдинги), широкого распространения незарегистрированной предпринимательской деятельности в мелких масштабах среди хозяйств населения. В целях упрощения выделения совокупности субъектов предпринимательства, относящихся к малым, необходимо уточнение формулировок в законодательстве («О личном подсобном хозяйстве», Налоговый Кодекс, «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»). Так, чтобы убедиться, что субъект-организация имеет отношение к малому предпринимательству в части соответствия ее критериям, связанными с учредителями, целесообразно утвердить форму для

³ По материалам <http://mb.tomsk.ru/static/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf>

раскрытия информации об учредителях организации. Было бы целесообразно на уровне муниципальных образований создать реестры по товарным хозяйствам населения. Это возможно, т.к. именно муниципалитеты выдают справку, необходимую для реализации продукции. Проблемы, связанные с отнесением производственных кооперативов к субъектам малого предпринимательства по численности, можно преодолеть, если заменить в законе формулировку «численность работников» на «численность занятых в производственной деятельности». Тогда отнесение производственных кооперативов к разным субъектам предпринимательства можно будет реализовать по численности членов и наемных работников, осуществляющих производственную деятельность.

Для мониторинга изменения структуры субъектов предпринимательства в сельском хозяйстве целесообразно классифицировать зафиксированные в ходе ВСХП-2006 г. сельскохозяйственные организации на субъекты предпринимательства – малые, средние и крупные, а также отдельно выделять товарные хозяйства населения. Этот же принцип было бы полезно реализовать в ходе следующих переписей.

Необходима разработка упрощенных механизмов легализации производственной деятельности хозяйств населения, т.к., хозяйства, производящие значительную часть товарной продукции, выпадают из малого предпринимательства. Чтобы их деятельность стала легальной, необходимо разработать критерии выделения товарных хозяйств населения. Кроме того необходимо ввести систему патентирования производства продукции ЛПХ: установить порядок расчета стоимости патента, учитывая уровень местных налогов и пенсионных отчислений, ввести систему продажи патентов через почтовые отделения и т.д. Эти меры помогут упростить идентификацию, легализацию субъектов малого и среднего предпринимательства и повысят эффективность государственной поддержки в сельском хозяйстве.

1.2 Необходимость, роль и тенденции развития малого бизнеса в сельском хозяйстве

Дискуссия о том, крупный или малый бизнес накормит Россию, продолжается много лет. Как было показано в предыдущем разделе, малый бизнес является основным производителем сельскохозяйственной продукции. Он обеспечивает устойчивость сельскохозяйственного производства в экстремальные периоды, создает рабочие места, предотвращает деградацию земель и исчезновение сельских поселений. Высока доля

малого бизнеса в ВВП, хотя по закону эффекта масштаба, он менее эффективен и должен был уже давно исчезнуть.

Вместе с тем, существуют проблемы его развития: в сельском хозяйстве нет четкой идентификации малого бизнеса, субъекты малого предпринимательства ненадежно встроены в продовольственные цепочки, сталкиваются с несправедливыми условиями рыночного обмена, недостаточной господдержкой. Все это ограничивает развитие. Естественным ответом на препятствия является кооперирование. Однако в последнее время его развитие притормозилось. В этой связи выявление институциональных ограничений развития потребительской кооперации и контрактного сельского хозяйства, разработка рекомендаций по их преодолению является актуальным.

Положения институциональной теории позволяют аргументированно объяснить наличия и значение малого бизнеса в экономике, если по Уильямсону рассматривать фирму не как производственную функцию, а как структуру управления сделками, позволяющую сокращать трансакционные издержки на каждом этапе технологического процесса. Особенно это касается ситуаций, когда трудовые усилия каждого из членов коллектива не могут быть точно учтены в совместно произведенном продукте, как это имеет место в сельском хозяйстве (Алчьян и Демсец). Существует великое множество вариантов заключения контрактов и совершения сделок при согласовании отдельных этапов производственной и сбытовой цепи. «Экономическая теория трансакционных издержек прежде всего изучает возможности их минимизации путем дифференцированного закрепления сделок за определенными структурами управления ими» (Уильямсон). И там же: «Параллельно с увеличением степени неопределенности будут возрастать и проблемы в контрактных отношениях. Очевидна необходимость структур управления, ослабляющих оппортунизм и иными способами содействующих выработке доверия». По Коузу, с увеличением размера фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, иными словами, издержки на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрасть. Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель будет неспособен использовать факторы производства с наивысшей ценностью. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может возрасти из-за того, что у малой фирмы «прочих преимуществ» больше чем у крупной».

«Вертикальная интеграция нужна для переноса трансакций с рынка в границы фирмы, где они организуются на основе административных отношений». Она служит главной цели – минимизации трансакционных издержек. Но... «Вертикальная инте-

грация должна быть выборочной, т.к. более высокая степень интеграции не всегда лучшее решение». Чайнов, Туган-Барановский, Челинцев и др. обосновали причины преобладания в рыночном сельском хозяйстве малого бизнеса: преимущества семейного бизнеса по сравнению с корпоративным, трудности развития сельского хозяйства, основанного на наемном труде, в связи с оппортунистическим поведением наемных работников и сложностями борьбы с ним. Теория дифференциальных оптимумов сельскохозяйственных предприятий Чайнова доказала, что в отдельных отраслях сельского хозяйства малые и средние предприятия более эффективны, а для достижения экономии масштаба необходимо кооперирование семейных хозяйств.

Таким образом, неинституциональные теории наряду с теорией кооперации отечественных классиков доказывают преимущества семейного бизнеса по сравнению с корпоративным, трудности развития сельского хозяйства, основанного на наемном труде, необходимость вертикальной координации малых форм хозяйствования на стадии контрактации, переработки, сбыта. В то же время предприятия малого бизнеса как отдельные структуры не могут на равных конкурировать с крупными производителями, имеющими большую лоббирующую силу при обеспечении приоритетного доступа к дефицитным ресурсам (земля, капитал), а также не могут обеспечить большие объемы однородной продукции, требуемые переработчиками.

Если есть эффект масштаба, если крупный бизнес эффективнее малого, это значит, что малый бизнес будет вытеснен крупным. Широко известно, что К. Маркс именно исходя из такого взгляда на развитие экономики, обосновал необходимость перехода от капитализма к социализму. Миссия капитализма, по марксистской теории, объединение производства в крупном масштабе, после чего «централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся не совместимыми с их капиталистической оболочкой. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют» [2]. В. И. Ленин развил эту мысль и утверждал, что социалистическая экономика будет функционировать как единая фабрика. И никакого малого бизнеса.

При таком подходе все, что мешает укрупнению производства, является тормозом прогресса, и должно быть ликвидировано. «Французский крестьянин, французский сапожник, портной, купец кажутся ему [Прудону] чем-то испокон веков данным, чье существование надо принять. Но чем больше я занимаюсь этой дрянью, тем больше убеждаюсь, что преобразование земледелия, а, следовательно, и основанного на нем собственнического свинства, должно стать альфой и омегой будущего переворота» [2].

Раздраженность Маркса объясняется просто: мелкие хозяйства не вписываются в его концепцию переустройства экономического фундамента общества.

В XIX в. так думали не только марксисты. Вот точка зрения русского писателя и экономиста Н.Г. Чернышевского: «Перевес выгод, даваемых делу усовершенствованными процессами, требующими обширных размеров производства, так велик, что ни в какой отрасли экономического быта мелкое хозяйство не может выдерживать соперничества с большим, как скоро процесс технологии и механики открывает возможность усовершенствованных процессов в этом деле и начинает прилагаться к делу капитал большими массами ни какое усердие в труде не спасет мелкого хозяина, когда являются у большого хозяина усовершенствованные процессы, не доступные мелкому». Характеризуя этот процесс в отношении земледелия, Чернышевский добавляет: «Если при нынешнем общественном устройстве поселяне собственники еще сохранились ... в Западной Европе, это лишь потому, что земледелие в их местах еще сохранило неразвитые процессы производства и в больших хозяйствах. Когда оно станет (а оно уже начинает становиться) не патриархальным, а коммерческим делом, мелкие хозяйства должны погибнуть при нынешнем экономическом устройстве» [3].

Прошло сто лет, малый бизнес не исчез, но вывод о постоянно сокращающейся его роли, продолжал доминировать в экономической теории. Так, лауреат Нобелевской премии по экономике (1970) П. Самуэльсон в учебном пособии «Экономикс» (шестнадцатое издание 1998 г.) не только полностью воспроизводит теорию преимущества крупного бизнеса по сравнению с малым, но и делает вывод: «Малые предприятия составляют большинство всех предприятий [США]. Но по объемам продаж и величине основных фондов, по политической и экономической мощи, а также по числу работников, занятых на предприятии, в экономике доминируют лишь несколько сотен крупнейших корпораций» [4].

Классики делали свои выводы, явно игнорируя факты. Уже в начале XX в. стало ясно, что малый бизнес не только сохранился, но остался доминирующим в сельском хозяйстве стран с рыночной экономикой. Не исчез он и в других отраслях. Социалистическая экономика, функционирующая как единая фабрика, оказалась высоко затратной, малочувствительной к научно-техническому прогрессу, несмотря на объявленное планомерное развитие – сплошь дефицитной.

Более того, к концу XX в. в развитых странах по численности занятых и доле в ВВП малый бизнес оказался важнее крупного. Уступая место крупному бизнесу там, где есть положительный эффект масштаба, как правило это поточное производство

стандартизированной продукции, малый бизнес преобладает там, где начинается новое дело, где осваиваются принципиально новые технологии и материалы. Научно-технический прогресс создает для малого бизнеса все новые сферы деятельности.

Резюмируя экскурс в экономическую теорию, подчеркнем, что малый бизнес является объективно необходимым элементом экономики. Эффективно развивающаяся национальная экономика не может быть единой фабрикой, одной монополией. Крупный бизнес работает преимущественно на расширение объемов производства и удовлетворение массового спроса. Сфера малого бизнеса – преимущественно модернизация и налаживание производства новых видов продукции и услуг или таких видов продукции и услуг, для производства которых требуется постоянный творческий подход, приспособление технологии и организации дела к меняющимся условиям (например, к меняющимся погодным условиям в сельском хозяйстве, к меняющимся вкусам и настроениям потребителей в сфере услуг и т.д.) Крупный бизнес двигают богатые, талантливые бизнесмены и готовые выполнять их указания наемные менеджеры и рядовые работники, а малый бизнес – небогатые (но, как правило, и не очень бедные), творческие, самостоятельные, не желающие работать по найму и исполнять чужую волю люди, полагающихся на себя и ближайшее окружение. Некоторые из малых бизнесменов со временем становятся крупными, богатыми и покидают малый бизнес

2 Кооперативные механизмы встраивания малых форм хозяйствования в агропродовольственные цепочки

2.1 Зарубежный опыт: статистический анализ кооперативных услуг и кейс-стади отдельных кооперативов

Опыт кооперирования мелких сельских производителей известен с конца XIX века. Появился он в Германии, местечке Геддерсдорф. Позже принципы деятельности кредитных кооперативов под названием «райффайзеновской системы» были переняты сельскими кредитными кооперативами во всей Европе, включая Россию.

Выгода от кредитных товариществ была, с одной стороны, в защите от ростовщичества (некоторые товарищества выкупали закладные своих членов у ростовщиков), в получении ссуды для развития, с другой – в сбыте продуктов товариществом.

В середине 80-х гг. XIX в. в Германии насчитывалось свыше 900 кредитных кооперативов с 460 тыс. членов [34]. В 1889 г. был принят закон «О кооперации», спо-

собствовавший ее распространению и созданию на национальном уровне кредитных кооперативных институтов. К их числу относились образованная в 1876 г. Райффайзен-ом «Немецкая сельскохозяйственная центральная ссудная касса» и основанное в 1893 г. Гаазом «Объединение сельскохозяйственных кооперативных банков». В 1972 г. произошло райффайзеновских сельских кредитных касс и кредитных касс Шульце-Делича, действовавших преимущественно среди горожан.

Германский Союз Кооперативов и Райффайзен-Банков (DGRV) объединяет все кооперативные банки, сельскохозяйственные и промысловые производственные и обслуживающие кооперативы, зарегистрированные в Германии. DGRV объединяет 2452 кооперативов с более чем 18 млн. членов, из них 1101 – кредитные кооперативы, 251 – молочные, 305 – торгово-сбытовые, 792 – сельскохозяйственные производственные (бывшие коллективные хозяйства ГДР), 97 – мясные. Оборот в 2012 г. составил 51,3 млрд. евро – наивысший показатель среди всех европейских кооперативных сельскохозяйственных систем. По сравнению с прошлым годом оборот вырос на 4,6% [34]. Доля так называемых «товарных» (торгово-сбытовых) кооперативов составляет 48% (24,5 млрд. евро), среди чисто сельскохозяйственных лидируют молочные с 13,2 млрд. евро оборота и мясные с 6,5 млрд. евро (см. рис. 1).

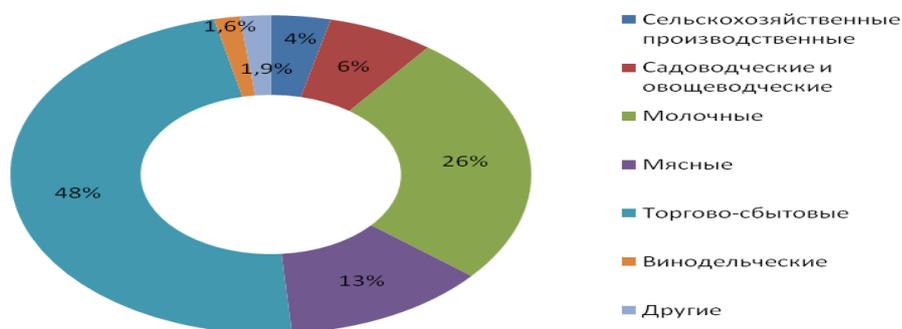


Рисунок 1 – Отраслевая структура сельских кооперативов в Германии [34]

Деятельность кооперативов регулируется в единых экономических, политических, правовых и налоговых рамках. На местном первичном уровне существует 1101 кооперативов, включая народные и Райффайзен-банки; на региональном уровне – 6 Центральных (Hauptgenossenschaften – «Главных») кооперативов; на национальном уровне – Союз Народных и Кооперативных Банков (BVR).

Некредитные кооперативы играют заметную роль в экономике развитых стран, особенно Скандинавии и Ирландии, где в сельскохозяйственные кооперативы разного профиля объединено до 75% фермеров (рис.2). Глубокие кооперативные традиции имеет и Россия – к 1917 г. в 50 тыс. кооперативов насчитывалось 14 млн. членов.

По главным экономическим показателям – членству в кооперативах, обороту, численности занятых, – лидеры Германия, Франция, Дания, Италия и Испания (таблица 7). Крупные кооперативные системы процветают также в Ирландии, Нидерландах, Финляндии, Швеции, Великобритании.

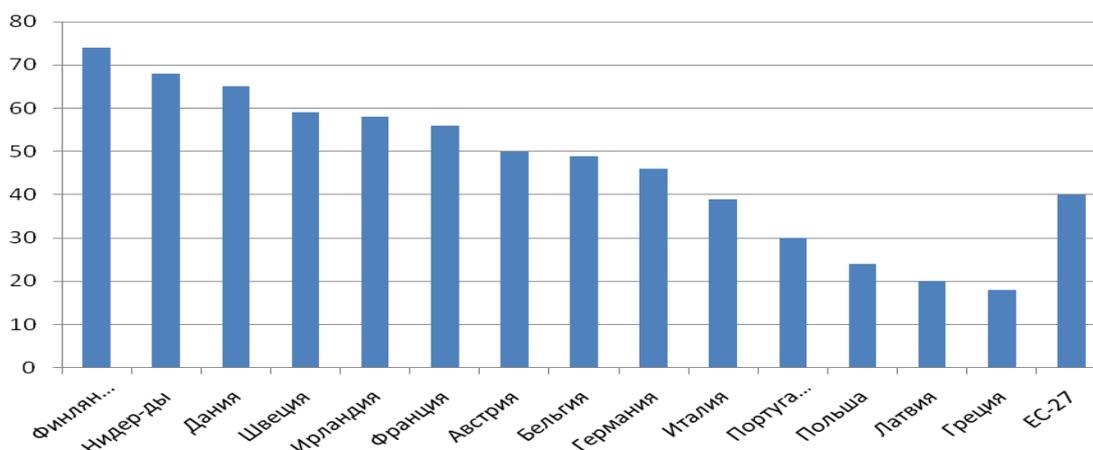


Рисунок 2 – Доля кооперативного сектора в сельской экономике по странам ЕС. Источник: Бруно Буффария, исп. директор DG AGRI, Минсельхоз РФ, презентация 10.06.2013.

В отличие от РФ, в Европе большинство сельхозкооперативов относятся к обслуживающим (сервисным), т.е. потребительским в российской терминологии. СПК встречаются, в основном, в Восточной Германии (792, в РФ – около 10 тыс.)

Таблица 7 – показатели развития сельскохозяйственных кооперативов в ЕС, 2010 г.

Страна	Число кооперативов	Число занятых тыс. чел.	Число членов, тыс. чел.	Оборот (млрд. €)
Великобритания*	965	13,6	241	13,4
Германия**	2452	101,5	18070	51,3
Дания	18	45,1	95,2	20,8
Ирландия	150	36,5	181	12,6
Испания	3989	94,2	972,3	18,9
Италия	5748	90,5	475,6	30,3
Нидерланды*	51	59,6	156,7	39,2
Финляндия	46	39	183	14
Франция	3000	150	580	80

Составлено автором по: Agricultural cooperation in Europe. Copa-Codega * 2005; **2012 г.

Среди наиболее распространенных видов кооперации в Европе: кооперативы по закупке, переработке, маркетингу сельхозпродукции; машинные ринги (Франция, Италия, Германия); кооперативы по маркетингу экопродуктов; снабжению энергией (Восточная Германия); кредитные кооперативы и кассы взаимопомощи; агротуризм.

Объединение в кооперативы позволяет фермерам повысить цены и сократить влияние их волатильности; способствовать сельскому развитию через диверсификацию

местной экономики (в т.ч. через участие в программе LEADER+, финансируемой из общеевропейского аграрного бюджета).

Треть сельскохозяйственной продукции, производимой в кооперативном секторе ЕС – молоко и молочные продукты. Также в общем производстве велика доля фруктов и овощей (27%), зерновых (18%) (рис. 3).

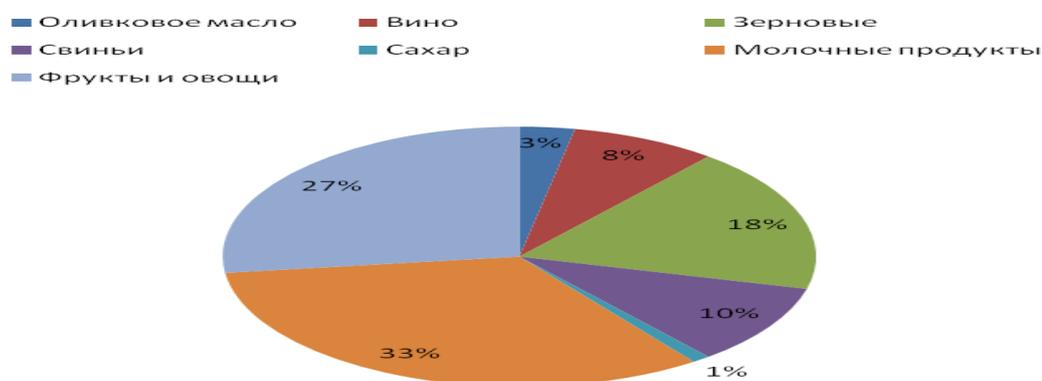


Рисунок 3 – Сельскохозяйственная кооперация ЕС в продуктовом разрезе, %.
Источник: Бруно Буффария, исп. директор DG AGRI, Минсельхоз РФ, 10.06.2013.

Наиболее «кооперированным» продуктом в Европе является молоко (рис.4). Высока доля кооперативного сектора в производстве вина, фруктов и овощей, оливкового масла и зерновых (в среднем по 7 продуктам, представленным на рис. – 40%).

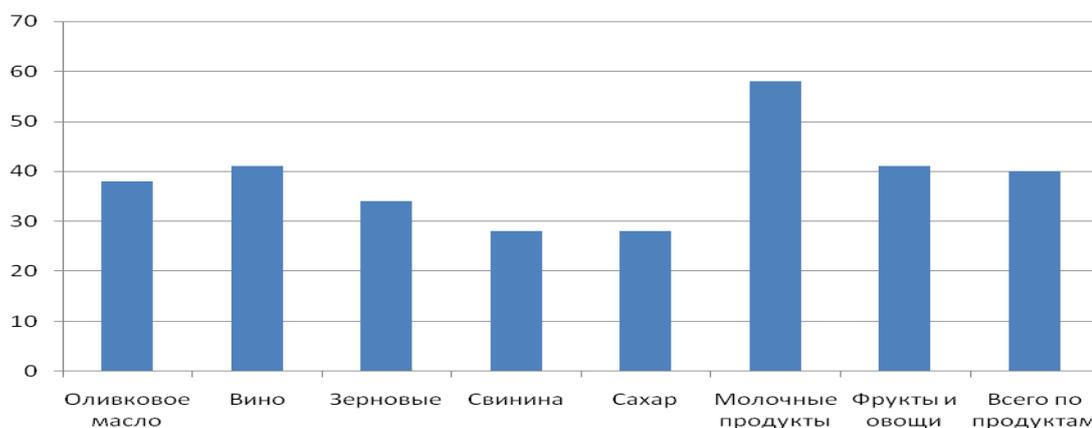


Рисунок 4 – Доля рынка, занимаемая кооперативным сектором, по продуктам, %.
Источник: Agricultural cooperation in Europe. Copa-Codega, 2012.

Сельскохозяйственные кооперативы как системообразующий элемент агропродовольственного сектора имеются в экономике всех стран Европы, однако северные члены ЕС достигли большей степени кооперативной интеграции, чем, например, средиземноморские государства, в которых меньше кооперативов, а в них – меньшее число членов (таблицы 8-11). Самые успешные кооперативы в Европе по обороту деятельности представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Топ-25 сельскохозяйственных кооперативов по ежегодному обороту, 2008г.

	Название	Страна	Вид деятельности	Оборот, млрд. евро	Членство, тыс. ч.	Занятых, тыс. чел.
1	Friesland Campina	NL	Молоко	9,481	15,837	20,568
2	Bay Wa	DE	Товары для с/х	8,795	:	15,540 (2003)
3	VION, Son en Breugel Metsaliitto	NL	Мясо	8,540	:	35,583
4	Metsäliitto	FI	Лес	6,434	129,270	17,540
5	Arla Foods (2009)	DK-SE	Молоко	6,200	7,625	16,200
6	Danish Crown (2009)	DK	Мясо	6,000	10,700	23,500
7	AGRAVIS	DE	Товары для с/х	5,811	:	4,000 (2003)
8	Union IN VIVO	FR	Зерно, товары для с/х	5,200	:	1,500
9	KERRY	IE	Молоко	4,700	9,700	22,300
10	DLG	DK	Товары для с/х	4,600	28,000	5,000
11	FloraHolland	NL	Садоводство	4,074	5,124	3,555
12	TERRENA	FR	Многопрофильные	3,900	27,500	9,900
13	TEREOS	FR	Сахар	3,800	9,500	9,000
14	Lantmännen	SE	Зерно, корма	3,656	37,000	10,500
15	SODIAAL	FR	Молоко	2,746	13,000	7,700
16	Nordmilk	DE	Молоко	2,500	7,989	7,989
17	DLA	DK	Товары для с/х	2,450	20,000	2,300
18	Agricola Tre Valli	IT	Мясо, корма	2,332	:	:
19	Humana Milchunion	DE	Молоко	2,200	5,000	5,000
20	GLANBIA	IE	Молоко	2,200	18,600	4,900
21	RWZ Rhein-Main	DE	Товары для с/х	2,119	:	:
22	Irish Dairy Board	IE	Молоко	2,110	0,070	3,788
23	WESTfleisch	DE	Мясо	2,008	:	:
24	RWA	AT	Товары для с/х	2,000	122,000	13,000
25	Coopagri Bretagne	FR	Многопрофильные	1,950	:	:

Источник: Agricultural Cooperation in Europe: main issues and trends/COPA-CODEGA, 2012.

По специализации преобладают молочные кооперативы, много многопрофильных и поставляющих товары для сельского хозяйства. Королевой европейской кооперации, без сомнения, является голландская фирма Friesland Campina (таблица 9).

Таблица 9 – Наиболее успешные молочные кооперативы, 2008 г.

	Название	Страна	Оборот, млрд. евро	Членство, тыс. чел.	Занятых, тыс. чел.
1	Friesland Campina	NL	9,481	15,837	20,568
2	Arla Foods (2009)	DK-SE	6,200	7,625	16,200
3	KERRY	IE	4,700	9,700	22,300
4	SODIAAL	FR	2,746	13,000	7,700
5	Nordmilk	DE	2,500	7,989	7,989
6	Humana Milchunion	DE	2,200	5,000	5,000
7	GLANBIA	IE	2,200	18,600	4,900
8	Irish Dairy Board	IE	2,110	0,070	3,788
9	Valio	FI	1,844	10,250	4,350
10	Hochwald Nahrungsmittelwerke	DE	1,000	10,500	1,600

Источник: Agricultural Cooperation in Europe: main issues and trends/COPA-CODEGA, 2012.

Глобализация мировой экономики приводит к тому, что кооперативы быстро интернационализируются, их число снижается, а число членов в них растёт. Например, в 2006 г. крупнейший мясной кооператив из Нидерландов VION поглотил немецкий кооператив Sudfleisch, а шведская мясная кооперативная группа, присутствовавшая в 2003 г. в десятке самых успешных кооперативов, присоединилась к финской НК SCAN (таблица 10).

Таблица 10 – Наиболее успешные мясные кооперативы, 2008 г.

	Название	Страна	Оборот, млрд. евро	Членство, тыс. чел.	Занятых, тыс. чел.
1	VION, Son en Breugel Metsaliitto	NL	8,540	:	35,583
2	Danish Crown (2009)	DK	6,000	10,700	23,500
3	НК SCAN	FI	2,295	2,290	7,420
4	Westfleisch	DE	2,008	:	:
5	Cooperl Arc Atlantique	FI	1,700	:	:
6	Atria-group	FI	1,375	8,480	6,140
7	COREN	ES	0,966	6,000	3,844
8	UNIPEG	IT	0,394	1,172	0,277

Источник: Agricultural Cooperation in Europe: main issues and trends/ COPA-CODEGA, 2012.

С каждым годом деятельность кооперативов диверсифицируется в связи с появлением новых, в т.ч. несельскохозяйственных видов бизнеса на селе, и они предоставляют всё больше услуг своим членам (таблица 11). Этот тренд наиболее заметен при предоставлении специализированных услуг по фитосанитарии, селекции растений и животных, внедрении новых технологий, чтобы соответствовать новым стандартам качества не только сельского хозяйства, но и жизни в сельской местности.

Таблица 11 – Наиболее успешные многопрофильные кооперативы, 2008 г.

	Название	Страна	Оборот, млрд. евро	Членство, тыс. чел.	Занятых, тыс. чел.
1	TERRENA	FR	3,900	27,500	9,900
2	Coopagri Bretagne	FR	1,950	18,000	4,600
3	AGRIAL	FR	1,910	:	:
4	CECAB	FR	1,300	:	4,800
5	Cosun (сахар, картофель, переработка)	NL	1,689	10,896	4,266
6	UNICopa	FR	1,312	:	:
7	EURALIS	FR	1,289	:	:
8	AgriFirm (зерновые, яйца, мясо птицы и КРС)	NL	0,916	15,000	1,055
9	AVEVE	BE	0,883	25,000	1,600
10	Avebe	NL	0,653	3,457	1,397

Источник: Agricultural Cooperation in Europe: main issues and trends/ COPA-CODEGA, 2012.

Однако процессу объединения и интернационализации кооперативных систем препятствуют пробелы в нормативно-правовой базе, касающейся транснациональных кооперативов в области налогообложения, стандартов экономической деятельности, включая бухгалтерию. Тем не менее, будущее европейской кооперации видится именно в создании кооперативных альянсов, позволяющих противостоять конкуренции со стороны многонациональных корпораций некооперативного типа.

АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ. По данным Минсельхоз США (USDA), в сельскохозяйственных кооперативах США производится 86% всего молока, 41% хлопка, 40% зерна и семян масличных, 20% фруктов и овощей. Крупнейшие сельскохозяйственные кооперативы специализируются на переработке и реализации зерна, молока, снабжении своих членов производственными ресурсами (таблица 12). Зерновые и молочные кооперативы расположены на Среднем Западе, по переработке фруктов, овощей, орехов, сахарного тростника и риса – в Калифорнии и Флориде.

Таблица 12 – Крупнейшие сельскохозяйственные кооперативы США, 2013 г.

	Название кооператива	Тип деятельности	Доход	Активы
млрд. долл. США				
1	CHS inc. Saint Paul, Minn.	Смешанный (Зерно, энергетика, поставка ресурсов)	44.480	13.504
2	Land'O'Lakes, inc. Saint Raul Minn.	Смешанный (Молочные продукты, снабжение ресурсами)	14.287	6.758
3	Dairy Farmers of America Kansas City, Mo	Молочный	12.879	2.641
4	GROWMARK, inc. Bloomington, Ill.	Снабженческий	10.236	2.366

	Название кооператива	Тип деятельности	Доход	Активы
5	Ag Processing inc. Omaha, Neb.	Смешанный (Зерно, поставка ресурсов)	5.678	1.348
6	California Dairies, inc. Artesia, Calif.	Молочный	3.857	0.894
7	United Suppliers, inc. Eldora, Iowa	Снабженческий	2.673	1.097
8	Southern States Cooperative inc. Richmond, Va.	Снабженческий	2.258	0.550
9	Northwest Dairy Association Seat- tle, Wash.	Молочный	2.243	0.632
10	South Dakota Wheat Growers As- soc. Aberdeen, S.D.	Зерновой	2.132	0.696

Источник: USDA, Rural Cooperatives: September/October 2014

2.2 Уровень и ограничения развития снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов в России (отраслевая и региональная специфики, кейс-стади)

Сельскохозяйственная потребительская кооперация имеет исторические корни в России – в начале XX века насчитывалось более 50 тысяч товариществ⁴ различного профиля и специализации. В СССР из всех видов кооперации сохранился только колхоз – производственный, а не потребительский кооператив. Только с принятием в 1995 г. закона «О сельскохозяйственной кооперации» произошел ренессанс кооперативов, обслуживающих нужды сельских товаропроизводителей. Кооперативы возникали повсеместно, но были не особенно устойчивыми в связи с нехваткой средств и оборудования. Финансовая поддержка появилась во время реализации третьего направления ПНП (Приоритетного национального проекта «Развитие АПК»). По его окончании в 2007 г. ряд мер был признан успешным и перешел в Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. и 2013–2020 гг. Наибольший всплеск кооперативного движения в сельском хозяйстве произошел в середине 2000-х гг., когда Россельхозбанк вошел в паевой капитал крупнейших сельскохозяйственных кредитных кооперативов как ассоциированный член, а те, в свою очередь, смогли выдать займы большому числу фермерских, ЛПХ и сельскохозяйственных потребительских кооперативов различного профиля.

Согласно Закону «О сельскохозяйственной кооперации», «сельскохозяйственный потребительский кооператив — это некоммерческая организация, которая принад-

⁴ Дореволюционное название кооперативов.

лежит сельскохозяйственным товаропроизводителям и управляется ими на демократических принципах, обеспечивает своих членов услугами, необходимыми им для собственных хозяйств, не ставит цели получения прибыли для себя, а стремится увеличить прибыль своих членов».

В 2015 г. общее число сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России составляло 6429: 1494 снабженческо-сбытовых, 1721 кредитных, 987 перерабатывающих, 2227 – прочих видов (Росстат). Минсельхоз РФ дает другие цифры: 5898 зарегистрированных кооперативов, из них 3253 снабженческо-сбытовых, 1769 кредитных, 876 перерабатывающих. Работающих кооперативов только 63,4%. К ним относятся только кооперативы, сдающие налоговую отчетность (таблица 13).

Таблица 13 – Численность и структура сельскохозяйственных потребительских кооперативов* (СПоК) на 1 января 2016 г.

Виды кооперативов	Зарегистрированные	Фактически работавшие	Удельный вес работавших, %
Всего СПоК, единиц <i>Справочно: по данным Росстата</i>	5898 6429	3738	63,4
%	100		
Из них:			
снабженческо-сбытовые <i>Справочно: по данным Росстата</i>	3253 1494	1953	60,0
%	55,2		
перерабатывающие <i>Справочно: по данным Росстата</i>	876 987	562	64,2
%	14,8		
кредитные <i>Справочно: по данным Росстата</i>	1769 1721	1223	69,1
%	30,0		
Сельскохозяйственные кооперативы других видов <i>Справочно: по данным Росстата</i>	2227	Н.д.	Н.д.

Источник: Минсельхоз России и Росстат

Отличие официальной статистики Росстата от ведомственной довольно существенно – на 531 кооператив больше, чем зарегистрированных, почти на 3 тыс. – по работающим. Почему такая разница? Росстат собирает информацию по снабженческо-сбытовым, перерабатывающим, кредитным и иным сельскохозяйственным потребительским кооперативам, осуществляющим другую деятельность (строительные и т.д.) Минсельхоз – только по снабженческо-сбытовым, перерабатывающим и кредитным. Минсельхоз РФ предоставляет данные по зарегистрированным и действующим коопе-

ративам, Росстат – только по кооперативам, сдающим отчеты в органы гос. статистики. Эти данные не всегда совпадают. Можно предположить, что разница по численности – как раз по кооперативам, осуществляющим иные виды деятельности, кроме снабжения, переработки, сбыта и предоставления займов. В них могут попадать и многопрофильные кооперативы, в которых есть все виды деятельности.

Так ли важно точное количество о кооперативах и сведения об их работе? Очень важно: ведь прежде чем что-то регулировать, надо знать точную информацию об объекте. Некоторые эксперты считают, что на самом деле работающих кооперативов не тысячи, а десятки, но точной информации нет ни у кого. В 2006–2007 и 2008–2009 гг. Минсельхоз России вёл мониторинг деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их отношение к приоритетному национальному проекту и первой Госпрограмме, после 2010 г. всё прекратилось. Сбор и анализ кооперативной статистики в настоящее время является проблемой номер один, мешающей развитию сельскохозяйственной кооперации.

Всплеск кооперативного движения произошел после реализации ПНП «Развитие АПК», где была впервые декларирована поддержка сельскохозяйственной кооперации. Динамика всех показателей СПоК с того времени росла, однако в последние годы наметился тренд сокращения количества действующих кооперативов: в 2014 г. продолжают функционировать только 79% кооперативов, работавших в 2010 г. Наиболее сильный спад имеет место по СПоК, осуществляющих все виды деятельности, кроме перерабатывающей, снабженческо-сбытовой и кредитной (осталось 66%). Сокращение числа снабженческо-сбытовых кооперативов по отношению к 2010 г. (в 2013 г. – 47%, в 2014 г. – 77%) связано с несбывшимися надеждами на государственные гранты в рамках ПНП «Развитие АПК». В настоящий момент в структуре СПоК 37% занимают снабженческо-сбытовые кооперативы, 11 – перерабатывающие, 23 – кредитные, 29 – занятые иными видами деятельности (табл. 14).

Таблица 14 – Численность и структура сельскохозяйственных потребительских кооперативов за 2010–2014 гг.

Виды кооперативов	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2010, %
Всего СПоК, единиц	6647	6006	5504	4554	5236	79
Из них:						
снабженческо-сбытовые	2528	1739	1474	1191	1953	77
%	38	29	27	26	37	
перерабатывающие	630	654	585	524	562	89
%	11	11	11	12	11	
кредитные	1244	1213	1325	1231	1223	98
%	18	20	24	27	23	
СПоК, осуществляющие другие виды деятельности	2245	2400	2120	1608	1498	66
%	33	40	38	35	29	

Источник: Росстат.

Структура СПоК по сравнению с 2010 г. изменилась за счет снижения доли сельскохозяйственных кооперативов, занятых другими видами деятельности с 33 до 29%. Кредитные кооперативы подтянули свою долю с 18 до 23%, доля снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов осталась в целом неизменной.

Самыми стабильными оказались кредитные кооперативы – их число практически не сократилось. Сейчас на селе успешно работает 1223 сельскохозяйственных потребительских кредитных кооператива, объединяющих более 315 тыс. пайщиков с активами более 10 млрд. руб. По мнению ряда экспертов, кредитная кооперация является локомотивом всей сельскохозяйственной кооперации РФ, обеспечивая ее существенными финансовыми ресурсами. Так, в 2014 г. более четверти сельскохозяйственных кооперативов получали займы в кредитных кооперативах. Среди всех малых форм хозяйствования эта цифра меньше (6%), однако в ряде регионов сельскохозяйственные кредитные кооперативы предоставляют объемы кредитования, сопоставимые с банковскими (Краснодарский край, Саратовская, Тюменская области).

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) являются особым видом организации, сочетающим в себе признаки сельскохозяйственного кооператива и микрофинансовой организации. С сентября 2013 г. их финансовая деятельность регулируется ЦБ РФ. В связи с этой спецификой их деятельность лучше анализировать отдельно от некредитных кооперативов.

Всего система сельскохозяйственной потребительской кооперации объединяет 387 тысяч членов, без кредитной кооперации – 72 тыс. членов (таблица 15). Подавляющее большинство членов – хозяйства населения (85% ЛПХ и 3% КФХ).

Таблица 15 – Основные показатели некредитных сельскохозяйственных потребительских кооперативов за 2010–2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
Число членов кооперативов, ед.	81189	84705	80830	75333	72000
Паевой фонд кооперативов, млн. руб.	2361	2743,7	2465,5	1811,7	1592,8
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ, услуг своими силами, млн. руб.	8363,3	9943,8	11831,4	13236,5	15518,6
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) от несельскохозяйственной деятельности, млн. руб.	6326,8	6645,8	10363	13028,5	13366,3
Объем внешних заимствований на конец отчетного года, млн. руб.	6973,2	7677,3	7766	5618,9	5103

Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата, в сопоставимых ценах

Число членов и размер паевого фонда за анализируемый период падают, но при этом оборот основной деятельности в сопоставимых ценах по всем некредитным сельскохозяйственным кооперативам растёт, невзирая на высокую инфляцию. Таким образом, в последние пять лет основные показатели хозяйственной деятельности СПоК растут, хоть и не быстрыми темпами, но надо отметить, что стоимость реализованной через кооператив продукции не превышает 1% от общей.

Сельскохозяйственная потребительская кооперация развивается неравномерно по территории страны. В более чем трети субъектов РФ она развивается слабо, либо её нет вообще. В числе лидеров – 18 регионов. В Волгоградской, Иркутской, Кировской, Оренбургской, Ростовской, Саратовской, Тюменской областях, республиках Бурятия, Дагестан, Мордовия, Татарстан, Чувашия, Забайкальском, Краснодарском и Красноярском краях создано по 100 работающих кооперативов. Возглавляют кооперативное движение по количеству СПоК Пензенская (648), Липецкая (563) области и Республика Саха (Якутия) (520). При этом если в одних субъектах РФ развиваются все виды сельскохозяйственной кооперации, то в других – какие-либо специализированные виды. Так, в регионах Приволжского федерального округа (Республика Мордовия, Удмуртия, Кировская область) – только снабженческо-сбытовые, а в Забайкальском и Алтайском краях – только кредитные кооперативы (рисунок 6).

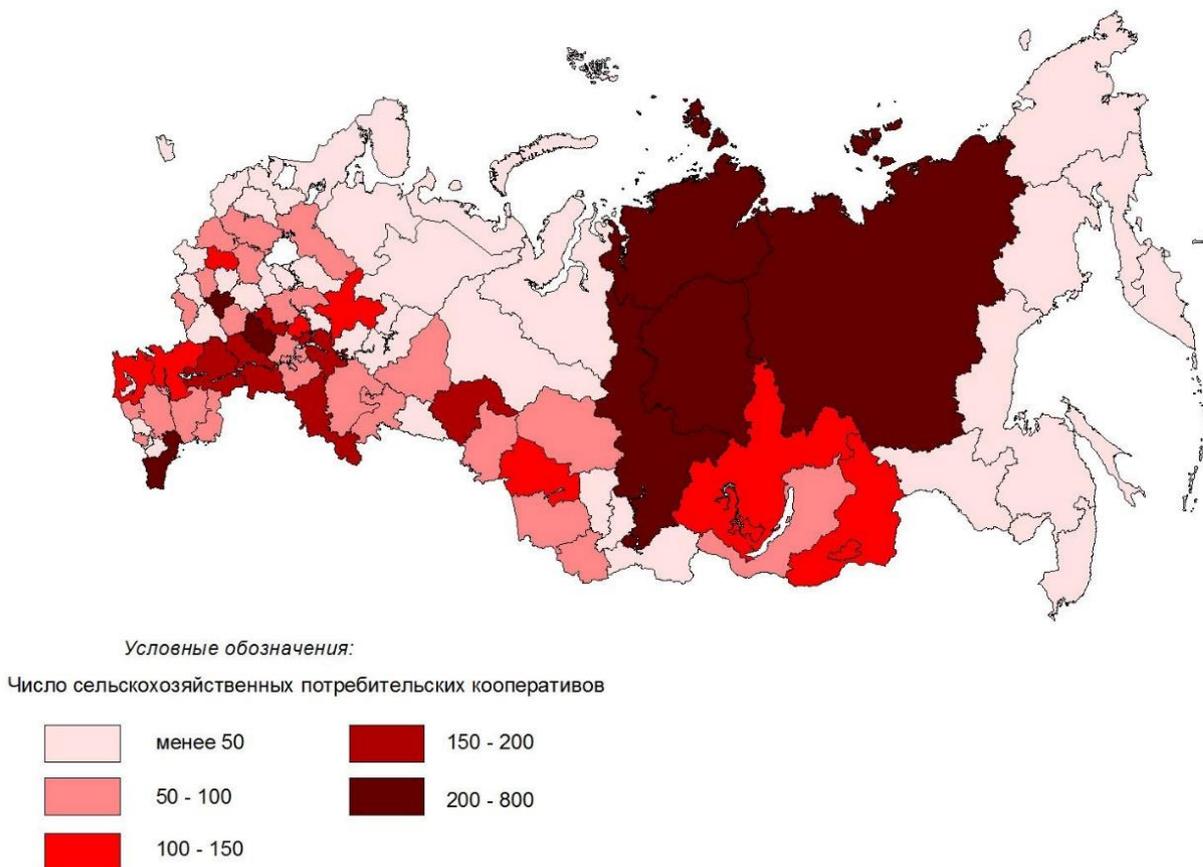


Рисунок 6 – Региональное распределение сельскохозяйственных потребительских кооперативов, 2014 г.

Как правило, сельскохозяйственная потребительская кооперация успешно развивается в тех субъектах РФ, где ведется целенаправленная работа по ее организационной, информационной и финансовой поддержке, существуют региональные программы развития малых форм хозяйствования и их кооперации.

Снабженческо-сбытовые кооперативы традиционно образуют ядро сельскохозяйственной потребительской кооперации, обеспечивая доступ своих пайщиков к основным товарным рынкам. Снабженческая деятельность кооперативов включает продажу в натуральном и стоимостном выражении минеральных удобрений, семян, кормов, др. видов товаров (продукции), в т.ч. ЛПХ и К(Ф)Х. Сбытовая деятельность охватывает самые разные виды сельскохозяйственной продукции. Численность снабженческо-сбытовых кооперативов по данным Росстата в 2014 г. составила 1494. Растет оборот деятельности кооперативов (таблица 16).

Таблица 16 – Основные показатели развития снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов

	2010	2011	2012	2013	2014
Численность членов кооперативов, ед.	42241	43022	38527	36413	33706
Паевой фонд кооперативов, млн. руб.	437,2	646,5	578,9	359,7	324,7
В т. ч. взносы ассоциированных членов	130,6	135,4	137,4	45,8	51,0
%	29,9	20,3	23,7	12,7	15,7
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	2953	2782	3207	3235	4001
Выручка от реализации товаров, работ, услуг от несельскохозяйственной деятельности, млн. руб.	3295	3246	4631	5063	4451
Общий объем внешних заимствований на конец отчетного года, млн. руб.	3562	3966	4210	2534	2482

Источник: рассчитано авторами на основе данных Росстата, в сопоставимых ценах.

По данным Минсельхоза, в структуре численности пайщиков, как и в предыдущие годы, преобладают граждане, ведущие ЛПХ, их более 90%. В среднем на функционирующий снабженческо-сбытовой кооператив в 2014 г. приходилось 28 пайщиков. По численности и обороту хозяйственной деятельности снабженческо-сбытовых кооперативов лидируют Липецкая область (114) и Мордовия (140).

Можно предположить, что наибольших успехов достигли снабженческо-сбытовые кооперативы тех субъектов РФ, где давно и целенаправленно осуществляется политика по их господдержке в рамках региональных программ. Например, серьезное внимание уделяют развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Нижегородской области. На 01.01.2015 г. там работали 92 сельскохозяйственных потребительских кооператива (кредитных – 26, перерабатывающих – 10, снабженческо-сбытовых – 30), действовал областной кредитный кооператив 2-го уровня, объединяющий районные кредитные кооперативы 1-го уровня. Для организации двухуровневой системы кредитной кооперации Правительством Нижегородской области в 2008 г. была оказана финансовая поддержка кредитным кооперативам 1-го уровня в размере 30 млн. руб., и в 2009 г. на создание гарантийного фонда областному кредитному кооперативу 2-го уровня – в размере 30 млн. руб.

16 сельскохозяйственных потребительских кооперативов в области занимаются сбором молока от личных подворий. Ими за 2014 г. принято 7591 т молока. ЛПХ получают финансовую поддержку из областного бюджета в размере двух рублей за кг реализованного молока через сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Организация сбора молока от ЛПХ через систему потребительских кооперативов - важная народнохозяйственная задача: хозяйства населения по данным Росстата произвели практически половину (46%) всего валового производства молока РФ в 2015 г.), однако товарность их остается низкой. В то же время эффективность работы кооператива по сбору молока будет тем выше, чем больше коров содержится на каждом подворье. Однако, здесь есть проблемы. По данным ВСХП-2006 более 3 млн. ЛПХ держали коров, однако в среднем на хозяйство имелась только 1 корова. Только 27% от ЛПХ, имеющих корову, держали более 2 голов, т.е. имели потенциал для производства товарного молока (исходя из посылки, что одна корова – для производства молока для собственного потребления, 2 коровы – уже возникает необходимость продажи). Для эффективного функционирования кооператива желательно чтобы число коров на подворье было 5 и выше. Таких хозяйств по переписи 2006 г. менее 2%, причем по регионам картина очень разная (таблица 17).

Таблица 17- Группировка регионов по числу ЛПХ, имеющих свыше 5 гол коров на хозяйство (2006 г.)

Группы по числу хозяйств в регионе	Число регионов РФ	Число хозяйств	Поголовье коров всего, гол	В среднем на хозяйство, гол
0-20	17	161	1364	8
20-100	28	1141	10243	8
100-500	17	4575	41656	9
500 и выше	14	34296	330635	10
Итого	76	40173	383898	10

Источник: по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.

Из табл. 17, видно, что в 17 регионах было менее 20 хозяйств, держащих 5 и более коров. Общее суммарное поголовье коров в этих 17 регионах было сопоставимым с поголовьем на одной крупной ферме – немногим более 1300 гол. Естественно в этих регионах организация кооперативов по сбору молока от населения затруднена или нецелесообразна. Однако в 14 регионах (куда входят Волгоградская, Ростовская, Саратовская области, Ставропольский край) таких хозяйств от 500 и выше.

Количество перерабатывающих сельскохозяйственных кооперативов росло и на 1.01.2015 г. составило 987. В структуре членов преобладают граждане, ведущие ЛПХ (84,5%). Численность членов кооперативов достигла 14216 человек, или 14 чел. на один кооператив. Общий паевой фонд перерабатывающих кооперативов стабильно рос до 2013 г. В 2014 г. он незначительно снизился, но по отношению к 2010 г. вырос в 1,6 раза (таблица 18).

Таблица 18 – Основные показатели развития перерабатывающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов

	2010	2011	2012	2013	2014
Число членов кооперативов, ед.	12276	12527	14109	12993	14216
Паевой фонд кооперативов, млн. руб.	409,4	567,1	626,2	676,6	648,0
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	3386,4	4642,9	6321,3	8291,7	9834,6
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) от несельскохозяйственной деятельности, млн. руб.	1666,3	2294,2	4442,9	6817,3	7679,3
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг, млн. руб.	3623,4	4967,9	6700,6	8789,2	10916,4
Выручка от реализации товаров, работ, услуг от несельскохозяйственной деятельности, млн. руб.	1782,9	2454,8	4709,5	7226,3	8524,0

Источник: рассчитано авторами на основе данных Росстата, в сопоставимых ценах

Безусловным лидером, как по количеству перерабатывающих кооперативов, так и по стоимости отгруженных товаров и услуг в сельскохозяйственной сфере, являются Липецкая область (60 кооперативов и 4,5 млрд. руб.), Республики Саха (Якутия) (61 кооператив и 1,5 млрд. руб.) и Чувашия (21 кооператив и 2 млрд. руб.). В Пензенской области число кооперативов больше – 114, однако хозяйственный оборот существенно меньше – 112 млн. руб.

Число сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) постепенно снижается. На 1.01.2015 г. она составила 1721 зарегистрированный кооператив. Это вызвано как возросшими требованиями со стороны нового регулятора – ЦБ РФ, так и продолжающимся банкротством СКПК в условиях кризиса. Число членов СКПК при этом растет: за 5 лет она увеличилась с 235 до 315 тыс. чел.

В 2014 г. в среднем на кооператив приходилось 255 членов, 2197 тыс. руб. паевого фонда, 7737,7 тыс. руб. внешних заимствований. Объем выполненных СКПК работ и оказанных услуг собственными силами, как и объем предоставленных займов слегка снизились как по отношению к предыдущему, так и по отношению к 2010 г. Сократились и внешние заимствования по кредитам и займам (таблица 19).

Таблица 19 – Основные показатели СКПК

	2010	2011	2012	2013	2014
Численность членов кооперативов, ед.	235208	261537	298953	312603	315087
Паевой фонд кооперативов, млн. руб.	2721,4	3024,4	2281,3	2277,4	2197,7
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	2340,6	2607,8	2565,0	2362,5	2455,7
Объем предоставленных займов, млн. руб.	14649	17441,4	16899	16174,3	13865
Общий объем внешних заимствований по кредитам и займам, млн. руб.	8773,2	8793,2	8265,7	8317,5	7737,7

Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата, в сопоставимых ценах.

Растет число сельскохозяйственных потребительских кооперативов – членов СКПК. В 2014 г. их было 1322 единиц, или 14% от всех членов – юридических лиц.

Объем займов, выданный СКПК в 2014 г., составил 13,8 млрд. руб., их количество – 123750 единиц. Таким образом, средний объем выданных займов составил 112 тыс. руб. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме – 10,8%.

Число СПоК других видов (за исключением перерабатывающих, снабженческо-сбытовых и кредитных) довольно высока (2227 кооперативов на 1.01.2015 г.) и составляет 34,6% от общего их числа. В эту группу входят кооперативы, осуществляющие самые разные виды деятельности: по техническому обслуживанию и обработке земли, страховые, многопрофильные. Число членов кооперативов в 2015 г. продолжила тенденцию к снижению и составила 20515 человек (таблица 20).

Подавляющее большинство пайщиков данного вида СПоК – граждане, ведущие ЛПХ. В 2014 г. на один кооператив данного вида в среднем приходилось 16 пайщиков (в 2010 г. – 12), 414 тыс. руб. паевого фонда (674 тыс. руб.), из которых взносы ассоциированных членов составляют 7,5% (в 2010 г. – 13,9%).

Таблица 20 – Основные показатели развития СПоК (за исключением перерабатывающих, снабженческо-сбытовых и кредитных)

	2010	2011	2012	2013	2014
Численность членов кооперативов, ед.	26672	29156	28194	25927	24078
Паевой фонд кооперативов, млн. руб.	1514	1530,1	1260,4	775,4	620,1
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	2024,0	2518,8	2303,0	1709,5	1683,3
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) от несельскохозяйственной деятельности, млн. руб.	1365,2	1105,4	1288,7	1148,2	1235,5
Общий объем внешних заимствований на конец отчетного года, млн. руб.	1738	1924,6	2058,3	1577,4	1153,2

Источник: Рассчитано авторами на основе данных Росстата, в сопоставимых ценах.

Наблюдается тенденция укрупнения кооперативов при сокращении их численности, при этом ассоциированные члены кооператива играют всё менее заметную роль. С нашей точки зрения, происходит процесс перепрофилирования деятельности данного вида кооперативов, в связи с чем, они начинают учитываться как сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые и перерабатывающие кооперативы. Для кооперативов этого вида характерна деятельность, не связанная с сельским хозяйством: выручка от реализации товаров и услуг от несельскохозяйственной деятельности сопоставима с аналогичным показателем по сельскохозяйственной деятельности. В 2014 г. она увеличилась на 12,7% по сравнению с 2013 г., но составила 93,9% к уровню 2010 г.

СПоК (за исключением перерабатывающих, снабженческо-сбытовых и кредитных) – самые многочисленные, но и самые неизученные. Статистика не дает исчерпывающих данных обо всех возможных видах деятельности кооперативов. Вполне возможно, не все кооперативы данного вида могут быть отнесены к сельскохозяйственным потребительским кооперативам в строгом соответствии с их определением, согласно существующим нормативно-законодательным актам.

Реализация ВЦП могла бы стать важной вехой в поддержке потребительской сельскохозяйственной кооперации. Однако пока поддержка носит скорее символический характер – ведь за все годы реализации ВЦП будет поддержано максимум 232 СПоК – около 3% от существующих.

В качестве приоритетных направлений развития кооперации можно назвать:

1. Расширение грантовой поддержки сельскохозяйственных кооперативов на цели формирования материальной базы, включая увеличение максимального размера гранта, снижение долевой нагрузки на кооперативы и предоставление грантов не только сбытовым и перерабатывающим, но и снабженческим, обслуживающим, кредитным и прочим СПоК. Для этого необходимо увеличение грантовую поддержку с 400 до 1000 млн. руб. ежегодно. В первую очередь предоставлять субсидии на молоковозы, охлаждающие танки для сборщиков молока.

2. Увеличение удельного веса СПоК в объёме кредитных субсидий, представляемых малым формам с 0,9 до 10%, и включение в это мероприятие СКПК.

3. Развитие региональных программ поддержки малых форм и сельскохозяйственной потребительской кооперации. Как показывает опыт, сельскохозяйственная кооперация лучше развивается в тех регионах, где эти программы давно действуют.

4. Докапитализация инфраструктурных институтов финансовой поддержки СПоК, включая СКПК: ОАО «Россельхозбанк», Фонд развития сельской кредитной кооперации, создание Федерального фонда развития сельской кооперации. Подобные меры были эффективными при стимулировании развития сельскохозяйственной кооперации в развитых и недавно присоединившихся к ЕС странах.

5. Поддержка кооперативной инфраструктуры. Такая инфраструктура фактически сложилась в форме ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов и их саморегулируемых организаций. Система ревизионных союзов играет большую роль в улучшении кадрового потенциала в системе кооперации. Было бы логично вести всю кооперативную работу через ревизионную систему, с которой так или иначе связаны все действующие сельскохозяйственные кооперативы РФ.

6. Использовать опыт ряда стран по созданию специального агентства развития сельскохозяйственных кооперативов. В числе полномочий агентства могут быть: руководство мерами господдержки, разработка стратегии развития кооперативов; обучение, информационно-консультационное обслуживание; мониторинг и оценка кооперативов; присвоение и отмена статуса сельскохозяйственного кооператива и др.

7. Повышение роли Минсельхоза РФ в поддержке кооперативного движения в сельской местности. Механизмами взаимодействия Минсельхоза РФ с кооперативными саморегулируемыми и общественными организациями могут быть совместная организация съездов, конференций и семинаров, распространение лучших примеров работы сельскохозяйственных кооперативов, проведение конкурсов и т.д.

8. Поддержка построения многоуровневой системы сельскохозяйственной кредитной кооперации, предусматривающей формирование региональных кредитных кооперативов; механизмов повышения финансовой устойчивости на уровне кредитных кооперативов (резервный фонд), их региональных систем (фонд страхования сбережений членов СКПК) и саморегулируемых организаций (компенсационный фонд); создание центральной кредитно-финансовой организации системы.

2.3 Встраивание малого бизнеса в финансовую систему с помощью кредитной кооперации и сберкасс

Структура экономики страны в значительной мере зависит от структуры финансово-кредитной-системы. Если в стране основная часть банковских вкладов физических и юрлиц сосредоточена в небольшом количестве крупнейших банков, то в экономике

преобладает крупный бизнес. Если же основная часть вкладов внесена в малые местные или кооперативные банки, то наблюдается высокий уровень развития малого бизнеса, его преобладание в ВВП и численности занятых.

Основой финансово-кредитной системы России являются крупные акционерные коммерческие банки. Их количество быстро сокращается одновременно с сокращением сети филиалов и их подразделений в регионах, включая Сбербанк. Результатом является дальнейшее укрупнение банков. При этом число и доля банков с иностранным участием растет (таблица 21).

Таблица 21 – Число кредитных организаций на территории РФ (на начало года)

	2001 г.	2011 г.	2015 г.	2015 в % к 2001 г.
Число кредитных организаций в РФ	2124	1146	1049	49,4
в том числе: действующих	1311	1012	834	63,6
с иностранным участием	130	220	225	173,1
из них:				
Число филиалов, действующих кредитных организаций – всего	3793	2926	1708	45,0
в том числе Сбербанка России	1529	574	95	6,2

Источник: Статистический ежегодник, 2015 г., с.546

Кредитные организации аккумулируют вклады (депозиты) юридических и физических лиц. Основными вкладчиками в банки являются физические лица. На их долю в 2011 г. приходилось 69,1% общей суммы банковских вкладов. В 2015 г. она снизилась до 62,6% (таблица 22). Рост доли юрлиц в банковских вкладах произошел не только из-за увеличения вкладов, но и за счет девальвации рубля (у юрлиц выше доля валютных вкладов и после девальвации рубля пересчет этих вкладов в рубли дал существенный прирост их вкладов в рублевом измерении).

Таблица 22 – Банковские вклады (депозиты) юрлиц и физлиц (на начало года)

	2001 г.*		2011 г.*		2015 г.	
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
Вклады – всего	644	100	15098	100	29836	100
в т.ч.: физических лиц	445	69,1	9805	64,9	18683	62,6
юридических лиц	199	30,9	5292	35,1	11153	37,4

*Без депозитов и вкладов нерезидентов.

Источник: Статистические ежегодники: 2012 г., с.602, 2015 г. с.548.

Целью деятельности акционерных банков является увеличение прибыли акционеров. Достигается это повышением процентов по кредитам и сокращением расходов, включая на компенсацию невозвращенных кредитов. Снижение операционных расхо-

дов часто достигается благодаря работе с крупными заемщиками. Собранные по всей стране деньги, как уже было показано выше, в основном от населения, затем отдаются в виде кредитов на осуществление крупнейших проектов национального масштаба. При этом население, малый бизнес, села и малые города остаются без кредитных ресурсов. Кредитовать малый бизнес и население Сбербанку и другим крупным акционерным банкам не выгодно из-за высоких операционных затрат. Проще и дешевле иметь несколько крупных клиентов, чем тысячи мелких.

В связи с этим власти страны в административном порядке принуждают отдельные банки с преобладанием в УК вкладов государства работать с малым бизнесом. Например, Россельхозбанку поручено кредитование сельскохозяйственного бизнеса, который чаще всего относится к малому и среднему. Однако административное принуждение не всегда срабатывает – Россельхозбанк все же основную сумму кредитов отдает не сельскому хозяйству и не малому бизнесу.

Аналогичная картина с ипотечным кредитованием строительства индивидуального жилья. Без особых административных мер и гос.субсидий ипотечное кредитование населения не развивается. Даже с учетом предпринятых мер оно остается прерогативой крупных городов. В селах и малых городах редко кто слышал об ипотеке. В России имеется также более тысячи кредитных кооперативов, призванных кредитовать малый бизнес, однако их доля в кредитном обеспечении чрезвычайно мала.

Крупные банки и малый бизнес – это плохо сочетаемые явления, они не соответствуют друг другу. В связи с этим планы по быстрому развитию малого бизнеса без формирования соответствующей его нуждам финансовой среды не имеют шансов на осуществление. Чтобы стать основным по доле в ВВП страны, занятости населения, инновациям и т. д., малому бизнесу нужно получить доступ к финансам.

Малому бизнесу нужны малые банки. Это не только логический вывод, об этом свидетельствует опыт стран, где малый бизнес дает работу и доходы основной части населения. Для примера ниже рассмотрен опыт построения ориентированной на малый бизнес финансовой системы в ФРГ.

В ФРГ действует три вида банков: коммерческие банки; сберегательные кассы (Sparkasse); кооперативные кредитные институты. Указанные кредитные организации принципиально различаются между собой. Коммерческие банки ФРГ аналогичны российским акционерным банкам. Целью их функционирования является получение прибыли. Доминируют на рынке ФРГ 4 крупнейших коммерческих банка федерального уровня с разветвленной филиальной сетью (Дойчебанк - Deutsche Bank AG, Коммерц-

банк - Commerzbank AG, Дрезднербанк - Dresdner Bank AG, Баерише ипоундферайнс-банк - Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG). Крупный бизнес получает кредиты, прежде всего, в этих банках. Более того, вокруг каждого крупного банка формируется финансово-промышленная группа, включающая десятки крупнейших промышленных предприятий страны и мира. Наряду с крупнейшими банками в ФРГ есть региональные и отраслевые банки, как правило, в форме АО. Они распространяют свою деятельность на отдельные регионы и отрасли. Важную роль играют также филиалы иностранных банков, а также частные банкирские дома.

Сберкассы создавались местными органами власти. Их особенность в том, что у них нет акционерного или долевого уставного капитала, т.е. сберкассы не имеют собственника. Собственный капитал состоит из резервов. При создании сберкасс их капиталы могли состоять из вкладов местных органов власти, которые впоследствии были возвращены вкладчику. Сфера деятельности сберкасс – территория местного органа власти, создавшего сберкассу. Центральными банками для сберегательных касс являются Земельные банки (жироцентралы). Они объединяют все сберкассы данной земли.

Земельные банки объединены в Немецкий Земельный банк (жироцентральный). Систему земельных банков и сберкасс возглавляет Немецкий коммунальный банк. Активы отдельных сберкасс существенно меньше, чем крупных коммерческих банков. Они предоставляют кредиты малому бизнесу. При выделении крупных кредитов сберкассы обращаются к своему центральному Земельному банку. Земельные банки привлекают вклады от сберкасс, а также местных органов власти. «Кроме того, около $\frac{1}{2}$ собственных средств жироцентральных приходится на гарантии и поручительства местных и региональных органов власти. Это дает возможность увеличивать объемы операций с минимальными капиталами и резервами».

В группу кооперативных кредитных институтов относятся народные банки (Volksbanken), Райффайзенбанки (Raiffeisenbanken), кредитные кооперативы, а также центральные кооперативные банки. В отличие от сберкасс, УК которых никому не принадлежит, владельцами кредитных кооперативов являются их члены, взносы которых формируют УК этих банков. Эта группа банков выросла из кредитных товариществ, сформированных для кредитования малого и среднего бизнеса. Низовые кооперативные банки сформировали два центральных кооперативных банка Германии. Эти банки осуществляют те же функции, что и жироцентралы для сберкасс.

В Германии в 2010 г. было 2093 кредитных института, которые имели более 38 тыс. филиалов и отделений в стране. Наиболее широкую сеть имеют крупные сберкассы (около 15 тыс. филиалов и отделений, включая строительные сберкассы), кооперативные банки и 4 крупных коммерческих банка.

Главную роль в привлечении вкладов населения и небанковских организаций играют сберкассы. На их долю приходилось 50% всех депозитов. Более 60% населения страны имеют вклады в сберкассах. Еще около 30% вкладов юрлиц и физлиц приходилось на кооперативные банки. Так как сберкассы и кооперативные банки кредитуют малый бизнес на своих территориях, то можно говорить о том, что подавляющая часть сбережений населения и вкладов местных предпринимателей в Германии работает на развитие малого и среднего бизнеса (таблица 23).

Таблица 23 – Вклады (депозиты) в кредитные учреждения ФРГ (2010 г.)

Кредитные институты	€ млрд.	%
Кредитные банки	127,3	20,3
В том числе: 4 крупнейших банка		
Сберкассы, включая Земельные банки	314,1	50,0
Кооперативные банки	186,1	29,6
Другие кредитные институты	0,7	0,1
Всего	628,2	100

Источник: Statistisches Jahrbuch, 2011, с. 444

Благодаря такой организации финансовой системы малый бизнес имеет возможность обратиться за кредитами в свои сберкассы и кооперативные банки по всей территории страны. Шансы на развитие есть во всех районах и населенных пунктах, где население и предприниматели хранят свои деньги в банках. При этом крупному бизнесу нет смысла обращаться в маленькие банки, так как его потребности не соответствуют возможностям сберкасс и кооперативных банков.

Кроме малого и среднего бизнеса, кредитами из малых банков широко пользуется население, особенно для строительства жилья. Почти 80% ипотечных кредитов оно получало в малых банках по месту своего жительства. При таком подходе у всех малых городов и сел есть шансы на развитие. Накапливаемые ими средства не отвлекаются на проекты национального уровня, оголяя местные потребности.

Сберкассы и их аналоги (доверительно-сберегательные, взаимно-сберегательные, почтово-сберегательные банки) имеются во многих странах. В США, как и в Германии, они не являются коммерческими организациями, их УК не разделен между собственниками. Сберкассы всех стран имеют свои национальные центры.

Сберкассы являются социально-ориентированными организациями. Как некоммерческие организации, контролируемые местными органами власти, они нацелены на обслуживание клиентов на своей территории, а не на использование накопленных денег для собственного обогащения. Вероятно, этим можно объяснить существенную разницу соотношения накопленных средств и выданных кредитов в банках Германии и РФ. В Германии этот коэффициент равен 3,9 (в 2010 г.), в РФ лишь 1,1 (в 2011г.)⁵. Таким образом, привлекая от физлиц и юрлиц тысячу евро, германские банки выдают кредиты на 3900 евро. Российские банки на тысячу рублей вкладов выдают только 1100 руб. кредитов. Вполне очевидно, что это связано с использованием значительной части средств на спекулятивные операции. Банковская система ФРГ ориентирована на удовлетворение нужд крупного и малого бизнеса, российская – преимущественно на крупный бизнес, обогащение акционеров и менеджмента банка.

Акционерные банки аккумулируют средства физических и юридических лиц на территории своей страны и за рубежом. Их обязательство перед вкладчиками – своевременно вернуть вклад и выплатить проценты. Акционерный банк не обязан отчитываться перед вкладчиками о направлениях использования средств. Сберкассы, контролируемые местными органами власти, и кредитные кооперативы, отчитывающиеся перед своими членами, в соответствии с действующим законодательством и уставами, кредитуют в первую очередь малый бизнес и население на своей территории. Масштабы этих кредитных организаций и нужд малого бизнеса и населения соответствуют друг другу. Крупный бизнес не обращается в сберкассы и кооперативные банки, ввиду незначительности сумм кредитов, которые у них можно получить.

Крупным банкам нужно затратить значительные средства на проверку платежеспособности клиента. Сотрудники сберкасс и кредитных кооперативов, как правило, знают своих заёмщиков в лицо и могут на этой основе более квалифицированно решать вопросы предоставления кредитов и обеспечения их возврата. Сберкасса и кредитный кооператив полагаются, прежде всего, на знание клиента и его семьи.

С другой стороны, вклады населения и малого бизнеса в сберкассы и кооперативные банки в Германии часто могут быть чуть менее выгодными, чем вклады в крупные банки, которые имеют возможность выплачивать более высокие проценты. Несмотря на это население делает вклады в малые банки, так как осознает, что вклад – это не только источник дополнительных доходов, но условие развития малого бизнеса, аккумулиро-

⁵ Рассчитано автором по Statistisches Jahrbuch, 2011.

вания средств для ипотеки на строительство жилья для местных жителей. В России члены кредитных кооперативов, ввиду ограниченности доступа к кредитам в крупных банках, берут кредиты в кооперативах, хотя процентная ставка там существенно выше, соответственно выше и ставки по депозитам.

Местные органы власти, принимая на себя ответственность по вкладам в сберкассы и ограждая их от конкуренции с крупными коммерческими банками, способствуют устойчивости развития сел и малых городов. Если же полагаться на решения крупных коммерческих банков, то развиваться будет в основном крупный бизнес и большие города, а вся остальная территория страны будет деградировать.

Пока не выработаны способы сохранения средств в банках, наращивание средств вкладчиков в них вряд ли целесообразно. Разветвленная сеть сберкасс и кооперативных банков позволяет привлечь к контролю их деятельности местные власти, членов кооперативов. Возложение основной части ответственности за потери вкладов на них позволяет, как видно по опыту ФРГ, обеспечить высокий уровень сохранности сбережений: за 130 лет в ФРГ обанкротилась лишь одна сберкасса⁶.

Как всегда, в России было сделано не так, как в других странах: она централизовала основную часть финансовых средств в крупных акционерных банках, оставив территории без финансовых ресурсов. Накопления бизнеса и населения территорий страны централизуются, а потом власти регионов, бизнесмены и население вынуждены просить о выделении собственных же средств.

Обычно подчеркивается, что Сбербанк РФ – это надежный государственный банк. В УК Сбербанка РФ по закону 50% плюс одна акция должны принадлежать ЦБ РФ. Фактически ЦБ РФ имеет 52% голосующих акций, но у него меньше половины привилегированных акций. Остальными акциями владеют частные юрлица и физлица, в т.ч. иностранные, на долю которых приходится около 44% УК⁷. Получается, что Сбербанк, по крайней мере, наполовину частный. Его акционеров интересуют дивиденды, а развитие малого бизнеса и глубинки России их вряд ли беспокоит.

Нужно ли возродить сберкассы и создать сеть кооперативных банков в России? Если будущее страны ставится в зависимость от реализации крупнейших мегапроектов

⁶ Данные Г. Шмидта (Helmut Steiner), многолетнего директора сберкассы в г. Белефельде. Сведения получены во время экспедиции РАНХ и ГС в ФРГ в 2016 г.

⁷ Распределение уставного капитала Сбербанка РФ между группами акционеров. [file:///C:/Users/Uzun/Downloads/Izmenenie_struktury_aksionerov_Sberbanka_2013-2015%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Uzun/Downloads/Izmenenie_struktury_aksionerov_Sberbanka_2013-2015%20(1).pdf)

национального уровня, как предлагает Р. Гринберг⁸, то не нужно. Если же будущее формируется, прежде всего, благодаря активности бизнеса и населения на территории всей страны, всех субъектов РФ и муниципалитетов, если оно зависит от осуществления проектов модернизации и развития на всех уровнях, то необходим постепенный переход к системе сберегательных касс и кооперативных банков.

Решающую роль в этом переходе должны сыграть власти муниципалитетов и субъектов РФ, которые по долгу службы обязаны заботиться об интересах населения и бизнеса на своих территориях. Ограничение деятельности сберкасс и кооперативных банков территорией создавших их органов - это нерыночная мера регулирования. Широкое ее применение в практике многих стран свидетельствует о наличии провала рынка, его неспособности обеспечить устойчивое развитие на всех территориях, особенно удаленных от центра. Если это справедливо для густозаселенной Западной Европы, то тем более верно для такой большой страны, как Россия.

Подчеркнем еще раз, что для развития малого бизнеса прежде всего необходима среда, в которой присутствуют малые банки и другие институты, предназначенные для обслуживания именно малого бизнеса, для встраивания его в финансовую систему, в продовольственные цепочки, защиты от чиновников и бандитов. Без такой благоприятной среды малый бизнес не может эффективно развиваться, даже если государство выделяет значительные субсидии на его поддержку.

3 Контрактное сельское хозяйство – встраивание малых форм хозяйствования в производственные цепочки крупного бизнеса

3.1 Теория: необходимость контрактного сельского хозяйства, факторы его эффективности и конкурентности

В настоящее время в России идут активные поиски наиболее выгодных форм организации сельскохозяйственного производства. Идут дискуссии о преимуществах и недостатках кооперации, холдингов, семейных ферм, их влиянии на эффективность, масштабы производства, социальное развитие села (например, [34-37]). При этом контрактное сельское хозяйство как одна из форм, сочетающая преимущества крупного и малого бизнеса начинает привлекать все большее внимание. Его изучению, включая

⁸ Р. Гринберг. "Мы любим большие одноразовые проекты. И мы в этом хороши". <http://www.finmarket.ru/main/article/3642219>

принципы организации, риски, способы их смягчения, особенностям в разных странах и отраслях посвящена обширная научная литература ([18; 38-43]).

В широком смысле контрактное сельское хозяйство определяется как «сельскохозяйственное производство, ведущееся согласно договору между фермером и покупателем сельскохозяйственной продукции, в котором определены условия ее производства и продажи» [13]. Eaton and Shepherd (2001) [43] уточняют, что в таком контракте часто оговорены и цены. В типичном контракте фермер обязуется предоставить продукцию в установленном количестве к определенному сроку, отвечающую параметрам качества, определяемым покупателем. Покупатель обязуется оплатить продукцию и в большинстве производственных контрактов, – предоставить оборотные ресурсы (молодняк для откорма, семена, корма, и т.д.), технологию (с правом контролировать ее выполнение), консультативную и техническую помощь. Земля, оборудование, сооружения, обычно, предоставляются фермером.

Различают три вида контрактов [15]:

– маркетинговые (определяют характеристики продаваемой продукции, срок поставки, место, цену или механизм ее определения до того как продукция будет произведена или готова к продаже);

– производственно-управленческие – контрактник соглашается производить продукцию по определенной технологии (компания-интегратор имеет право контролировать ее выполнение, определяет часть производственно-управленческих решений (например, ограничивает применение удобрений и т.д.);

– производственные (компания не только задает технологию, но, как правило, предоставляет оборотные ресурсы. При этом собственность на поставленные ресурсы и конечный продукт сохраняется за компанией. В качестве оплаты контрактник получает вознаграждение, а не полную рыночную стоимость произведенной продукции).

Наиболее перспективным для корпораций выглядят производственные и производственно-управленческие контракты – компания экономит средства и сокращает риски, избавляясь от необходимости приобретать/арендовать землю и развивать собственное производство, при этом она контролирует производство, сроки, поставку ресурсов контрактникам, которые со своей стороны, также имеют выгоды, – получают доступ к технологиям и гарантированный сбыт, нивелируют риски, связанные с колебаниями цен на ресурсы, поставляемые компанией, и ценами на конечную продукцию, хотя и теряют часть рыночной свободы. Далее в разделе будет рассматриваться производственная контрактация. Именно ее активно внедряют в развивающихся странах

крупные переработчики. Например, в ЮАР, уже около 80% перерабатываемых фруктов и овощей производится по таким контрактам [15].

В тоже время есть и риски, – компания может навязать невыгодные условия, являясь более влиятельной стороной сделки, что может дискредитировать в целом взаимовыгодные отношения. Нелегко и корпорациям, – для внедрения новых отношений необходимо преодолеть опасения и инертность будущих контрактников. Имеет место нецелевое использование ресурсов, их хищение, продажа законтрактованного товара на сторону, если возникает более благоприятная рыночная конъюнктура, и т.д. Транзакционные издержки по объединению и контролю множества мелких производителей также существенны. Однако, накоплен опыт решения этих проблем: например, контрактация сочетается с кооперацией, – тогда компания имеет дело не с множеством мельчайших производителей, а с кооперативом. Также на начальной стадии привлекаются НКО, международные фонды, помощь государства, что позволяет компаниям снизить издержки. Для нивелирования риска продажи законтрактованного товара на сторону в договоре прописываются обязательства контрактника закупить на рынке и поставить компании аналогичную по качеству и количеству продукцию или предоставить средства, достаточные для закупки такого товара на рынке по действующим на момент исполнения контракта ценам [16]. В США также действует федеральное законодательное регулирование отношений интеграторов и контрактников в птицеводстве, защищающее контрактников [17]. Иными словами, выработаны способы для обоюдного успеха контрактных отношений. Контрактация развивается, – сейчас она представлена на всех континентах и практически во всех странах, специализирующихся на экспорте сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки с участием крупного капитала, – США, Австралии, Бразилии, Китае, Индии, Филиппинах и многих др.

Контрактация имеет социальную значимость. В частности она рассматривается такими авторитетными организациями, как ФАО и Мировой Банк, а также в научной литературе как один из инструментов адаптации малого бизнеса ко все ужесточающимся требованиям рынка и связанному с этим возрастающим затратам через включение малого бизнеса в вертикально интегрированные цепочки [18]. Продвижение контрактного сельского хозяйства рассматривается как одна из мер аграрной политики по поддержке малого бизнеса наряду с кооперацией. ФАО развернула широкую разъяснительную работу по пропаганде контрактного сельского хозяйства - был создан специальный обучающий и исследовательский центр (Contract Farming Resource Centre 2008 г.) с представительным сайтом (<http://www.fao.org/ag/ags/contract-farming/index-cf/en/>), где со-

браны обучающие материалы, образцы контрактов, научная литература. Деятельность ФАО удовлетворяет как запросы крупного бизнеса по подготовке фермеров, в том числе из развивающихся стран, к контрактным отношениям, так и защищает интересы последних, – на сайте представлена информация, помогающая будущим контрактникам избегать подписания несправедливых по своим условиям договоров. Доступ предоставляется бесплатно на трех языках. Все это свидетельствует о том, что востребованность контрактации растет.

В то же время в России производственная контрактация все еще не нашла своего официального признания. Государство, предпринимая попытки по развитию кооперации как одной из форм поддержки малого бизнеса (меры по ее стимулированию включены в Госпрограмму, разрабатывается ведомственная программа на период до 2020 г.), поддержку и пропаганду контрактации не рассматривает вовсе.

Причина того, что контрактное сельское хозяйство не развивается у нас по типу, применяемому транснациональными корпорациями в развивающихся странах, – на наш взгляд, с одной стороны, – в отсутствие однотипного экспортного товара, условия, для производства которого, отсутствуют в развитых странах, и потому интересному корпорациям (например, какао-бобы, кофе, бананы, и др.), во-вторых, некого интегрировать в смысле, привычном для корпораций, – нет многочисленного класса фермеров, поколение из поколения возделывающих свои участки, и специализирующихся на потенциально экспортных культурах.

Рынок экспортных товаров России, которые могут представлять интерес для корпораций, – зерна и подсолнечника, – уже освоен крупными компаниями, а также фермерами, самостоятельно адаптировавшимися к сложным условиям ведения бизнеса в нашей стране (доля фермеров в производстве зерна и зернобобовых в 2014 г. составляла по данным Росстата уже 25,4%, подсолнечника на зерно – 29,4%). Практически во всех остальных сегментах (производство мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции) проводится политика импортозамещения [13], что косвенно говорит о том, что пока эта продукция не конкурентна на внешних рынках (в противном случае она бы экспортировалась). Доля фермеров в производстве этой продукции мала, – 2,9% в общем объеме производства мяса скота и птицы; 6,2% – молока; 14% – овощей (Росстат, 2014 г.). Многочисленные хозяйства населения, все еще дающие основную долю в производстве овощей (69,2%), картофеля (80,2%) (Росстат, 2012 г.), имеют низкую товарность, т.к. ориентированы не на рынок, а на собственное потребление (товар-

ность картофеля по хозяйствам населения всего 17%, овощам – 19% (Росстат, 2012 г.)). Корпорации же ориентированы на интеграцию не мельчайших производителей, а средних по размерам устойчивых ферм, с которыми в России проблема (См. [44]) или на уже кооперированных производителей.

Все это в какой-то мере объясняет, почему транснациональные корпорации не так заинтересованы выступать в роли компаний-интеграторов в России, как они это делают в развивающихся странах. Соответственно, для нашей страны особенно интересна модель контрактных отношений развитых стран, где они возникли естественным образом, «изнутри», а не инициированы приходом транснациональных корпораций. В частности интересен опыт США, где история контрактного сельского хозяйства насчитывает уже более 50 лет.

3.2 Контрактация в животноводстве: масштабы, механизмы, эффективность

Опыт развитых стран (США) В США контрактное сельское хозяйство возникло в 60-х годах. Впоследствии оно развивалось и стало в отдельных отраслях настолько значимым, что с 2002 г. статьи, касающиеся мониторинга производственных контрактов, были включены в сельскохозяйственную перепись США (USA Census of agriculture). (Маркетинговые контракты не отслеживаются в переписи). Опираясь на данные переписи, можно судить о динамике и масштабности производственной контрактации в США (таблица 24).

Таблица 24 – Доля сельскохозяйственной продукции по производственным контрактам в США

Показатели	2002	2007	2012	Средняя за 2002–2012
Число ферм – всего, тыс. ед.	2129,0	2204,8	2109,3	2147,69
Продано с.-х. продукции, млрд. долл. США	200,6	297,2	394,6	297,50
Число ферм на производственной контрактации, тыс. ед.	47,0	40,5	37,4	41,62
Стоимость проданной с.-х. продукции фермами по производственным контрактам, млрд. долл. США	31,6	48,8	56,7	45,72
Получено фермерами оплаты за контрактную продукцию, млрд. долл. США	6,0	7,6	6,9	6,82
Доля ферм-контрактников в общем числе ферм, %	2,2	1,8	1,8	1,9
Доля стоимости с.-х. продукции, произведенной по контракту, в общей стоимости проданной с.-х. продукции, %	15,7	16,4	14,4	15,4

Показатели	2002	2007	2012	Средняя за 2002–2012
Доля оплаты контрактника в стоимости с.-х. продукции, произведенной по контракту, %	19,0	15,6	12,1	14,9

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2007, 2012 гг.

Согласно приведенным данным, доля ферм, работающих по производственным контрактам довольно стабильна, – около 2%, однако они производят практически 15% всей продаваемой сельскохозяйственной продукции. Необходимо отметить, что в США практически треть ферм (28,5% по данным Census of agriculture за 2012 г.) производят продукции менее чем на 1000 долл. США в год, при этом более 90% из них имеет от фермерства менее 25% своего дохода, т.е. эти фермы носят подсобный характер. Иными словами, казалась бы, низкая цифра вовлеченных в контрактные отношения ферм от их общего числа свидетельствует не о малой распространенности производственных контрактов, а о том, что их практикуют в основном коммерчески ориентированные хозяйства. Доля произведенной по контрактам продукции за десять лет также осталась стабильной, что говорит о том, что производственная контрактация имеет свою постоянную нишу в сельском хозяйстве США.

Перепись предоставляет также данные по количеству ферм и поголовью, произведенному по контрактам, в отдельных отраслях. Интересно было бы оценить, какую долю занимает продукция, произведенная по контракту в общем объеме ее продаж по отраслям, а также число хозяйств-контрактников в общем числе ферм, продававших продукцию данной отрасли. Однако такие данные есть только по свиноводству. В таблицах 25-26 нами сделана попытка все же оценить эти показатели в динамике за десять лет по переписи 2002, 2007 и 2012 гг.

Таблица 25 – Распространенность и динамика производственной контрактации в сельском хозяйстве США с 2002 по 2012 гг. (число ферм)

Вид продукции/годы	2002	2007	2012	2002	2007	2012
	число ферм на производственной контрактации			доля от общего числа ферм, продававших этот вид продукции, %		
Бройлеры	20778	17001	15830	64,9	62,8	48,1
Молодняк птицы для ремонта	1622	1563	1384	19,8	37,5	29,9
Яйца, цыплята	3408	3331	3144	н/д	н/д	н/д
Индюшки	2102	2195	1903	24,9	26,5	19,7
КРС с откорма, поставленный на забой	н/д	1485	1043	н/д	0,19	0,14
Свиньи	10370	8991	8012	12,6	12,0	14,3
Прочий скот, птица	669	4641	7960	н/д	н/д	н/д
Зерновые и масличные	2295	506	497	0,47	0,11	0,10
Овощи, бахчевые и картофель	2099	2033	1625	3,6	2,9	2,2
Прочая продукция растениеводства	114	14	38	н/д	н/д	н/д

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2007, 2012 гг.

Таблица 26 – Распространенность и динамика производственной контрактации в сельском хозяйстве США с 2002 по 2012 гг. (доля в проданном поголовье)

Вид продукции/годы	2002	2007	2012	2002	2007	2012
	поголовье на фермах с производственной контрактацией, млн. гол.			доля от количества всей проданной продукции этого вида, %		
Бройлеры	8330,6	8600,8	8159,9	98,0	96,5	96,4
Молодняк птицы для ремонта	118,2	116,8	111,8	67,6	72,4	63,2
Индюшки	180,2	200,1	196,0	63,6	67,7	68,5
КРС с откорма поставленный на забой	н/д	8,8	7,6	н/д	11,9	10,9
Свиньи	79,4	89,6	86,7	42,9	43,3	43,5

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2007, 2012 гг.

Из таблицы 25 можно сделать вывод, что производственная контрактация в растениеводстве США практически не развита⁹. Из 503 тыс. ферм, продававших зерновые и масличные в 2012 г., менее 500 хозяйств, или 0,1% участвовали в производственной контрактации этого вида продукции. Немногим больше доля контрактников в овощеводстве и картофелеводстве, но и там их удельный вес за десять лет снизился с 3,6 до 2,2%. Прочую продукцию растениеводства производили по контрактам ничтожно малое число - 38 хозяйств (2012 г.) Таким образом, производственная контрактация в США привлекательна не для всех отраслей, – в растениеводстве намного более распространены маркетинговые контракты.

В тоже время свыше 95% всех бройлеров в США в течение уже десять лет производится именно в рамках производственной контрактации. Высока доля контрактруемой продукции в производстве индюшек, молодняка птицы для ремонта, – свыше 60% от общего объема проданного поголовья. В свиноводстве эта доля стабильно более 40%. При этом фермы контрактников в несколько раз крупнее ферм, реализующих соответствующий вид продукции (таблица 27). Фермы-контрактники, составляющие менее половины всех ферм, производивших бройлеров, произвели в 2012 г. 96% бройлеров, и на остальные 52% продававших бройлеров ферм, приходится всего 4% продаж, – то есть это мелкие производители с ограниченным выходом на рынок. Это говорит о том, что независимых неинтегрированных крупных производителей бройлеров в США сейчас практически не осталось.

⁹ Конечно, более правильно было бы судить по доле продукции, произведенной по производственным контрактам, но эти данные в переписи не отслеживаются.

Таблица 27 – Средний размер проданного/поставленного поголовья на одну ферму, тыс. гол.

Вид продукции/годы	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012
	средний размер поголовья								
	поставленного с фермы-контрактника			на ферму, продававшую эту продукцию			с ферм-контрактников к среднему размеру поголовья ферм, продававших эту продукцию		
Бройлеры	400,9	505,9	515,5	265,6	329,1	257,0	1,5	1,5	2,0
Молодняк птицы для ремонта	72,9	74,7	80,8	21,3	38,7	38,2	3,4	1,9	2,1
Индюшки	85,7	91,2	103,0	33,6	35,7	29,6	2,6	2,6	3,5
КРС с откорма, поставленный на забой, гол.	н/д	5944	7261	86	93	94	н/д	64,1	77,1
Свины	7,7	10,0	10,8	2,3	2,77	3,6	3,4	3,6	3,0

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2007, 2012 гг.

В производстве скота на откорм концентрация поголовья у контрактников высока: всего 0,1% ферм от общего числа, осуществлявших поставку скота с откорма на убой, являлись контрактниками, но они поставили 11% от всего поголовья.

За десять лет по всем представленным в таблицах 26-28 отраслях шла дальнейшая концентрация поголовья у ферм контрактников при сокращении их числа. При этом независимые производители мельчали. В свиноводстве и откорме КРС средний размер фермы в целом хотя и повысился за десять лет, но все равно они намного отставали по размеру от размера фермы на контрактации. Иными словами, интеграторы с течением времени предпочитали возобновлять/заключать договора со все более крупными производителями.

Эффективность. Риски¹⁰. По производственным контрактам в США фермер получает не полную рыночную стоимость произведенной продукции, а плату за выращивание. Доля оплаты контрактника в стоимости продукции, произведенной по контракту, существенно упала за десять лет (2002–2012 гг.), – с 19 до 12%. Оплата по контрактам в птицеводстве вычисляется по формуле, обычно учитывающий вес птицы, сданной на переработку в конце откорма и ряд поправочных коэффициентов, оценивающих деятельность контрактника (конверсию корма, падеж, рейтинговую составляющую в зависимости от показателей других контрактников и т.д.) [21].

¹⁰ В данном разделе представлен материал в основном по контрактам в птицеводстве. Риски по производственной контрактации в свиноводстве будут рассмотрены в соответствующем разделе.

На вопрос о достаточности получаемых от контрактации доходов для фермеров, в корпорации Tyson Foods, широко практикующей контрактацию, отвечают уклончиво: «Все зависит от конкретной фермы. Для некоторых это единственный источник доходов, для многих – дополнительный» [17]. Согласно исследованиям USDA ARMS (2011 г.), размах доходов контрактников-птицеводов выше, чем в среднем по домохозяйствам США, в том числе фермерским, что говорит о том, что это занятие более рискованно (таблица 28).

Таблица 28 – Сравнительный анализ средних годовых доходов домохозяйств США, долл. США

Категория домохозяйств	Средний годовой доход домохозяйств США, тыс. долл. США			
	средняя	медиана	20% дециль	80 % дециль
Все домохозяйства США	72,812	50,504	20,262	101,582
Все фермерские домохозяйства США	87,288	57,050	24,201	114,417
Домохозяйства контрактников	86,883	68,445	18,782	143,294

Источник: USDA ARMS 2011 (цитируется по [25])

Доход зависит и от размера производства. В 2011 г. домохозяйства контрактников с 1-2 птичниками имели доходов от фермерства 12,7 тыс. долл. США в год, с 3-4 птичниками 35,5 тыс. долл. США в год; с 5-6 птичниками, – 60,8 тыс. долл. США в год, и более 6 птичников – 98,5 тыс. долл. США в год. Для контрактников с 1-2 птичниками это источник дополнительных заработков, а не основного дохода.

Средняя рентабельность собственного капитала на фермах птицеводов-контрактников с 1-2 птичниками была отрицательной (-2,1%), с 3-4 птичниками (+0,9%), 5-6 птичниками (+1,5%) и более 6 – (+2,9%) [25]. Иными словами, чем крупнее производство, тем выше отдача, однако, даже у самых крупных производителей с более чем 6 птичниками средняя рентабельность собственного капитала заметно ниже показателей в таких отраслях как промышленность или торговля. Такое положение может снизить инвестиционную привлекательность отрасли в будущем, – фермеры перестанут вкладываться в модернизацию. Тем более, что выращивание бройлеров – капиталоемкое производство. Согласно исследованию USDA ARMS, в 2011 г. средняя стоимость основных фондов фермы с 4 птичниками составляла 1,04 млн долл. США, включая стоимость земли (медианное значение). Новое строительство и модернизация производится в основном на заемные средства. У фермеров, занимающихся птицеводством менее шести лет, долг занимает 55% в стоимости фондов. В то же время у фермеров-

контрактников с 20-летним стажем этот показатель равен в среднем 13%, а у 36% в этой группе долгов нет совсем [26].

Все это говорит о том, что контрактация не нивелирует все риски и не избавляет от необходимости контрактникам самим решать проблемы, связанные с оптимальным размером производства, финансовым менеджментом. Тем более, что фирмы-интеграторы в США дистанцируются от предоставления инвестиционных кредитов или лизинга оборудования контрактникам. Так, Tyson Foods на вопрос о том, как они помогают «своим» фермерам-контрактникам, у которых возникают проблемы, отвечают, что наиболее типично – это «встречи и консультационная помощь, иногда рекомендации по переоборудованию или модернизации фермы. Однако, подчеркивается, «что фермер сам принимает решение о размере долга, который он берет на себя». Компания только «применяет стимулирующую надбавку к оплате, если фермер решает модернизировать птичник до класса «премиум» [27].

На самом деле, как свидетельствуют опросные исследования ARMS USDA (2011 г.), в контрактах птицеводов часто встречается необходимость модернизации как условие возобновления контракта. Так, 50% опрошенных контрактников-птицеводов в исследовании ARMS делали вложения в основные средства в последние три года (2009–2011), при этом абсолютное большинство из них – 29% вынуждены были это сделать как требование интегратора. Причем это были довольно солидные вложения, – в среднем 255 тыс. долл. США на ферму, из этих вложений 55% были сделаны по требованию интегратора [28].

В целом 90% займов у контрактников-птицеводов проходит через коммерческие банки и Farm Credit System. Государство в лице USDA's Farm Service Agency (FSA) предоставляет помощь в виде гарантий, покрывающих 95% займа и процентов, бенефициарам, – начинающим и находящимся в социально неблагополучном положении фермерам, которые иначе не могли бы получить кредит [29]. Интеграторы кредит не предоставляют.

Таким образом, контрактация, снимая часть рисков, с которыми сталкиваются независимые производители, добавляет некоторые новые. Так, контрактники существенно вкладываются в производство, но у них нет гарантии возобновления контракта на срок, необходимый для окупаемости сделанных вложений. При фактической локальной монополии (негласное разделение региональных зон влияния между интеграторами с доминированием какого-либо одного в «своей» зоне), найти новый канал сбыта птицеводам проблематично. Так, в уже упомянутом исследовании ARMS USDA, 90% всех

бройлеров выращивалось на расстоянии 60 миль от перерабатывающего завода интегратора при среднем расстоянии ферма-завод 34 мили. (Близость к заводам Tyson – одно из условий при отборе контрактников в Tyson Foods: от потенциальных контрактников требуется обязательное нахождение их ферм на расстоянии не более 50-60 миль от комбикормовых заводов компании) [27].

В исследовании ARMS USDA (2011 г.) 22% опрошенных ферм-контрактников, на которых приходилось 25% всего производства бройлеров, имели только одного интегратора в своей зоне¹¹ и только 7% из этой группы считали, что могут заключить контракт с другим интегратором, если контракт с предыдущим по каким-либо причинам был бы расторгнут. Но даже наличие 4 и более интеграторов в зоне не является гарантией заключения нового договора, т.к. «не свои» интеграторы могут не испытывать потребности в новых производителях. Так, около 30% ферм, из числа указавших наличие более 4-интеграторов в своей зоне, не считали возможным найти другого интегратора при невозобновлении контракта с имеющимся.

Влияние интеграторов несколько ограничивается необходимостью привлекать новых производителей при расширении производства и замещать уходящих на пенсию. Если контрактация не выгодна производителям-фермерам, это невозможно. Фирмы, однако, нашли выход, – предлагают новым контрактникам больше стимулов (заключение договоров на более длительный срок, чем тем, кто работает на них уже много лет. При этом уже имеющимся контрактникам условия не меняют).

Сама по себе продолжительность контракта без обязательств интегратора поставлять молодняк, в количествах необходимых, чтобы заполнить мощности, не так значима. Но, по данным USDA ARMS в последнее время все в большей доле контрактов начинают прописывать условия по размеру поставляемого интегратором поголовья в год. По их оценкам около 40% птицеводческих контрактов имеют эти условия. Наличие этого пункта в договоре контрактации – обязательное требование FSA при получении займа через эту организацию, введенное с 2008 г. Оно снижает риски как займодавца, так и контрактника. Производство на более современных фермах выгодно и интеграторам, поэтому они и берут на себя эти дополнительные обязательства. Однако, интеграторы предоставляют такие условия далеко не всем. Контрактники, решающиеся на модернизацию за счет заемных средств, скорее будут иметь этот пункт в договоре и оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими.

¹¹ «Зона» в опросниках ARMS USDA определялась субъективно самими респондентами.

Господдержка. В США государство не оказывает какой-либо специальной бюджетной поддержки контрактации, так как она и так развита. Птицеводство не входит и в перечень поддерживаемой продукции в рамках Farm Commodity Program. Однако, фермеры-контрактники могут получать поддержку по различным программам, связанным с фермерской деятельностью (страховые, консервационные выплаты и т.д.). По оценке USDA ARMS (2011 г.) 26% ферм контрактников-птицеводов получили такие выплаты. Они составили 4,2% от их общих доходов (gross revenue) [27].

Производственная контрактация в свиноводстве США. Единственной отраслью, по которой по данным USDA Census of agriculture доступна информация по размерам ферм, количеству поголовья по типам производителей, – это свиноводство. На рисунке 7 показано общее изменение этих показателей по годам. В таблице 29, – динамика количества ферм и поголовья на 31 декабря соответствующего года в группах по размерам ферм и типам производителей. Символ “d” в таблице, используется в статистике США для соблюдения конфиденциальности, когда число наблюдений мало, и по приведенным данным можно идентифицировать респондента. Следует иметь в виду, что разработчиками форм переписи по контрактам в свиноводстве, положенных в основу таблицы 29 и рисунков 7–9, допускался множественный выбор респондентом типа производителя с соответствующим разнесением поголовья, поэтому данные этих таблиц не совпадают с данными таблиц 27-28¹².

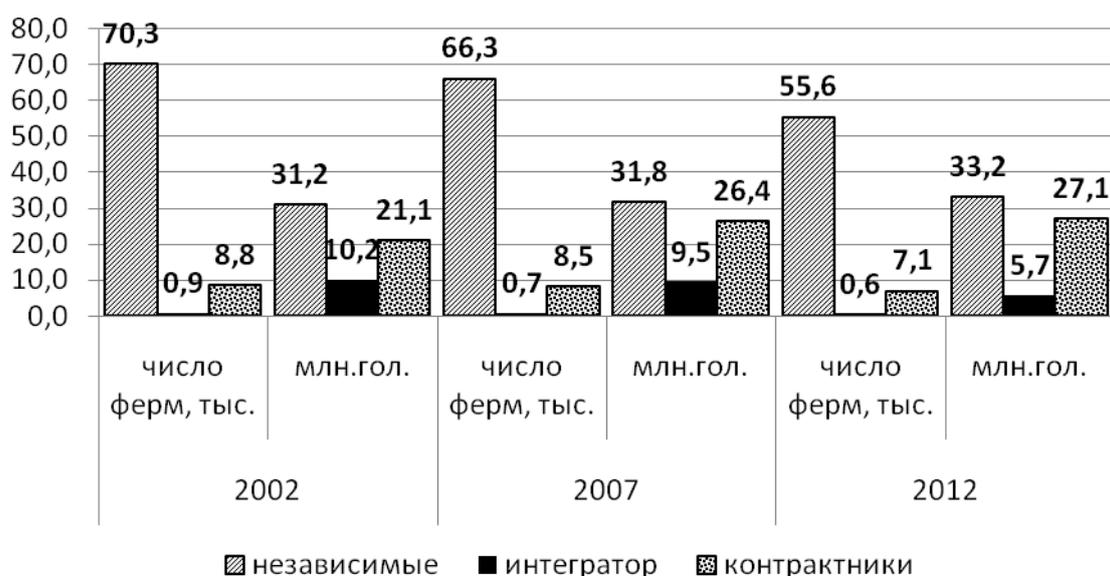


Рисунок 7 – Изменение количества ферм и поголовья по типам производителей в свиноводстве США (на 31.12 соответствующего года)

¹² О таких расхождениях указано в методических приложениях к Census (Appendix A).

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

Из рисунка 7 и таблицы 29 видно, что за 10 лет произошло существенное (на 21% в среднем) сокращение числа ферм во всех типах производителей, в целом, достаточно равномерное, в результате чего структура практически не изменилась: независимых производителей 88%, контрактников, – 11%, интеграторов – около 1% (рисунок 8). Процесс сопровождался дальнейшей концентрацией поголовья у контрактников (с 34% в 2002 г. до 41% в 2012 г., при снижении его в два раз в фирмах-интеграторах и относительно стабильной доле в 50% у независимых производителей (рисунок 9), то есть контрактация в свиноводстве усиливается.

Таблица 29– Динамика числа ферм и поголовья на 31.12. по типам производителей в свиноводстве США

Фермы с поголовьем	Независимые		Интегратор		Контрактники		Итого	
	число ферм	поголовье, тыс. гол.	число ферм	поголовье, тыс. гол.	число ферм	поголовье, тыс. гол.	число ферм	поголовье, тыс. гол.
2002								
1-24	38210	261	58	0	97	1	38365	263
25-49	5609	192	11	0	67	2	5687	195
50-99	4617	314	11	1	100	7	4728	322
100-199	4408	599	11	2	244	34	4663	634
200-499	6438	2024	84	29	1429	474	7951	2527
500-999	4483	3120	121	83	1630	1128	6234	4331
1000-1999	3465	4609	133	182	1763	2345	5361	7136
2000-4999	2134	6360	175	559	2419	7498	4728	14417
5000 и более	957	13718	280	9322	1056,0	9620	2293	24096
Итого	70321	31198	884	10178	8805	21109	80010	62486
2012								
1-24	41369	243	314	0,9	5	0,1	41688	244
25-49	3430	117	2	D	3	d	3435	d
50-99	2148	146	7	0,5	6	0,5	2161	147
100-199	1411	193	1	D	57	d	1469	d
200-499	1635	516	13	4	467	164	2115	684
500-999	1254	877	21	12	702	496	1977	1385
1000-1999	1316	1823	14	20	1347	1819	2677	3662
2000-4999	1728	5348	39	120	2951	9398	4718	14867
5000 и более	1275	23960	147	5497	1584	15262	3006	44719
Под d (группы 25-49 и 100-199)	X	X	X	0,2	X	8,4	X	8,6
итого	55566	33223	558	5656	7122	27148	63246	66027

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

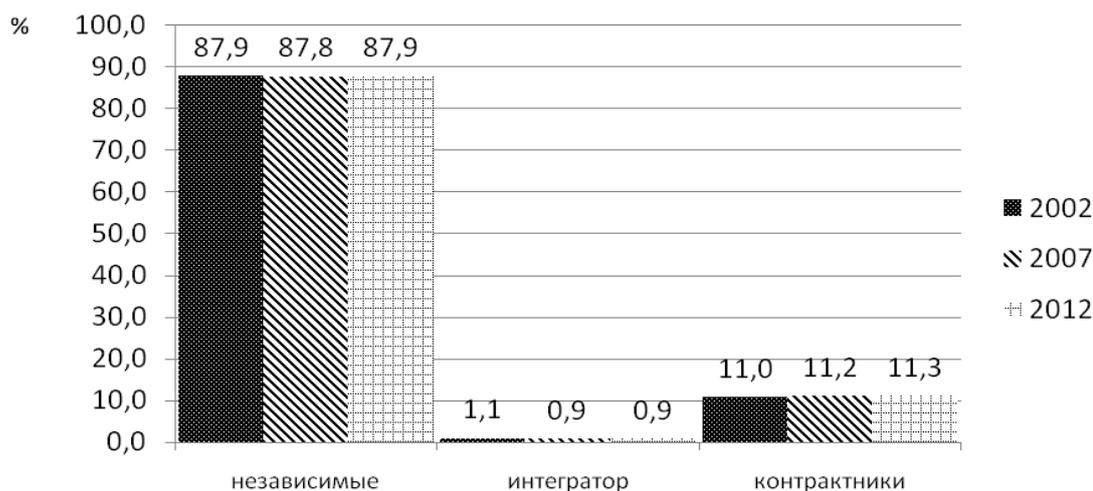


Рисунок 8 – Структура числа ферм по типам производителей в свиноводстве США, %
 Источник информации: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

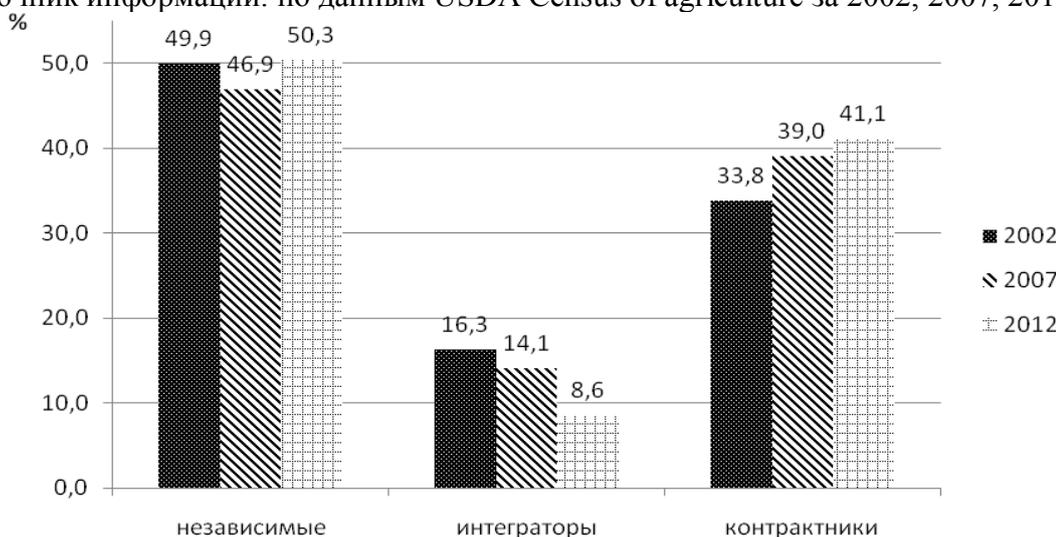


Рисунок 9 – Структура поголовья свиней по типам производителей в свиноводстве США, %
 Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

При более детальном рассмотрении динамики численности и структуры видно, что в типе независимых производителей увеличивалось число ферм только крайних групп, т.е. мельчайших с размером поголовья 1–24 гол. на ферму и наиболее крупных, – с размером более 5000 гол. с быстрой концентрацией поголовья у последних. Так, если в 2002 г. 44% поголовья независимых производителей приходилось на группу с поголовьем более 5000 голов, то в 2012 г. – уже 72%. В целом же на хозяйства с поголовьем более 1000 голов приходилось 94% поголовья независимых производителей (в 2002 г. – 79%) т.е. конкурентными перестали быть фермы с размером 200–499 и 500–999 гол.

Если в группе независимых производителей с поголовьем 1-24 одновременно с ростом числа ферм шло мельчание ферм (средний размер поголовья 7 гол. в 2002 и 6 в

2007 и 2012, т.е. это по сути подсобные, а не коммерческие хозяйства), то в группе наиболее крупных независимых производителей шло не только увеличение ферм, но и рост поголовья, в результате средний размер поголовья на ферму там возрос с 14,3 до 18,8 тыс. гол. Середина между этими двумя группами быстро вымывалась.

Аналогичный процесс концентрации поголовья на фермах с поголовьем более 5000 голов шел и у контрактников (с 46 в 2002 г. до 56% в 2012 г.). Причем контрактация как явление начинается с поголовья в 200 гол. В более мелких группах контрактников практически нет. Так, группа с поголовьем 1–24 на 99% состоит именно из независимых производителей во все наблюдаемые годы, причем если в 2002 г. 54% всех независимых производителей попадало именно в эту группу, то в 2012 г. – уже 72% , однако доля поголовья, приходящаяся на эту группу ничтожна – менее 1% во все годы. Независимые производители составляют более 94% в группах с численностью до 200 гол. и их доля в поголовье в этих группах также более 94%, – контрактников и интеграторов там практически нет. Итак, чем выше размер поголовья, тем более интересна ферма для контрактации. Поголовье у контрактников в группе 2000–4999 гол. выросло на 25% за десять лет, а в группе 5000 гол. и выше – на 59% при снижении во всех остальных группах (табл. 30-31).

Таблица 30 – Распределение числа ферм и поголовья на 31.12. по группам поголовья в свиноводстве США, %

Фермы с поголовьем	независимые		Интегратор		контрактники		ИТОГО	
	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье
2002								
1-24	54,3	0,8	6,6	0,004	1,1	0,0	48,0	0,4
25-49	8,0	0,6	1,2	0,004	0,8	0,0	7,1	0,3
50-99	6,6	1,0	1,2	0,01	1,1	0,0	5,9	0,5
100-199	6,3	1,9	1,2	0,02	2,8	0,2	5,8	1,0
200-499	9,2	6,5	9,5	0,3	16,2	2,2	9,9	4,0
500-999	6,4	10,0	13,7	0,8	18,5	5,3	7,8	6,9
1000-1999	4,9	14,8	15,0	1,8	20,0	11,1	6,7	11,4
2000-4999	3,0	20,4	19,8	5,5	27,5	35,5	5,9	23,1
5000 и более	1,4	44,0	31,7	91,6	12,0	45,6	2,9	38,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2012								
1-24	74,5	0,7	56,3	0,02	0,1	0,0002	65,9	0,4
25-49	6,2	0,4	0,4	d	0,04	d	5,4	d
50-99	3,9	0,4	1,3	0,01	0,1	0,002	3,4	0,2
100-199	2,5	0,6	0,2	d	0,8	d	2,3	d
200-499	2,9	1,6	2,3	0,1	6,6	0,6	3,3	1,0
500-999	2,3	2,6	3,8	0,2	9,9	1,8	3,1	2,1
1000-1999	2,4	5,5	2,5	0,4	18,9	6,7	4,2	5,5
2000-4999	3,1	16,1	7,0	2,1	41,4	34,6	7,5	22,5

Фермы с поголовьем	независимые		Интегратор		контрактники		ИТОГО	
	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье	доля ферм	доля в поголовье
5000 и более	2,3	72,1	26,3	97,2	22,2	56,2	4,8	67,7
опущенные под (группы 25-49 и 100-199)	x	x	X	0,003	x	0,03	x	0,013
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

Таким образом, конкурентными за десять лет, стали фермы с поголовьем выше 5000 гол. Именно там концентрируется все большее поголовье у всех типов производителей (72% у независимых, 97% у интеграторов, 56% у контрактников, в целом 67% в 2012 г.), именно эта группа демонстрировала значительный рост поголовья. Можно отметить, что благодаря встроенности в интегрированные цепочки контрактники имеют в этой группе более низкий средний размер поголовья – 9,6 тыс. голов в 2012 г., а независимым производителям, чтобы выжить, в среднем приходилось иметь поголовье в 2 раза больше, – 19 тыс. гол. в этой группе. Интеграторы все больше отказывались от собственного производства: за десять лет поголовье у них упало почти на 20% и практически все оставшееся поголовье (97%) сконцентрировалось на крупных фермах со средним размером – 37 тыс. гол на ферму. Таким образом, интеграторы-переработчики если и сохраняли производство, то оно было самым крупным из всех типов производителей.

Таблица 31 – Средний размер поголовья на ферму по типам производителей, гол./ферму (на 31.12)

Фермы с поголовьем	Независимые	Интегратор	Контрактники	Итого
2002				
1-24	7	7	13	7
25-49	34	39	33	34
50-99	68	65	71	68
100-199	136	148	138	136
200-499	314	342	332	318
500-999	696	689	692	695
1000-1999	1330	1366	1330	1331
2000-4999	2980	3194	3100	3049
5000 и более	14334	33293	9110	10509
Итого	444	11514	2397	781
2012				
1-24	6	3	13	6
25-49	34	d	d	d
50-99	68	69	79	68
100-199	137	d	d	d
200-499	315	345	351	323
500-999	699	582	706	701
1000-1999	1385	1454	1350	1368

Фермы с поголовьем	Независимые	Интегратор	Контрактники	Итого
2000-4999	3095	3088	3185	3151
5000 и более	18792	37397	9635	14877
под d (группы 25-49 и 100-199)	64	57	141	137
Итого	598	10137	3812	1044

Источник: по данным USDA Census of agriculture за 2002, 2007, 2012 гг.

Условия контрактов в свиноводстве [27]. Эффективность.

Эффективность контрактного свиноводства во многом зависит от условий и типа контракта. В этой отрасли нет такой сильной интеграции и унификации условий договоров как в птицеводстве. Заключаются не только производственные, но и маркетинговые контракты. В производственных контрактах свиноводы также как и птицеводы, получают плату за свои услуги, поголовье не принадлежит им.

Размер базовой платы контрактника может определяться по-разному:

- по фиксированной цене за голову, вне зависимости от веса,
- по фиксированной цене за фунт прироста, определяемого как разница в весе при поступлении на ферму и по завершении откорма;
- по фиксированной цене за кормо-день (за день пребывания на ферме свињи).

Система оплаты дополняется бонусами/штрафами по результатам (уровень падежа; наличие выбракованных животных). В договорах встречаются условия, снижающие риски контрактника, – право контролировать качество привезенного им поголовья, кормов, – т.е. то, от чего зависит их оплата. Например, они могут отказаться от приема больных животных в течение 24 часов после поставки. Система оплаты может быть с низкой основной платой и с высокими бонусами, так и наоборот.

Есть схемы производственных контрактов, где доходы делятся пропорционально вложенным каждой стороной ресурсам. При этом они могут быть многосторонними, включающими производителя кормов, поставщика поголовья, фермера-контрактника, бухгалтерскую фирму. Каждый получает свой процент от продажи.

Разновидностью такого контракта может быть следующая схема (поголовье предназначено для дальнейшей продажи фирмой-контрактором). Фирма-контрактор поставляет как обычно поголовье, корма, ветпрепараты, транспорт и несет расходы по продаже. Контрактник, – помещение, расходы по содержанию, платит за электричество, воду, и т.д. Расходы фирмы-контрактора заносятся на отдельный счет. После реализации их вычитают из полученной выручки и разницу получает контрактор. Фермер-контрактник получает гарантированную фиксированную оплату за голову при условии не превышения установленного уровня падежа. Эта оплата не зависит от того убыточна

или прибыльна будет продажа. Доходы фирмы-контрактора зависят от прибыли и понесенных затрат. Этот тип контрактов выбирают начинающие фермеры, или с дефицитом ресурсов.

Часто подрядчиками выступает не переработчик, а производитель кормов, желающий расширить гарантированный рынок сбыта. Фирма помогает фермеру найти средства на закупку свиней или сам предоставляет поголовье. Фермер обязуется закупить корма и комплекс связанных с ним услуг у фирмы-производителя кормов. Производитель полностью отвечает за результаты производства, получает всю стоимость от продажи свиней за вычетом расходов производителя кормов [27].

Среди рисков, встречающихся при традиционных (фермер-переработчик) производственных контрактах, – то, что размер оплаты за выращивание, может не покрывать издержки на произведенные капитальные вложения. Такое было довольно распространено в 90-е годы. Согласно исследованию Rhodes and Grimes, 56% контрактников-свиноводов в 1991 г. указали, что полученная оплата по контракту не позволяет им обновлять оборудование. Из-за этого фирмы-интеграторы вынуждены были «предоставлять займы своим подрядчикам на оборудование ферм и даже участвовать в строительстве». Соответственно, «фермерам потом было значительно сложнее стать независимыми производителями, если бы они этого захотели» [28]. По существу интегратор привязывал к себе производителя, но также сталкивался с риском, – мог «потерять значительные деньги и поголовье», если фермер утрачивал интерес к делу. Кроме того, продать свинарники по стоимости, вложенной в них, практически невозможно. Вложения быстро обесцениваются: так, «практически новые (1-3 летние) свинарники можно было продать только за 50–60% от их восстановительной стоимости (replacement cost), 3-5-летние – за 35–50%, 6-10-летние за 35–20%, а 10-летние и более старые нельзя продать практически ни за какую стоимость. Причем, в районах, где свиноводство не является развитым, цена может быть значительно ниже данных оценок. Иногда покупателя вообще невозможно найти» [28].

При вовлечении интегратора в капиталовложения фермера (например, фермеру сложно получить заем в банке из-за тех же интеграторов, – низкой оплаты), риск, связанный с этими вложениями, возрастал у обеих сторон. При этом смена технологий, повышение экологических требований диктуют постоянную необходимость модернизации. Риски, связанные с возможной не окупаемостью новых кап. вложений, при производственных контрактах, гораздо выгоднее интегратору переложить целиком на фермера-контрактника. Однако, если отношения не выгодны обеим сторонам, они нежизнеспособны.

собны. Поэтому компании сейчас стараются нести свою часть рисков, практикуя не предоставление займов при низкой оплате труда контрактников, а понуждая последних к модернизации «финансовыми стимулами», а также страхом не продлить контракт. Так поступила крупнейшая компания-интегратор Smithfield, стимулируя контрактников на внедрение более щадящего способа содержания супоросных свиноматок. Помимо финансовых стимулов (изменение формулы оплаты) контрактникам, перешедшим на новый способ, обещано «гарантированное продление контракта, пока не окупятся вложения на связанное с этим переоборудование» [17]. Не перешедшим никаких гарантий о продлении контракта компания не дает.

Выводы. Свиноводство США на 50% представлено производственной контрактацией (с долей интеграторов) и 50% – независимыми производителями. При этом основную роль играют крупные производители: на 8% независимых производителей с поголовьем свыше 1000 гол. приходится 94% от их производства, а на 2,3% ферм с поголовьем свыше 5000 гол. – 72% (2012 г.) Группы с меньшим поголовьем особой роли в производстве у независимых производителей не играют. У независимых самая большая концентрация из всех типов производителей, – чтобы коммерчески выжить, им надо быть намного крупнее, чем, если бы они были на контракте. У контрактников распределение намного более равномерно: 98% поголовья у них сосредоточено у 83% ферм-контрактников в группах свыше 1000 гол. на ферму. Контрактация способствует большей занятости, большей экологичности производства, т.к. позволяет держать меньшее поголовье, и она явно развивается, – интеграторы все больше отказываются от собственного производства, растет доля поголовья, выращенного по контракту. Базой контрактации в США являются довольно крупные фермеры (ее практически нет на фермах менее 200 голов, основная часть – на фермах свыше 5000 голов). При этом наличие мощного коммерческого производства не мешает росту ферм, держащих свиней для себя (группа с числом животных менее 24 гол., – со средним поголовьем в 6 голов в 2012 г.; число таких ферм увеличилось с 38 до 41,4 тыс. с 2002 по 2012 гг.). Это аналог ЛПХ, но не играющего роли в производстве (на таких фермах сосредоточено 0,4% от общего поголовья свиней США). Еще одна важная деталь,- свиноводство США это конкурентный рынок с большим числом производителей.

Для России могут быть важны следующие позиции из анализа опыта США:

– есть отраслевые предрасположенности к определенной форме контрактации (в растениеводстве – маркетинговые контракты, производственная контрактация – в от-

дельных отраслях животноводства; большее разнообразие и гибкость контрактов свиноводов по сравнению с птицеводами, т.к. эта отрасль менее интегрирована);

– особенно распространена и сильна производственная контрактация в отраслях, наиболее приближенных к фабричному промышленному производству – птицеводство, свиноводство, КРС на откорме (т.е. именно там, где РФ идет по пути строительства мега-комплексов). В этих отраслях контрактация показала себя успешной формой со стабильной высокой долей в производимой продукции;

– интеграторы склонны заключать контракты с более крупными производителями (минимальный порог контрактации в свиноводстве – 200 гол./ферму, основная часть – более 2000 гол./ферму). Мелкие производители не интересны интеграторам, т.е. стимулировать агрохолдинг интегрировать ЛПХ с 5 гол. свиней, бессмысленно;

– однако, укрупнение ферм, появление контрактников – постепенный процесс (первые интеграторы начинали в 60-е годы с объединения нескольких мелких ферм с десятком свиней). Явлению надо дать время окрепнуть. Возможно, в России начинать надо с поддержки семейных свиноводческих ферм (по аналогии с молочными семейными животноводческими фермами) – базы будущей контрактации;

– на рынке свинины США присутствует большое число производителей, при этом основная часть ферм с поголовьем свиней – мельчайшие независимые производители, аналоги нашего ЛПХ, спокойно сосуществуют с крупными коммерческими хозяйствами, которые и дают основную долю в производстве. Мелкие хозяйства никто не заставляет переключаться на иные виды деятельности. Это дает возможность сочетания как крупного производства, так и сохранения сельского образа жизни;

– наличие большого числа производителей разных типов в свиноводстве способствует созданию здоровой конкурентной рыночной среды. Нет и сверхкрупных хозяйств, что ведет к сохранению окружающей среды, экологичности производства;

– фермер в свиноводстве имеет свободу – он может быть и крупным независимым производителем (однако, в этом случае он вынужден держать поголовье в среднем в 2 раза большее, чем контрактники в той же группе) или контрактником. В птицеводстве независимым производителем быть сложно – контрактация стала основной формой производства. Многие оценивают это явление отрицательно, как диктат монопольных интеграторов, в США было введено специальное федеральное законодательное регулирование отношений интеграторов и контрактников в птицеводстве, т.е. во всем необходима мера;

– контрактация снижает риски участвующих в ней сторон, как переработчиков, – они получают гарантированные поставки по заданным технологиям, не вовлекаясь в капиталоемкое и рискованное производство, так и производителей-контрактников, – у них гарантированный сбыт, они не зависят от колебаний цен на поставляемые ресурсы. Однако контрактация не будет успешной при нарушении интересов той или иной стороны. Для нивелирования этого специалисты US Extension service, ученые, ФАО предлагают рекомендации по условиям, которые должны содержать договора. Контрактникам настоятельно рекомендовано ознакомиться с ними прежде, чем вступать в контрактные отношения;

– интеграторы в свиноводстве США за последние годы все больше и больше отказываются от ведения собственного производства в пользу контрактного. Если бы это было не выгодно, этого бы не было. Россия идет по другому пути.

3.3 Контрактное сельское хозяйство в России: успешные примеры и ограничения

Свиноводство. В России по данным Росстата, на 1.07.2015 г. было 21,5 млн. гол. свиней, т.е. в 3 раза меньше чем в США на ту же дату. Из них 79% приходилось на СХО, 19% – на хозяйства населения, на фермеров - 2% поголовья (рисунок 10).

Если в США укрупнение ферм шло постепенно, сохраняется большое число производителей, в том числе и мельчайших, а половина поголовья размещается у контрактников, то Россия пошла по пути сосредоточения производства в крупных комплексах. По существу у нас нет базы для контрактации, – хозяйства населения имеют подсобный характер и в качестве будущих контрактников практически не пригодны, – нет опыта содержания большого поголовья, оформленных построек на такое поголовье и т.д. Если рассматривать именно фермеров как более приемлемых потенциальных контрактников в силу изначально коммерческого характера их деятельности, то их доля в поголовье в среднем по РФ стабильно низкая, – на уровне 2%, т.е. в пределах статистической погрешности.

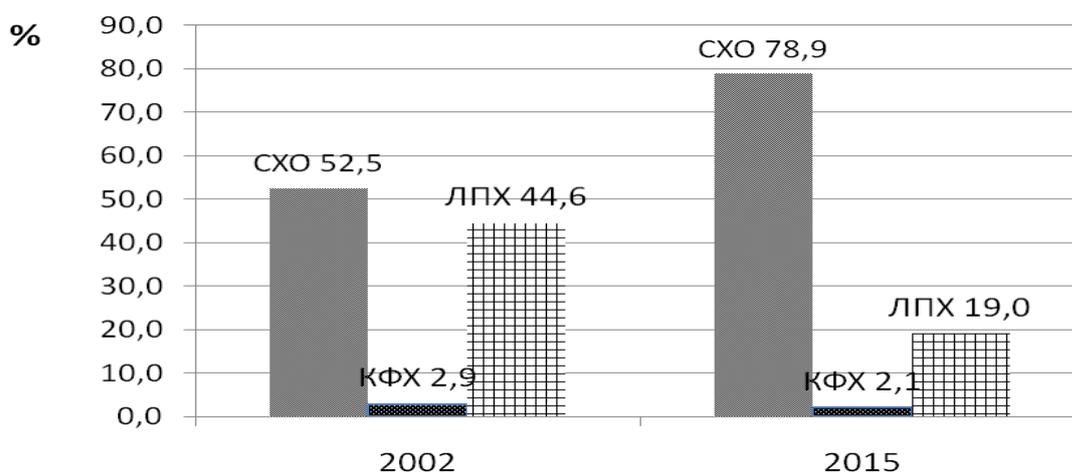


Рисунок 10 – Структура поголовья свиней в России на 1.07, %
Источник: по данным Росстата

Судить о более детальном распределении поголовья и производства среди категорий хозяйств можно только по достаточно давним результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. (Результаты переписи 2016 г. еще не опубликованы). Согласно этому источнику, поголовье свиней имели в 2006 г. 18288 фермеров и ИП со средним размером поголовья на хозяйство, имеющее свиней, всего 33 гол. (таблица 32) С таким мелким размером поголовья, как было показано ранее на примере США, интеграторы даже не связываются.

Таблица 32 – Группировка производителей свинины в РФ по поголовью, 2006 г.

Группы по поголовью свиней	Число хоз-в	Поголовье, тыс. гол	Поголовье на ферму, гол	Структура хозяйств, %	Структура поголовья, %
СХО					
группы по числу голов					
до 201	5261	323,7	62	0,2	2,0
201-500	1265	407,1	322	0,05	2,5
501-1000	684	486,1	711	0,03	2,9
свыше 1000	1095	6721,4	6138	0,04	40,7
Итого СХО	8305	7938,3	956	0,3	48,1
КФХ и ИП					
до 3	3893	6,5	2	0,1	0,0
3-5	4063	16,1	4	0,2	0,1
6-10	3304	27,1	8	0,1	0,2
11-30	3828	71,1	19	0,1	0,4
31-100	2194	123,5	56	0,1	0,7
свыше 100	1006	351,6	350	0,0	2,1
итого КФХ и ИП	18288	595,9	33	0,7	3,6
хозяйства населения	тыс. хоз-в				
1	786,9	786,9	1	30,0	4,8

Группы по поголовью свиней	Число хоз-в	Поголовье, тыс. гол	Поголовье на ферму, гол	Структура хозяйств, %	Структура поголовья, %
2-3	1227,5	2739,3	2	46,9	16,6
4-5	295,4	1288,6	4	11,3	7,8
6-10	189,7	1437,4	8	7,2	8,7
свыше 10	93,5	1719,8	18	3,6	10,4
Итого ЛПХ	2593	7972	3	99,0	48,3
итого	2619593	16506,2	6	100,0	100,0

Источник: по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., том V

На всю Россию только 1006 КФХ в 2006 г. имели поголовье свыше 100 голов со средним размером 350 гол./хозяйство. Эта группа и составляет потенциальный контингент контрактников, – и по размерам поголовья, по опыту хозяев, по наличию построек. Однако, распределялись они по территории РФ крайне неравномерно (табл. 33).

Таблица 33 – Группировка по числу КФХ и ИП, имеющих свыше 100 гол свиней на хозяйство (2006 г.)

Группы по числу хозяйств в регионе, с поголовьем свыше 100 гол/хоз-во	Число регионов РФ	Число хозяйств	Поголовье свиней всего, гол	В среднем на хозяйство, гол
свыше 50 хозяйств в регионе	4	279	97271	349
30–50 хозяйств	5	180	60546	336
20-29 хозяйств	6	149	48905	328
10-19 хозяйств	15	197	65456	332
5-9 хозяйств	18	135	43953	326
1-5 хозяйств	19	62	34179	551
нет хозяйств с поголовьем свыше 100 голов	4	4	0	0
итого	71	1006	350310	348

Источник: по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., том V

В 2006 г. только 9 регионов (Ростовская, Саратовская, Татарстан, Башкортостан, Ставропольский, Краснодарский, Тюменская, Пензенская, Оренбургская) имели некоторую основу для контрактации– наличие нескольких десятков относительно крупных фермеров-свиноводов.

Практически все хозяйства, отмеченные в переписи, как имеющие свыше 100 гол/на хозяйство, имеют в среднем более 200 гол. или около этого, кроме Костромской области и Марий-Эл, т.е. эти хозяйства могли бы составить базу контрактации. Особенно интересны 9 регионов с большим числом таких хозяйств (1-2 группы табл. 33). Тем более, во многих регионах появились крупные компании-производители свинины, которые могли быть интеграторами. Россия могла пойти по пути развития сети семейных свиноводческих ферм – базы будущей контрактации, что не исключало поддержки крупных инвестпроектов, но было выбрана поддержка строительства крупных свино-

комплексов при осознанной политике вытеснения производства не только в ЛПХ, но и в КФХ под предлогом борьбы с африканской чумой (АЧС).

В результате по данным союза свиноводов, 20 (!) крупнейших компаний в 2014 г. произвели 60% от производства свинины в СХО и КФХ, (или около 44% всего производства). То есть рынок был намного менее конкурентен, чем в США, а слабая конкуренция всегда плохо для развития. Кроме того, такие показатели 20 компаний означают и неизбежно высокую концентрацию животных на этих предприятиях. По оценке данных союза свиноводов, средний размер поголовья на комплексах АПХ «Мираторг» составляет 160 тыс. гол. ООО «Агро-Белогорье» – 71 тыс. гол. Предотвратить болезни при этом можно только усиленным вакцинированием.

Конкуренцию комплексам ранее составляли ЛПХ (еще в 2002 г. на хозяйства населения приходилась практически половина поголовья), однако они быстро вытесняются комплексами при низкой стабильной доле КФХ (рис. 10). Причем вытеснение идет с помощью административного ресурса. В Минсельхозе РФ активно обсуждается проект запрета производить свинину в ЛПХ из-за угрозы АЧС. На самом деле наиболее катастрофичными будут последствия АЧС как раз при появлении на мега-комплексах, – под угрозой миллиардные вложения. Для их защиты, работникам комплексов запрещено держать свиней на своих подворьях, а в Белгородской области, где сосредоточена практически пятая часть всего поголовья свиней РФ, в рамках областной программы по предотвращению распространения африканской чумы свиней, практиковался выкуп свиней из личных подворий (Постановление Правительства Белгородской обл. от 22.07.2013 N 309-пп «Об изъятии живых свиней и продуктов свиноводства с выплатой стоимости изъятых живых свиней и продуктов свиноводства») и субсидии тем хозяйствам (ЛПХ, КФХ, ИП), которые решили перейти с товарного свиноводства на молочное скотоводство (20 тыс. руб. за покупку 1 головы КРС, но не более фактических затрат) [39] Согласно этому постановлению изымали свиней не только у физических, но и у юрлиц, с уровнем биологической защиты ниже III компартамента или не имеющих компартамент¹³) Как же проходило изъятие свиней? Рассказ владельца ЛПХ в Белгородской области (Алексеевский район) А. Зюба журналу «Агротехника и технологии» иллюстрирует этот процесс:

¹³Компартамент – статус, присваиваемый Россельхознадзором. Для получения компартамента II надо, в частности, чтобы не скапливались пищевые отходы, а на территорию хозяйств не осуществлялся вход посторонних лиц, въезд постороннего транспорта. Хозяйства населения не должны подпадать под это, однако сейчас рассматривается возможность расширения этих правил и на них.

«...отчуждение свиней у односельчан «бескровным» методом сводилось к ... конфискации: животным делали уколы, взвешивали, грузили и увозили на предприятие по переработке мясокостной муки. «Вместо того чтобы вручить решение суда об отчуждении свиноголовья в ЛПХ, предоставить акт об отчуждении, крестьянам предлагали подписать договор купли-продажи по существенно заниженной рыночной цене – 60 руб./кг живого веса. Таким образом, договор купли-продажи прикрыл все это беззаконие. Да и сам выкуп происходил под давлением и угрозами уголовной ответственности. На потерю собственности, упущенной выгоды, имущества в виде построек, оборудования, кормов рыночные оценки вообще не были установлены. Поэтому утерянную выгоду никто не считал» [40].

В результате проводимой компании за три года свиноводство в К(Ф)Х и хозяйствах населения области было ликвидировано (поголовье в хозяйствах населения на 1 июля сократилось с 39 тыс. гол. в 2013 г. до 0,1 тыс. гол. в 2015 г.), а в КФХ упало до 0, на что собственно, и было нацелено мероприятие. Теперь о какой бы то ни было контрактации в Белгородской области говорить нет смысла, – некого контрактировать. В то же время КРС больше держать не стали, даже, несмотря на субсидии (поголовье коров в хозяйствах населения соответственно на те же даты снизилось с 25,3 до 20,6 тыс. гол.; в КФХ – повысилось всего на 200 гол., хотя для них действует еще и поддержка семейных животноводческих ферм). Условия содержания, отдача, требуемые навыки для содержания коровы и свиньи разные, и механического перехода со свиноводства на молочное скотоводство у населения не произошло.

Иными словами, если в советское время личные подворья и СХО сосуществовали, и СХО часто даже помогало в ведении ЛПХ (корма, вспашка огородов, ветеринарное обслуживание), то сейчас крупный бизнес области просто уничтожил конкурентов. Хотя, конечно, в первую очередь, агрохолдинги волнует даже не конкуренция со стороны разрозненных единоличных хозяев, а защита своих вложений (в числе которых есть и значительные субсидии бюджета). Таким образом, государство, выбрав однажды курс на мега-проекты, теперь поймано в ловушку, – оно вынуждено теперь жертвовать мелким и средним бизнесом, чтобы не пропали вложенные «в одну корзину» огромные инвестиции, а в случае ухудшения положения будет просто обязано спасать его, т.к. альтернативного пути развития отрасли сейчас, например, в Белгородской области просто нет. Потенциальных контрактников-фермеров тоже.

Кроме того, если ранее в условиях кризиса выращивание свиней было важным подспорьем для семей, то теперь этой возможности нет, а это усиливает базу потенци-

альных социальных волнений. Правда, для их смягчения в Постановлении Правительства Белгородской обл. от 05.05.2014 N 173-пп, рекомендовалось «главам муниципальных районов и городских округов разработать меры по замещению свиноводства другими видами предпринимательской и иной приносящей доход деятельности с вовлечением в нее лиц, высвобождаемых в результате изъятия живых свиней». На замещение свиноводства в ЛПХ и КФХ альтернативным животноводством было выделено из областного бюджета только в 2012 г. 288,5 млн. руб. [41]. Приоритет отдавался молочному и мясному КРС. Насколько удачно прошла такая замена, на примере состояния молочного животноводства в ЛПХ области уже говорилось выше.

Разработанный Белгородской областью метод борьбы с АЧС путем ликвидации поголовья у населения получил высокую оценку тогдашнего министра сельского хозяйства Е. Скрынник: «она должна стать модельной для других регионов», – считала министр [33]. Однако переход на альтернативу в областях с развитым свиноводством сталкивается с трудностями: «Все попытки властей Ростовской области развить другие виды животноводства в регионе, похоже, не увенчались успехом: крестьяне и рады бы разводить у себя овец или КРС, но для этого нужны свободные пастбища, а это ... роскошь для многих районов области» [33]. Однако крупный бизнес полон решимости преодолеть все трудности по искоренению свиноводства в ЛПХ, невзирая на социальные волнения:

По мнению директора Национального союза свиноводов Ю.И. Ковалева, «в России в ближайшие годы должно произойти кардинальное снижение количества ЛПХ. На примере Краснодарского края практика показала, что уход от этой формы содержания свиней в нашей стране возможен. Безусловно, на Кубани были социальные волнения, но сейчас в этом регионе уже никто в ЛПХ не хочет заниматься свиноводством. Все пытаются перейти на альтернативные виды животноводства и птицеводства. Потому что крестьяне на своей шкуре испытали, что значит потерять все в одно мгновение и остаться в ожидании компенсации, которая еще неизвестно, будет ли» [20].

Конечно, при определенных усилиях властей ликвидировать возможно все. Странно, что в США, например, 63% всех независимых ферм, имеющих свиней, имеют поголовье в среднем 6 гол/ферму (2012 г. USDA), т.е. это аналог нашего ЛПХ, и никто не стремится там уничтожить их из-за угрозы АЧС, напротив, число таких мельчайших

ферм в 2012 г. по сравнению с 2002 г. только выросло. Дело видимо в нормальной организации ветеринарных и консультационных служб в США.

Отбить охоту заниматься чем-либо легко, теряется преемственность, перейти на альтернативную деятельность не так просто, люди мигрируют в города, и в результате, снижается производство не только в намеченных для сокращения секторах, как в свиноводстве, но и там, где этого совсем не хотят. Так, производство молока в РФ по данным Росстата за январь-сентябрь 2015 г. снизилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,3% исключительно из-за снижения производства в хозяйствах населения (-3,3%). Рост в СХО и КФХ не мог компенсировать этого. В результате министр сельского хозяйства просит у государства еще денег на развитие молочного производства «для компенсации снижения производства молока в ЛПХ». Аналогично в Белгородской области, по данным Росстата, производство молока за период январь-сентябрь 2015 г. снизилось на 2,6% по сравнению с тем же периодом прошлого года, в том числе в хозяйствах населения – на 8,9%; КФХ – на 1,5%.

Можно не обольщаться и по поводу птицеводства как альтернативе свиноводству в малом бизнесе, – птичий грипп еще никто не отменял, так что поле деятельности все сужается. Малый бизнес рассматривается властями как не конкурентоспособный по сравнению с крупнотоварным производством. В интервью телерадиокомпании «Мир Белогорья» Зам. губернатора Белгородской области С. Н. Алейник сказал: «Цель бизнеса на селе – это создание высококонкурентного, высокопроизводительного, ...сельского хозяйства как бизнеса и этим занимается крупнотоварное производство. Второе – это миссия, - сохранение сельского уклада. Как раз малый бизнес на селе отвечает за устойчивость сельских территорий» [20]. При таком подходе малому бизнесу оставляют ниши, не привлекательные для крупного бизнеса. С.Н. Алейник назвал приоритетные направления для малого бизнеса области: молочное скотоводство; мясное скотоводство; садоводство; аквакультура (рыба ценных пород); овощеводство (в закрытом грунте приоритет – зелень, цветочное, но не огурцы, томаты – это прерогатива промышленных теплиц). Оттесненными оказываются фермеры и от такого канала сбыта как сетевые магазины. Сбыт, по словам, зам. губернатора, идет в основном в магазины шаговой доступности, ярмарки, рынки.

Тезис, что малый бизнес это даже не бизнес, а что-то из ряда социально-культурного образования опровергается самим же С. Н. Алейником далее в том же интервью в ответе на вопрос об эффективности программы «Семейные фермы Белогорья». По его данным, семейных ферм в области сейчас более 5 тыс. хозяйств с занято-

стью более 45 тыс. чел., что сопоставимо с занятостью в крупнотоварном сельском хозяйстве области, – около 50 тыс. чел. За 9 мес. 2015 г. объем произведенной продукции и оказанных услуг составил 11 млрд. руб. [21]. На сайте семейных ферм Белогорья приведены и данные об эффективности программы, – «на каждый привлечённый в программу рубль уже получено продукции на 4 рубля» [22].

Программа востребована даже с учетом налагаемых на вид деятельности ограничений. Только в 2015 г. было допущено к областному конкурсу поддержки начинающих фермеров и поддержки развития, создания семейных ферм 87 претендентов (естественно, ни одного проекта по свиноводству). Незначительные суммы финансирования изначально позволили одобрить всего 15 заявок, при последующем увеличении финансирования [23] их число возросло до 39, но все равно это менее половины. Хотя все заявки имели право на реализацию, т.к. не качественные отсеивались на ранних этапах. Основным препятствием стал исключительно недостаток средств.

То есть малый бизнес отзывчив на внимание государства и в области накоплен положительный опыт создания и сопровождения семейных ферм в рамках программы «Семейные фермы Белогорья», которой уже 8 лет. Программа предусматривает не только выделение субсидий, но и инфраструктурное обеспечение. Выстроена административная вертикаль управления программой: область–район–поселение–ферма. В области координирует работу «единый управленческий центр в структуре департамента АПК области. В каждом районе имеются координационные центры программы, возглавляемые зам. глав администраций районов. Во всех администрациях сельских округов есть координаторы программы – главы сельских округов, на которых лежит задача поиска инициативных людей, обеспечение семейных ферм ресурсами, такими как земельные участки, дороги, коммуникации, (газ, вода, электроэнергия) на основании утвержденных планов экономического развития каждой сельской территории» [22]. Только в 2015 г. содействие «было оказано 190 участникам программы, – им были переданы в пользование 2572 га земли, подведены 14 точек электроснабжения, 13 точек водоснабжения, 1 газоснабжения, построено 7 км автодорог с твердым покрытием» [21]. С координаторами постоянно проводят обучающие семинары, (за один только 2015 г. – 32 семинара). При желании начать свое дело будущий фермер обращается с заявкой именно к координаторам своего муниципального образования, что удобно, – не надо никуда ездить. При желании он может подать заявку и напрямую в район или Департамент АПК области.

Такой комплексный подход оправдал себя и его можно рекомендовать. Накопленный опыт можно использовать и для ныне ликвидированного фермерского свиноводства области, – речь идет о создании сети свиноводческих семейных ферм например, для производства беконных или сальных свиней, экопроизводства, а также для апробации контрактации. Это можно сделать в рамках уже имеющейся грантовой поддержки, например, направлять часть средств для создания семейных свиноводческих ферм с поголовьем не менее 200 гол. Это могут быть как независимые производители, так и контрактники (после двух-трех лет бесперебойной работы в качестве независимых) для крупных свиноводческих компаний области.

Курс только на мегакомплексы опасен. В случае финансовых проблем государству придется выручать их, т.к. они «системообразующие», а альтернативу сразу не создашь, а, в частности в Белгородской области ее уже и нет. Такие агрохолдингов как ООО ГК «Агро-Белогорье», ОАО «Великолукский мясокомбинат», ООО АПХ «Мираторг», ГК «Русагро», ЗАО «Сибирская аграрная группа», ЗАО «Талина», ЗАО АВК «Эксима» уже входят в перечень системообразующих предприятий (решение Правительства РФ; протокол заседания Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции от 5 февраля 2015 г. № 1). На них приходилось в 2014 г. 25% всего производства свинины. То, что продбезопасность страны в одном из важнейших сегментов начинает зависеть от благополучия единичных компаний – серьезная угроза. Кроме того, принадлежат эти компании или ограниченному кругу физлиц (например, владельцы ГК «Агро-Белогорье» – три человека) или компаниям, зарегистрированным за пределами РФ ((Кипр) в случае АПХ «Мираторг» или «Русагро»)¹⁴. Так что есть вопрос, чьи вложения государство собирается спасти.

Пока не поздно и есть опыт, правительству Белгородской области, можно попытаться исправить ситуацию через развитие сети семейных ферм хотя бы как дополнение мега-комплексам. Другим регионам России тоже, переняв опыт Белгородской области по сопровождению семейных ферм.

Одним из аргументов в защиту необходимости развития именно крупнейших агрохолдингов, приводимым в частности национальным союзом свиноводов России, это то, что это мировая тенденция: «мясной рынок становится все более глобальным и консолидированным. Три крупнейшие компании мира (JBS, Tyson, WH Foods) каждая по своим объемам сопоставимы с суммарным производством мяса в России». Из этого де-

¹⁴ По данным СПАРК-интерфакс.

дается вывод, что «процесс глобализации на российском рынке неизбежен» [24] и нам надо идти путем поддержки создания мега-компаний.

С одной стороны, тренд действительно такой. Например, бразильская JBS – мировой производитель мясопродуктов с рынком сбыта в 150 стран с объемом выручки 31 млрд. дол. США, чистой прибылью 0,53 млрд. долл. США (2014 г.) имеет 200 тыс. занятых в 24 странах [26]. Но консолидируя огромные перерабатывающие мощности, компания не выращивает животных на всех стадиях производства, а работает с индивидуальными поставщиками по контрактам. В структуре компании есть инкубаторы и откормочники (не везде), иногда отдельные фермы. Но в целом для заключительной стадии откорма на фидлоты компании, общей мощностью 2 млн. гол. скота на откорме в год, животных поставляют фермеры, а птицеводы и свиноводы в основном на производственной контрактации. [26].

На крупнейшую корпорацию Tyson Foods работают более 11 тыс. фермеров, как контрактников, так и независимых. Свиной для переработки Tyson Foods закупает у более чем 3 тыс. независимых фермеров. Аналогично с КРС, – у компании нет своих фидлотов, и бычков закупают у более чем 4 тыс. фермеров. В птицеводческом сегменте корпорации занято свыше 4 тыс. контрактников, которых компания снабжает молодняком и кормами, технической помощью [27]. То есть способ организации деятельности в этих компаниях иной, чем стремление иметь в собственности сверх-концентрированное мега-производство.

Другие отрасли. Молочное скотоводство

Если рассматривать отрасли, где тенденция к высококонцентрированному производству не так очевидна, например, молочное скотоводство, то видно, что переработчики стремятся заключать контракты, не с фермерами, а с СХО, как крупными поставщиками. То есть особенность России в том, что основная база контрактации с точки зрения крупных переработчиков у нас не фермеры, а СХО. При этом и здесь российские реалии накладывали особенности на формы контрактации.

На момент прихода на российский рынок крупных компаний-переработчиков (90-е гг.) не то что развитой сети фермеров, а и просто фермеров было мало. Зато были СХО, часто в плачевном состоянии, но с сохранившимися мощностями и персоналом. Компании наряду с маркетинговыми контрактами предоставляли товарный кредит, иногда аванс без взимания процентов, консультации, технику в лизинг в обмен на поставку молока (Петмол, Данон, Вимм-Биль-Данн). Т.е. это и не типично маркетинговый

контракт, где только оговаривается цена, качество, сроки поставки, и не типично производственный, где есть конкретные обязательства компании по поставкам оборотных ресурсов (не в кредит, а именно поставки).

В 90-е гг. такая схема объяснялась тяжелым финансовым положением сельхозпроизводителей: рентабельность реализации молока и молочной продукции даже с учетом субсидий в сельскохозяйственных организациях РФ в 1998 г. была (-26,7%), а мяса КРС (-57%) [29]. Хозяйствам просто не дали бы кредит в банках, технику в лизинг. Поэтому переработчик заменял собой до какой-то степени финансовые и лизинговые организации.

Так, Вимм-Билль-Данн (влившийся впоследствии в PepsiCo) вынужден был инициировать программу «Молочные реки» (1999 г.), в рамках которой предоставлял сельхозорганизациям, прежде всего Подмоскovie, товарный кредит, для закупки семян, ГСМ и удобрений, а также в лизинг доильное и холодильное оборудование, кормозаготовительную технику. Только на первом этапе было вложено 20 млн. долл. США. Доильное оборудование должно было перейти в собственность хозяйств через 8 лет, а кормозаготовительная техника – через 3 года. Хозяйства должны были рассчитываться молоком по рыночным ценам [30]. Отношения подобного рода, на наш взгляд, несколько рискованны как для компании, так и для поставщика, и сигнализируют об отсутствии нормальных условий для бизнеса. Для компании риск - в сильной вовлеченности в деятельность СХО: хозяйства не являются собственностью компании, но фактически и СХО и компании вступают в долгосрочные отношения кредитора-должника. При этом есть опасность, что компании впоследствии или вынуждены будут «тянуть» свои подопечные хозяйства, даже в случае их неудовлетворительной деятельности, т.к. в случае банкротства такого СХО существует риск потери и вложений компании или пытаться «вытаскивать» свои вложения при банкротстве, что не просто. Если компания - основной кредитор, то у нее возникают те же проблемы, что и у банков с неплатежеспособными должниками. (Даже, в случае с банками, – «слишком тесная связь банков с патронируемыми ими предприятиями») (когда банки сами вкладывались в создание новых предприятий) оценивалась как рискованная московскими банкирами еще до революции. См. [31].

Со стороны СХО при указанной схеме теряется мотивация, – основной рыночный стимул. Так, если при банковском кредите у СХО остается свобода выбора каналов реализации, то в случае значительных инвестиционных вложений компании в постоянные

активы хозяйств-поставщиков подразумевается обязательство хозяйств поставлять продукцию компании по ценам, диктуемой ей.

При более тесном варианте примерно тех же отношений – объединении компании-интегратора и СХО в агрохолдинг, схема часто приводила к гибели всей конструкции. Примером служат бывшие агрохолдинги Орловской области. Там дело усугублялось еще тем, что свобода выбора отнималась не только у СХО, но и у интеграторов. Чиновники «оздоравливали» неплатежеспособные хозяйства, включая их в состав государственных и смешанных холдингов. В результате ОАО «Орловщина», ОАО «Орловский агрокомбинат», ОАО «Орелагропромснаб», обанкротились, а на бюджете Орловской области повис громадный валютный долг по широко рекламировавшейся в свое время программе «Пшеница-2000 Орел» под патронажем губернатора Е. Строева. (На 16.07.2015 года долг 63,8 млрд. евро. До 2034 г. область должна ежегодно выплачивать платеж, увеличивающийся каждые 3 года).

Иными словами, вопрос участия интегратора в имущественном и финансовом обеспечении контрактников может стать ключевым для жизнеспособности и тех и других.

В типичном варианте производственной контрактации отношения другие. Так в птицеводстве и свиноводстве США компания предоставляет значительную часть оборотных средств (до 70-80% операционных издержек [33]): это в основном корма, молодняк на откорм, услуги (например, дезинфекция), ветпрепараты, консультации, т.е. это все «короткие» деньги. Причем, это именно поставки, контрактная часть обязательств компании, а не сезонное кредитование под продукцию, при котором фермер вынужден был бы платить процент. Главная цель предоставления компанией, например, кормов, семян, удобрений, – обеспечить исполнение технологии, а не поддержка функционирования производителя, которому не дают кредит в банке. Фермер получает оплату за свой труд и предоставляет основные средства, оплачивает их содержание. Произведенный продукт принадлежит компании. Компания в нормальных условиях не кредитует фермера, тем более долгосрочно. (В свиноводстве США в 90-е гг. была практика предоставления займов и участия компаний-интеграторов в строительстве и модернизации ферм, но тогда доходы фермеров не позволяли им обновлять оборудование, и им было сложно получить кредит). Если необходимо, фермеры там берут инвесткредит под залог своей недвижимости в банке, а не у интегратора. То есть у каждой стороны по производственным контрактам есть свои обязательства, на исполнение которых она сама изыскивает средства.

Компании, напротив, стараются, дистанцироваться от инвестиционных обязательств поставщиков. По этому поводу, возникала обеспокоенность у контрактников США, т.к. при длительных банковских инвестиционных кредитах, которые они вынуждены были брать для удовлетворения специфических технологических требований интегратора, компании, например, в птицеводстве, достаточно часто заключали краткосрочные (на год или вообще на откорм одной партии) контракты, без автоматической пролонгации [17]. Соответственно, контрактники в таких условиях вынуждены были работать изо всех сил, чтобы продлить договор и не разориться.

Российский вариант, когда интегратор вкладывался в основные средства поставщика, в 90-е гг., казалось, был вынужденной мерой, и при укреплении финансового состояния СХО (продажа продукции животноводства, по данным Минсельхоза РФ, рентабельна в РФ как минимум последние шесть лет (2009–2014 гг.)), вроде бы, появилась база для нормальной контрактации хозяйств на основе их отбора для заключения типового маркетингового или производственного контракта.

Однако, вторая составляющая нормального функционирования предприятий – доступность как краткосрочных, так и инвестиционных кредитов пробуксовывает. По данным ЦБ РФ в среднем за январь-сентябрь 2015 г. средневзвешенная ставка коммерческих банков нефинансовым организациям по кредитам свыше одного года была равной 15,4%, до одного года, – 16,4%¹⁵. На самом деле для аграриев она была выше. Так, Россельхозбанк, один из основных банков, кредитующих АПК, в декабре 2015 г. предлагал краткосрочные (до года) кредиты фермерам на закупку кормов под 19% без учета комиссий банка под залог ликвидного имущества [35].

Низкая доступность кредитов для сельхозпроизводителей, вынуждает молокоперерабатывающие компании продолжать политику 90-х, – сезонное кредитование или авансирование, участие в инвестициях отдельных поставщиков, так как сырья не хватает, особенно в условиях запрета поставок из ЕС, и росте спроса на качественную продукцию без пальмового масла и сухого молока:

Компания Данон при работе с поставщиками молока осуществляет программу развития, в рамках которой в частности: «осуществляет целевые предоплаты на закупку оборудования, проведения посевных работ; помогает осуществлять инвестиционные проекты, предоставляя хозяйствам прямые займы на закупку нетелей, либо оказывая помощь в привлечении инвестиций от банков-партнеров. В реализации находится не-

¹⁵ Взята средняя арифметическая из месячных средневзвешенных ставок ЦБ РФ по данным <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1511r.pdf>

сколько проектов по строительству новых мега-ферм с общим приростом поголовья в 30 тыс. гол. до конца 2017 г. Уже были реализованы несколько проектов по увеличению поголовья существующих хозяйств, в рамках которых было закуплено около 6000 нетелей».¹⁶

Таким образом, слабая финансовая и залоговая база поставщиков, низкая доступность заемных средств выступают ограничивающими факторами для развития производственной контрактации в России, создают дополнительные риски интеграторам, вынужденными брать на себя функции кредитных и лизинговых организаций.

Кроме того, такие отношения между компанией и поставщиком как авансирование под продукцию, кредитование, на наш взгляд, менее выгодны сельхозпроизводителям, чем при разделении расходов при типичной производственной контрактации. В обоих случаях продукция де-факто уже не принадлежит производителю (под нее получен аванс), если при производственной контрактации о стоимости кормов, ветеринарных препаратов и др. ресурсах, поставляемой компанией, фермер не задумывается, его интересует только размер оплаты за его труд, оговоренной по контракту, то в российском варианте поставщик вынужден покупать все эти ресурсы на авансированные ему средства (вполне возможно компания диктует ему, у кого он должен покупать эти ресурсы, чтобы соблюсти технологию), а если это кредит, то еще и оплатить проценты, и поставлять продукцию по цене и в срок, определяемой компанией. Конечно, идеально было бы сравнить условия договоров, но компании отказываются предоставлять их для ознакомления даже на условиях обезличивания.

Другие направления работы с поставщиками в крупных компаниях включают обучающие тренинги, семинары, контроль качества продукции, налаживание кормления животных, зоотехнической работы, т.е. остальные часто встречающиеся составляющие обычной производственной контрактации. При этом далеко не все желающие могут стать участниками программы, – они отбираются. В состав компании Данон входит учебная молочная ферма на 1200 коров, которая служит модельным хозяйством для поставщиков молока, тестировать новые приемы и продукты для улучшения эффективности молочного стада. Собственная ферма используется компанией не столько как производственная единица, а как обучающее пособие – демо-ферма. Это в русле западных практик контрактного производства, когда интеграторы оставляют у себя наиболее высоко-

технологичные стадии производства (например, инкубаторы в птицеводстве), или демо-фермы, а массовое производство отдано контрактникам.

Крупнейшие переработчики молока, не дожидаясь развития ИКС от государства, развивают тренинговые программы для своих поставщиков, активно поддерживают и налаживают связи с аграрными вузами страны. В то же время, необходимо отметить, что государству как одной из основных сил, формирующей условия для ведения бизнеса, нельзя уклоняться от развития ИКС, так как компании, естественно, обучают «своих» отобранных поставщиков, а не всех нуждающихся в этом сельхозпроизводителей.

Хотя СХО и остаются преференциальной базой контрактации в РФ, но в программах развития крупных перерабатывающих компаний могут участвовать и фермеры. Так, в Балтачевском районе Башкирии «помощью компании Вимм-Билль-Данн в получении инвестиционного кредита на покупку племенного скота воспользовались не только СХО – СПК «Урал», ООО «Зайнулла», но и КФХ «Искра» [29].

В условиях дефицита сырья мелкие фермеры, и даже ЛПХ, могут представлять интерес для переработчиков-интеграторов. Особенно, когда это касается загрузки районных заводов, ориентированных на местный рынок. Для этого необходимо, чтобы таких мелких поставщиков было достаточно много и они проживали достаточно компактно. В основном, это характерно для Татарстана, Башкирии, Удмуртии, где деревни еще живые, и население держит скот. Выявить такие районы на территории РФ поможет Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 г. До того получить хотя бы представление о том, в скольких районах производство валовой продукции животноводства в малых формах хозяйствования (КФХ и ЛПХ) превышает ее производство в сельхозорганизациях, можно на основе данных Росстата «Показатели муниципальных образований» за 2012 г.¹⁷ Однако, заполнение базы оставляет желать лучшего, – ряд районов предоставил неполные данные. Всего по данным Росстата на 1.01.2013 г. в РФ было 1817 муниципальных районов [30]. Из них только по 1172 районам (64% всей совокупности) имевшим ненулевую валовую продукцию животноводства и представившим полные данные по ее производству по категориям хозяйств, можно было сделать анализ. Из них в 855 районах, или в 73% совокупности, валовая продукция животноводства, производимая малыми формами (КФХ и ЛПХ), превышала валовую продукцию животноводства, производимую сельхозорганизациями, и только в 317 районах производство в сельхозорганизациях превалировало.

¹⁷ База переведена в Access в ВИАПИ им. А.А. Никонова. Возможность работы с ней предоставлена ВИАПИ им. А.А. Никонова.

В таблице 34 показаны данные по субъектам РФ, где все 100% районов, входивших в состав субъекта РФ, представили полные данные по производству валовой продукции животноводства по категориям хозяйств. При этом во всех этих регионах валовое производство животноводческой продукции в КФХ и ЛПХ превышало производство животноводческой продукции в СХО. Особое внимание заслуживает факт значительного превышения доли КФХ и ЛПХ над СХО в таких основных сельскохозяйственных регионах как Краснодарский край, Алтайский край, Ростовская область.

Таблица 34 – Показатели по районам субъектов РФ, представившим полные данные по производству валовой продукции животноводства в 2012 г.

Субъект РФ	Число районов		ВП животноводства в 2012 г., млрд. руб.			Доля, %	
	в регионе всего на 1.01.2013 г.	где ВП жив в КФХ и ЛПХ превышает ВП жив в СХО	всего в регионе	в районах, где ВП жив в КФХ и ЛПХ превышает ВП жив в СХО	в КФХ и ЛПХ в районах, где ВП жив в КФХ и ЛПХ превышает ВП жив в СХО	районов, где ВП жив в КФХ и ЛПХ превышает ВП от всего районов субъекта РФ	ВП жив в КФХ и ЛПХ от ВП жив в КФХ и ЛПХ превышает ВП жив в СХО
Алтайский край	59	48	47,52	31,57	23,2	81,4	73,5
Кемеровская область	18	12	19,33	6,98	5,2	66,7	74,4
Краснодарский край	37	22	71,19	31,57	20,9	59,5	66,2
Оренбургская область	35	32	41,70	32,92	28,6	91,4	86,9
Пермский край	40	23	21,73	5,62	4,2	57,5	73,8
Республика Марий Эл	14	8	13,78	3,83	2,7	57,1	71,5
Республика Саха (Якутия)	34	20	12,58	11,03	9,0	58,8	81,4
Республика Хакасия	8	7	6,63	5,30	4,5	87,5	84,0
Ростовская область	43	35	52,39	32,79	28,8	81,4	87,7
Рязанская область	25	11	16,57	1,97	1,3	44,0	67,3
Самарская область	27	24	25,30	19,32	15,4	88,9	79,9
Свердловская область	5	3	3,41	0,87	0,7	60,0	84,0
Тамбовская область	23	20	21,53	12,12	9,7	87,0	79,8
Тверская область	36	24	13,79	3,15	2,3	66,7	71,9
Удмуртская Республика	25	11	24,83	6,63	3,7	44,0	56,4
Чеченская республика	15	15	10,76	10,76	10,5	100,0	97,3
Читинская область	31	31	12,59	12,59	11,6	100,0	92,3

Источник: на основе Базы данных Росстата «Показатели муниципальных образований» за 2012 г. (база сформирована в ВИАПИ им. А.А. Никонова)

Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 г. и информация Минсельхоза РФ о наличии кооперативов позволит выявить районы, где население компактно продолжает держать коров, но не способно организовать кооператив. Таких хозяйств в России - 838 тысяч, они держат 2,2 млн. голов коров (в среднем 3 коровы на хозяйство). Государство могло бы помочь в этом случае, как организационно – например, через поддержку ИКС, или других структур, предоставляющих соответствующие консультационные и информационные услуги, так и через субсидирование на начальном этапе кооперативов, отдельных мелких интеграторов, а также районных молокозаводов и/или частных сборщиков, выделив дотации на молоковозы, охладительные танки, молокомеры и т.д. для сбора молока у фермеров, населения.

С точки зрения создания базы для будущей кооперации/интеграции мелких производителей интересно начинание региональных властей Томской области, которое в отличие от регионов, где сильны позиции крупных агрохолдингов, и где усилия властей направлены на подавление содержания свиней и птицы в ЛПХ и КФХ, напротив, ввели с 2015 г. по инициативе губернатора новый вид региональной поддержки – возмещение части затрат на выращивание сельскохозяйственных животных в ЛПХ. На содержание теленка в ЛПХ предусмотрена субсидия в 2 тыс. руб., поросенка – 1 тыс. руб., на козлят или ягнят – по 700 рублей. Обязательными условиями выделения господдержки являются регистрация животных в похозяйственных книгах и наличие первичного биркования, проведенного специалистами ветеринарных служб. В 2015 г. на эти цели было выделено 49,8 млн. руб. Однако спрос превысил предложение, и, в администрации муниципальных образований области были поданы заявки на сумму более 54 млн. рублей. Оставшиеся средства – порядка 4,8 миллионов рублей будут направлены в районы в 2016 году [33]. Такая инициатива, если она не будет носить разовый характер, поможет постепенно создать базу для контрактации, кооперации, остановить социальную деградацию на селе.

Примеры контрактации малых форм хозяйствования крупным бизнесом в сельском хозяйстве

Одной из побудительных причин вовлечения малых форм хозяйствования в агропродовольственные цепочки для бизнеса является расширение сырьевой базы. Такие крупные игроки на мировом рынке, как Danon, Erdmann, Campina не только контрактуют производителей на сезон, но и сами организуют хозяйства на приобретенных компанией землях. Но не всегда это удается. Опыт интеграции мелких производителей был у

компании «Вимм-Билль-Данн» в Башкирии, где компания приобрела молочный комбинат «Уфамолагропром» и Туймазинский молокозавод (2002 г.) и столкнулась с проблемой обеспечения сырьем. С другой стороны, у населения были проблемы со сбытом (в ряде районов Башкирии, например, в Бурзянском, поголовье коров держит в основном население, а не СХО). Сбором молока занимались молокоборщики, однако из-за недостатка молокоохладительных танков, молоко скисало. Вимм-Билль-Данн начал регулярно обеспечивать молокоборщиков лабораторным оборудованием, флягами, молокомерами. В 2008 г. в хозяйствах района заработало семь молокоохладительных танков для сбора и охлаждения молока, которые молокоборщикам передавались на правах аренды с последующим правом выкупа [35].

Аналогичная система хорошо зарекомендовала себя в Литве, в частности, в округе Куршенай. Фермеры там имеют поголовье от 5 до 25 коров. Молокоборщики от районного молокозавода в Шауляе, собирают молоко ежедневно. Раз в десять дней борщики берут пробы в присутствии фермера и проверяют на молокозаводе на чистоту, бактериальную обсемененность, жир и белок. В зависимости от полученных результатов пересчитывают расчетную цену. Расчет производят каждые десять дней. Договор заключают на год в феврале-марте. Кроме выручки за молоко, фермеры имеют дотации от Евросоюза, что до последнего времени делало эту деятельность выгодной. Однако, после введения Россией продуктового эмбарго, цены значительно упали, часть фермеров сократило поголовье.

По словам директора по закупкам сырого молока компании Pepsico, куда влился Вимм-Билль-Данн, «работать напрямую с ЛПХ крупным переработчикам экономически нецелесообразно из-за высоких логистических издержек. Развитие данного сектора в вертикальную интеграцию возможно только через закупочную кооперацию. Очень важным вопросом является гарантия качества при работе с ЛПХ. Это полностью ложится на плечи борщика, кооператора. Государство может стимулировать данный сектор посредством поддержки борщиков, кооператоров. При этом, фактически, на данный момент происходит все наоборот, достаточно посмотреть количество дел, заведенных региональными УФАС против борщиков по фактам якобы занижения цены для населения. При этом никто не попытался понять экономику этих кооператоров. При текущем регуляторном подходе к управлению рыночной экономикой

данный сектор будет продолжать испытывать значительные трудности, как и весь малый бизнес».¹⁸

Пример Украины немного другой: в стране невозможно приобрести земли из-за моратория, а покупка хозяйств без земли не всегда выгодна. Поэтому заинтересованные в бесперебойной поставке сырья транснациональные компании вынуждены заниматься интеграцией с малым бизнесом.¹⁹ В 2010 г. в Тернопольской области на Украине стартовал первый проект, финансируемый Danone Ecosystem Fund – развитие молочных кооперативов. А в 2011 г. было осуществлено технико-экономическое обоснование проекта создания кооператива по выращиванию клубники и получено финансирование проекта от Danone Ecosystem Fund, Heifer International и DanSource.

Основным сырьем для компании является молоко (57% себестоимости продукции по состоянию на 2011 г.) и фруктовые наполнители (15% себестоимости продукции по состоянию на 2011 г.). И, если молоко всегда является локальным сырьем в силу своей природы, то фруктовые добавки до 2010 г. для «Данон» в Украине в основном производились из импортного сырья. В условиях нестабильности локальной валюты (девальвация на 38% в 2008 году) значительная импортная составляющая в себестоимости существенно снижает конкурентоспособность продуктов, выпускаемых Компанией на локальном рынке. Поэтому обеспечение локальным сырьем существующих производственных площадок стало одной из важнейших задач Компании в Украине.

Для реализации проекта было выбрано село Лосятин Кременецкого района Тернопольской области. Тернопольская область по состоянию 2010–2011 г. была наименее безработицей областью в Украине с уровнем безработицы 11,6% при среднем по Украине 8,8% и средней заработной платой 1 659 грн. (порядка 200 долл. США) при средней по Украине 2 201 грн. (порядка 275 долл. США) (<http://www.te.ukrstat.gov.ua>). Средний возраст сельского населения составлял 40-45 лет. Средний размер пая – 1,5 га. Причем по большей части эта земля простаивала – агрохолдинги еще не дошли до тех мест, а сами собственники пая либо были уже в преклонных годах, либо не имели возможности самостоятельно возделывать свою землю.

При всей депрессивности региона, данная местность обладала более чем столетними историческими традициями культивирования ягодных культур (клубника, мали-

¹⁸ По материалам, предоставленным компанией Pepsico.

¹⁹ ©2015 Кухтина И.А., директор по закупкам Danon-Украина. Автор статьи три года руководила данным проектом, начиная с защиты проекта и выделения на него средств до выхода кооператива на самоокупаемость.

на), прекрасными природными условиями (климат, почвы) и большим количеством незанятых плодородных земель.

Первоначально предполагалось, что именно сервисный кооператив будет заниматься предоставлением услуг рабочей техники, услуг по хранению, охлаждению, транспортировке и реализации клубники, оставляя себе 15% от стоимости реализованного товара для развития и покрытия расходов (включая амортизацию оборудования). Но поскольку данная схема оказалась неэффективной с точки зрения налогообложения и не соответствующей сути происходящего (производственная, а не сервисная кооперация), то в 2013 г. на базе кооператива было создано производственное сельскохозяйственное предприятие ООО «ЭкоФрутс», являющееся плательщиком НДС и обладающее статусом сельскохозяйственного товаропроизводителя с соответствующими налоговыми преференциями. Все оборудование было передано кооперативом на ООО «Экофрутс» в качестве вноса в уставной фонд, а земельные паи были сданы ему же в аренду. На сегодняшний день предложенная бизнес-модель оправдала себя с точки зрения экономической эффективности, но для устойчивости необходима срочная диверсификация деятельности.

4 Рекомендации по созданию институциональных условий встраивания малого сельскохозяйственного бизнеса в вертикальные продовольственные цепочки в России

1. Основные выводы.

1.1. Россия с точки зрения развития контрактации имеет свои особенности, связанные с историей развития. Прежде всего, это наличие сельхозорганизаций как основных коммерческих производителей сельскохозяйственной продукции в большинстве сельскохозяйственных регионов, сильные традиции государственного регулирования, ориентация государства на поддержку крупных и сверхкрупных «индустриальных» производств, подавление малых форм хозяйствования в производственных секторах и регионах с преобладанием холдингов, слабость кооперативных форм, низкая доступность кредитов и лизинга из-за чего крупные перерабатывающие компании вынуждены частично брать на себя функции кредитных и лизинговых организаций для своих поставщиков, что увеличивает риски интеграторов. Отсутствие однотипных экспортных сельскохозяйственных товаров, производство которых отсутствует в развитых странах (какао, кофе, бананы и др.) и наличие которых стимулирует приход крупных иностран-

ных транснациональных корпораций, выступающих интеграторами для мелких производителей развивающихся стран.) Все это сдерживает производственную «традиционную» контрактацию в России.

1.2. В отсутствие интереса со стороны крупных корпораций в России, а также сложности создания кооперативов «сверху», интегратором мелких местных фермеров и хозяйств населения вполне может стать и небольшой производитель, которому не хватает собственных ресурсов для расширения.

ВСХП-2016 г. и информация Минсельхоза РФ о наличии кооперативов позволит выявить районы, где население компактно продолжает держать коров, но не способно организовать кооператив. Таких хозяйств в России - 838 тысяч, они держат 2,2 млн. голов коров (в среднем 3 коровы на хозяйство). Государство могло бы помочь в этом случае, как организационно – например, через поддержку ИКС, или других структур, предоставляющих соответствующие консультационные и информационные услуги, так и через предоставление субсидий на начальном этапе деятельности кооперативов, отдельным мелким интеграторам, а также районным молокозаводам и/или частным сборщикам, выделив дотации на молоковозы, охладительные танки, молокомеры и т.д. для сбора молока у фермеров, хозяйств населения.

С точки зрения создания базы для будущей кооперации/интеграции мелких производителей интересно начинание региональных властей Томской области, которое в отличие от Белгородской, Ростовской, областей, Ставропольского и Краснодарского краев, где сильны позиции крупных агрохолдингов, и где усилия властей направлены на подавление содержания свиней и птицы в ЛПХ и КФХ, напротив, ввели с 2015 г. новый вид региональной поддержки – возмещение части затрат на выращивание сельскохозяйственных животных в ЛПХ. Такая инициатива, если она не будет носить разовый характер, поможет постепенно создать базу для контрактации, кооперации, остановить социальную деградацию на селе.

1.3. Сельскохозяйственная потребительская кооперация доказала свою эффективность в развитых странах. В России ее развитие идет медленно. Наметившийся тренд сокращения числа действующих кооперативов удручает. В 2014 г. продолжают функционировать только 79% кооперативов, работавших в 2010 г. Наиболее сильное падение наблюдалось по количеству СПоК, осуществлявших все виды деятельности, кроме перерабатывающей, снабженческо-сбытовой и кредитной (66%). Количество снабженческо-сбытовых кооперативов упало до 77% по отношению к 2010 году. Самыми стабильными оказались кредитные кооперативы – их число практически не упало по срав-

нению с прошлым годом, и за четырехлетний период. В настоящее время на селе успешно работает 1223 сельскохозяйственных потребительских кредитных кооператива, объединяющих более 300 тыс. пайщиков с активами более 10 млрд. руб.

По мнению ряда экспертов, кредитная кооперация является локомотивом всей сельскохозяйственной кооперации России, обеспечивая ее существенными финансовыми ресурсами. Так, в 2014 г. более четверти сельскохозяйственных кооперативов получали займы в кредитных кооперативах, объем полученных займов составил 512,5 млн. руб. Среди всех малых форм хозяйствования эта цифра меньше – 6%, однако в ряде регионов сельскохозяйственные кредитные кооперативы предоставляют объемы кредитования, сопоставимые с банковскими (Краснодарский край, Саратовская, Тюменская области). Их значение трудно переоценить, так как часто СКПК – единственное место, где мелкие сельские предприниматели, а также их кооперативы, могут получить кредит.

В настоящий момент структура действующих СПоК выглядит следующим образом: снабженческо-сбытовые кооперативы – 37%, перерабатывающие – 11, кредитные – 23 и занятые другими видами деятельности – 29. Сельскохозяйственная потребительская кооперация развивается неравномерно по территории страны. В более чем трети субъектов Российской Федерации она развивается слабо, либо её нет вообще. В числе лидеров – 17 регионов. В Волгоградской, Иркутской, Кировской, Оренбургской, Ростовской, Саратовской, Тюменской областях, Республиках Бурятия, Дагестан, Мордовия, Татарстан, Чувашской Республике, Забайкальском, Краснодарском и Красноярском краях создано сто и более кооперативов. В числе абсолютных лидеров Пензенская область – 648 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, Липецкая область – 563 и Республика Саха (Якутия) – 520 сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

При этом, если в одних субъектах РФ развиваются все виды сельскохозяйственной кооперации (Астраханская, Вологодская, Волгоградская, Пензенская, Ростовская, Саратовская, Тюменская области, Республики Башкортостан, Татарстан, Саха (Якутия), Краснодарский край и др.), то в других – какие-либо специализированные виды. Так, в регионах Приволжского федерального округа (Республика Мордовия, Удмуртская республика, Кировская область) – только снабженческо-сбытовые, а в Забайкальском и Алтайском краях – только кредитные кооперативы.

Как правило, сельскохозяйственная потребительская кооперация успешно развивается в тех субъектах Российской Федерации, где ведется целенаправленная работа по

ее организационной, информационной и финансовой поддержке, существуют региональные программы развития малых форм хозяйствования и их кооперации.

В настоящее время на федеральном уровне существует только два мероприятия по поддержке сельскохозяйственных кооперативов: возмещение процентной ставки по кредитам и займам, и гранты перерабатывающим и сбытовым кооперативам на создание, расширение и укрепление материально-технической базы.

При этом происходит явная дискриминация интересов кооперативов: удельный вес СПоК в общем объеме государственной поддержки малых форм хозяйствования по кредитным субсидиям снизился с 5,8 до 0,9% за последних четыре года.

На грантовую поддержку в 2014 г. выделено 400 млн. руб. средств из федерального бюджета, и получить ее сможет ничтожное количество кооперативов. До конца действия Госпрограммы грантовую поддержку получают 232 кооператива, или менее 3% от всех действующих СПоК. Для преодоления сложившейся негативной тенденции этого недостаточно.

Внутренние резервы есть у самой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации России. Важными институтами её развития являются ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов и их саморегулируемые организации: Российская саморегулируемая организация ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов «Агроконтроль» и «Российский союз «Чаянов»²⁰. Вместе они объединяют 95 ревизионных союзов из 50 регионов России.

Среди других институтов внутренней поддержки системы сельскохозяйственной потребительской кооперации – региональные кооперативы второго уровня, учебно-методические центры развития кооперации, в том числе при ревизионных союзах, общественных союзах, ассоциации и фонды развития кооперативов²¹.

Систематическая поддержка государства не только финансовой, но и организационной, информационной, пропагандистской области, может существенно помочь кооперативному движению в сельской местности. Прежде всего, необходимо сосредоточить усилия на создании равной по сравнению с развитыми странами условий конкурентной рыночной среды (стоимость и доступность кредитных, лизинговых, инфраструктурных ресурсов должна быть сопоставима).

²⁰ Созданы в соответствии с Федеральным законом от 3 ноября 2006 г. № 183-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» и отдельные акты Российской Федерации».

²¹ Союз сельских кредитных кооперативов, Федеральный союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов, Фонд поддержки сельской кредитной кооперации.

2. Предложения по включению в концепцию поддержки малого и среднего предпринимательства: обоснование проблемы и проекты предложений

Общие вопросы:

2.1. Уточнение критериев отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему предпринимательству.

В настоящее время ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» содержит сложные, многослойные критерии выделения таких субъектов предпринимательства. Их применение на практике затруднено. В качестве одного из примеров ущербных формулировок можно привести следующее: Так, например, предъявляется условие, чтобы в уставном капитале «...суммарная доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должны превышать сорок девять процентов каждая». В этом частном примере появляется 2 вопроса. Первый: как контролируется выполнение требования, что юридическое лицо – учредитель не является субъектом крупного предпринимательства? Второй: как может быть выполнено условие суммарная или каждая доля не должна превышать 49%?

Кроме того, эти требования не распространяются на ряд компаний, для которых сделаны исключения. То есть, под субъект малого и среднего предпринимательства может мимикрировать крупный бизнес. В целом целесообразно изменить критерии отнесения юридических лиц к субъектам малого и среднего предпринимательства в части упрощения их выделения.

В этой связи требуется уточнение редакции и ее существенное упрощение.

Уточнение критериев отнесения субъекта предпринимательской деятельности в части ограничения доли государства и юридических лиц в уставном, складочном, паевом капитале субъекта малого или среднего предпринимательства: суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также юридического лица или нескольких аффилированных между собой юридических лиц не может превышать 25% в уставном (складочном) капитале (паевом фонде), за исключением потребительского кооператива. При этом должно выполняться требование по численности среднегодовых работников и выручке, предусмотренные в ФЗ. То есть, было бы целесообразно снять критерий по балансовой стоимости активов, так как (1) в настоящее время увеличены допустимые значения по выручке, (2) возможно манипулирование со стоимостью активов.

Кроме того, целесообразно выделить объекты государственной поддержки при ограниченности бюджетных ресурсов: выделить сферы, куда будет направляться основная сумма поддержки.

2.2. Легализация предпринимательской деятельности. Более 41% валовой продукции сельского хозяйства производится в хозяйствах граждан, не вовлеченных в юридические формы предпринимательской деятельности. При этом аграрная реформа начала 90-х годов прошлого века способствовала переходу в эти хозяйства обширных земельных площадей (14,1 млн. га сельхозугодий в индивидуальных участках и 13,2 млн. га в долевой собственности, на которые нет спроса со стороны сельхозорганизаций и фермеров). В 1990–1992 г. в хозяйства населения перешло от четверти тракторов, которые до этого числились в колхозах и совхозах. Сельскохозяйственная перепись выявила, что около 17% хозяйств населения носят товарный характер, производят продукцию преимущественно на продажу. Легализация предпринимательской деятельности, перевод ее в русло зарегистрированной предпринимательской деятельности является актуальной государственной задачей. Однако ее реализация сталкивается с необходимостью обременительных взаимоотношений с государством по вопросам регистрации, налоговой отчетности и т.д. Особенно это важно для сельских жителей, места жительства которых территориально отделены от мест, в которые вынужден обращаться предприниматель для регистрации, подачи отчетности. Для снижения барьеров в выводе товарной сельхоздеятельности из рамок хозяйств населения в рамки зарегистрированной предпринимательской деятельности было бы целесообразно ввести патентную систему с упрощенным порядком покупки патента и уведомления налоговой и иных служб, с взиманием минимального платежа.

2.3. Ликвидация условий дискриминации субъектов малого и среднего предпринимательства по цене продаваемой ими продукции/услуги в случае, если они не являются плательщиками НДС в бюджет (занижение цены продажи).

Сельхозпроизводители, любые другие предпринимательские единицы (предприниматели или организации) не имеют по закону права заполнить счет фактуру в виде, в котором она требуется для покупателя/получателя их продукции или услуги, если последний является плательщиком НДС. А именно, они не могут выделить сумму НДС в счете-фактуре. Это ведет к тому, что (1) покупатель их продукции/услуг не может вычесть эту сумму из суммы НДС, которую получит при реализации уже своей продукции на следующей стадии движения продукта по продовольственной цепочке; (2) покупатель их услуги занижает цену покупки на сумму НДС, чтобы избежать увеличения сво-

ей налоговой нагрузки; (3) или отказывается от взаимоотношений с таким поставщиком, заменяя его тем, кто является плательщиком НДС; (4) возникают компании-однодневки, которые за плату оформляют операцию через себя: скупают без НДС у продавца, а продают со счетом-фактурой покупателю. После этого – исчезают.

Освобождение от НДС задумывалось как послабление для малого бизнеса, чтобы он не нес затрат на содержание бухгалтера, высчитывающего НДС по покупкам-продажам. А получилось, что от бухгалтера он освобожден, но еще «освобожден» от части своей законной выручки.

2.4. Расширение возможностей кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства через кредитные кооперативы. Существующая система банковского кредитования, в том числе с субсидирование процентных ставок связана с высокими транзакционными издержками. В результате охват субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве сокращается. Проблемы связаны с (1) территориальной оторванностью кредитных учреждений от места расположения; (2) низким залоговым обеспечением, оценкой залогов, которые банк выставляет для сокращения рисков невозвратов кредитов не известных ему заемщиков; (3) высокими транзакционными издержками, связанными с оформлением кредитов в банке и получением государственных субсидий. Эти недостатки могут быть нивелированы поддержкой сельских кредитных кооперативов. Практика поддержки была апробирована в 2006 г., когда государство через Россельхозбанк вносило взнос в размере 1 млн. руб. в паевые фонды кредитных кооперативов. Кредитные кооперативы располагаются в районных центрах, работают с известной им группой заемщиков, могут вводить дополнительные требования, обеспечивающие возвратность кредитов, из-за снижения риска невозврата и знания заемщиков могут устанавливать более выгодные условия предоставления кредитов. Они рассматривают заявки на кредит не только с позиции оценки бизнес-плана, но и личностных характеристик заемщика и его семьи. Однако в настоящее время государство пытается распространить на сельские кредитные кооперативы требования, предъявляемые к банковским организациям. Эти требования невозможно выполнить сельским кооперативам, что приведёт к ликвидации кооперации. До этого Россельхозбанк пытался вынуть взносы в размере 1 млн. руб. из паевых фондов, что вряд ли разумно. Для поддержки кредитных кооперативов целесообразно принять пакет мер.

Пакет мер для кредитных кооперативов. Целесообразно предусмотреть взнос за счет бюджетных средств в паевой фонд кредитных кооперативов с установлением сро-

ка, в течение которого он должен быть компенсирован путем выкупа паев членами кооператива. Целесообразно распространить возможность получения кооперативом субсидии на погашение расходов на обслуживание кредита в банке на условиях, предусмотренных для сельхозпроизводителей, в случае, если кооператив использует этот кредит для кредитования своих членов-сельхозпроизводителей на цели, предусмотренные Госпрограммой поддержки сельского хозяйства. Снижение залогового уровня может обеспечиваться механизмом введения круговой поруки, когда при невозврате кредита одним предпринимателем села, кредиты не предоставляются другим заемщикам из этого села (как показывает опыт, при этом сокращается риск предоставления кредита недобросовестным заемщикам, а также невозврат кредитов). Отказаться от попыток ужесточения требований к сельским кредитным кооперативам, распространении на них требований, предъявляемым банковским организациям. Ввести освобождение кредитных кооперативов от налога на прибыль при ее реинвестировании для пополнения фонда кредитования членов-сельхозпроизводителей.

2.5. Укрепление/воссоздание/ сельских информационно-консультационных служб. В России создано подобие сельских консультационных служб. Однако они не удовлетворяют требования, предъявляемым к ним из-за: (1) чрезвычайно скудного финансирования; (2) отсутствия кадров, способных нести современные знания и изменить сложившуюся практику консультирования (не могут выйти из кабинета к тем, кого нужно консультировать); (3) отсутствие сети, позволяющей получать актуальную информацию о маркетинговых исследованиях, источниках финансирования, услугах; (4) отсутствия функций, необходимых для повседневного обслуживания сельских жителей (помощь в ведении бухучета, защиты в суде, в подготовке документов для участия в государственных тендерах; получения субсидий; подготовке сертификатов и прохождении аккредитации в списке участников реализации государственных заказов; содействие в доступе к участию в программах правительства по поддержке малого бизнеса; содействие в подготовке документов и оформлении заявок на получение финансовой помощи и финансирования, предоставляемых финансовыми и кредитными организациями); (5) техническую помощь в повышении производительности труда и улучшении качества продукции вплоть до уровня, позволяющего получить сертификат ISO-9000; предоставление лабораторий и оборудования для разрешения различных технологических проблем на малых предприятиях; (6) проведение маркетинговых исследований и соответствующее информирование.

2. 6. Инвентаризация оснований, предмета проверок, формализованных оснований наложения наказаний субъектов малого и среднего предпринимательства, требований к получению средств Господдержки. Первый претендент – Россельхознадзор. Вторая группа – региональные программы поддержки сельского хозяйства, вводящие излишние требования. Например, первая организация входит даже в такие тонкости, как нормы высева семян, наличие сертификатов на семена при том, что хозяйства используют семена для внутривладельческих целей (для производства корма) и т.п. Требуется проанализировать возможность объективного выявления нарушений, критерии которых определены в законодательных и нормативных актах. Например, утверждены критерии неиспользования участка при том, что не ясно, как применять эти критерии по факту. Во втором случае, например, для получения субсидии на 1 га требуется принести результаты агрохимического обследования, затраты на которое превышают размер субсидии.

Предложение: выявление всех карательных санкций и оценка критериев, на основании которых делается вывод о нарушении. Выявление всех предметов проверок на предмет их необходимости и целесообразности. Подготовка заключения о сокращении предметов проверок.

2.7. Снижение издержек ведения бизнеса

Государственное субсидирование приобретения франшизы. Аналог есть в Мексике. Покупка отработанного бизнеса позволит сократить риски функционирования организации. Многие производства ведутся по устаревшим технологиям. В этой связи были бы целесообразны меры, стимулирующие переход к современным стандартам.

Разработка предложения о необходимости субсидирования приобретения франшизы.

Субсидирование работ по доведению технологии производства до требований, удовлетворяющих стандартам ХАССП.

2.8. Преодоление недостатков мелкого производства в сельском хозяйстве - содействие в развитии потребительской (сбытовой, снабженческой, перерабатывающей и прочей) кооперации и развития контрактного сельского хозяйства путем создания кооперативов и контрактной системы с более крупными производителями. Кооперативы и организации, работающие с сельхозорганизациями на основе контракта, не являются сельхозпроизводителями не могут претендовать на государственные субсидии, даже если действуют в интересах сельхозпроизводителей. Кроме того, не проработаны вопросы налогообложения прибыли, доходов членов, движения ресурсов от кооператива

и организации, работающей на основе контракта, к сельхозпроизводителям и сельхозпродукции в обратном направлении.

Для содействия развитию потребительской кооперации и контрактного сельского хозяйства целесообразно:

(1) Сельхозкооперативы:

отказ от налогообложения прибыли, если 70% выручки формируется за счет обслуживания членов кооператива;

приравнивание потребительского кооператива к сельхозпроизводителю для получения субсидий, если кооператив покупает субсидированные ресурсы или реализует субсидированную продукцию членов кооператива;

гранты – взнос в паевой фонд государственных средств на формирование/пополнение материально-технической базы кооператива;

отказ от взимания налога на доход от кооператива участников – сельхозпроизводителей (или отказ от налогообложения, если начисленный подоходный налог инвестируется в паевой фонд кооператива);

(2) контрактное сельское хозяйство:

Разработка методических материалов и юридическое закрепление норм, стимулирующих бизнес внедрять контрактную систему.

2.9. Отказ от поощрения монополистов к принуждению строительства сетей, дорог и т.д. за счет предпринимателей и организаций. Для этого предусмотреть возможность зачета затрат субъекта малого или среднего предпринимательства (в пределах нормативных) в счет будущих платежей за ресурс, если сети для его поставки построены за счет сельхозпроизводителя.

2.10. Создание условий равного доступа к господдержке субъектов предпринимательства. В настоящее время преобладающая доля поддержки по условиям ее предоставления уходит в компании, которые нужно относить к субъектам крупного предпринимательства. Это достигается за счет установления требований по мощности строящихся объектов. Например, при разработке порядка конкурсного отбора инвестиционных проектов по созданию и модернизации объектов агропромышленного комплекса предусмотрены критерии, исключаяющие участие субъектов малого и среднего предпринимательства. Например, в качестве инвестиционных проектов по строительству плодохранилищ предусматривается, что они должны быть не менее 500 т единовременного хранения, а картофеля – не менее 1 тыс. т.

Для сокращения барьеров доступа к участию в программах государственной поддержки целесообразно предусмотреть:

выделение объемов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства пропорционально их доле в производстве товарных продуктов;

снятие ограничений по минимальной мощности объекта в случае, если предоставляется проект и заключение на него, подтверждающие возможность возврата кредитных средств.

2.11. Упрощение доступа к земельным участкам в государственной собственности (сельскохозяйственная земля): обращение не за землей, а за уже сформированным и поставленным на кадастровый учет участками. До настоящего времени (практически – всегда) не проведено разграничение земли между федерацией, субъектом РФ и муниципальным образованием. Не проведено зонирование государственных земель, не определены виды разрешенного использования участками государственных земель, не сформированы участки, не составлены каталоги участков для разных нужд. Процедура предоставления государственных земель в собственность не содержит ограничений по размерам участка, передаваемого в собственность одного лица, не введена обязательная стадия аренды перед выкупом участка в государственной собственности. При формировании участков не предусматривается согласование на подключение к коммуникациям определенной мощности. В результате получатель участка может столкнуться с тем, что цель приобретения участка не может быть достигнута, так как отсутствует возможность присоединения к коммуникациям. Участки формируются до сих пор самим заинтересованным лицом, потом – организуется псевдоаукцион, чтобы участок попал этому лицу, которое уже понесло издержки на его формирования. Нет ограничений по площади одного участка, поэтому сильные игроки могут сформировать большие участки, которое не могут получить субъекты малого и среднего предпринимательства. Все это делает доступ к земле мутным, коррупционным, невозможным для субъектов малого бизнеса.

2.12. Сокращение издержек на проектирование производственных объектов и их согласование с пожарниками и прочими конторами: официальное утверждение альбомов типовых производственных построек в отрасли: ферм, зернохранилищ и т.п.; разработка типовых бизнес-планов, например, по молочному скотоводству с разным поголовьем. Источник: деньги на научно-исследовательские и проектные работы в советующих ведомствах.

2.13. Кадры для сельского хозяйства. Субъекты малого и среднего предпринимательства испытывают недостаток обученных молодых специалистов. Это связано с тем, что система среднего и специального профессионального образования серьезно подорвана. Особенно это относится к системе специального профессионального образования. В связи с тем, что ее финансирование лежало на муниципальных бюджетах, она разрушена. Нужна помощь в техническом оснащении профтехучилищ, модернизации, переобучении преподавателей, внедрении системы наблюдательных советов и создание форм участия частного бизнеса в формировании бюджета учебных организаций за счет благотворительных взносов.

Для этого было бы целесообразно предусмотреть субсидирование ответственных за содержание таких заведений бюджетов за счет федерального и региональных бюджетов. Разработка механизмов участия частных организаций в пополнении бюджетов учебных организаций, участия благотворителей в контроле за использованием их средств через систему общественных советов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во всем мире в сельском хозяйстве сложились две формы хозяйствования малого бизнеса – кооперативное и контрактное, позволяющее решить как проблему оппортунистического поведения, так и воспользоваться эффектом масштаба.

Кооперативное сельское хозяйство – это сочетание самостоятельных фермерских хозяйств и их кооперативов. В фермерских хозяйствах сельское хозяйство ведется членами семьи. Наемные работники, если они есть, работают вместе и под контролем хозяев. Потери от оппортунистического поведения при этом удается минимизировать. Все, что связано с крупномасштабной организацией сельскохозяйственного производства (выбор сортов, пород, технологий), а также формирования стандартных партий реализуемой продукции, переработки, хранения, снабжения ресурсами, то все эти вопросы решает кооператив.

Контрактное сельское хозяйство аналогично кооперативному, только вместо кооператива роль крупномасштабного организатора в нем играет коммерческая компания – интегратор. Она определяет, что производить, в какие сроки, по какой технологии, она снабжает фермера семенами нужных сортов и молодняком нужных пород, кормами требуемого качества, она скупает готовую продукцию и ведет ее дальнейшую переработку и реализацию. Как и в случае с кооперацией, в сельском хозяйстве удается минимизировать оппортунистическое поведение за счет самостоятельных фермерских хозяйств, а крупные масштабы бизнеса обеспечивает интегратор.

Россия с точки зрения развития контрактации и кооперации имеет свои особенности, связанные с историей развития:

- наличие сельхозорганизаций как основных коммерческих производителей сельскохозяйственной продукции в большинстве сельскохозяйственных регионов,
- сильные традиции государственного регулирования,
- ориентация государства на поддержку крупных и сверхкрупных «индустриальных» производств,
- подавление малых форм хозяйствования в производственных секторах и регионах с преобладанием холдингов,
- слабость кооперативных форм в большинстве субъектов РФ,

- низкая доступность кредитов и лизинга, из-за чего крупные перерабатывающие компании вынуждены частично брать на себя функции кредитных и лизинговых организаций для своих поставщиков, что увеличивает риски интеграторов.

В развитых странах сельскохозяйственная кооперация представляет собой мощный сектор. Доля кооперативной переработки и сбыта в Европе достигает 40%. При этом по отдельным продуктам эта доля высока (молоко – до 60%, фрукты и овощи, вино – 40%, оливки, зерновые – свыше 30%), но не по всем (мясное скотоводство). Отличия по секторам обуславливаются характеристиками продукта и производственного процесса. В молочном и фрукто-овощном секторе высокая доля кооперативов на рынке объясняется особенностями скоропортящейся продукции, которую необходимо быстро продать, и связанными с этим высокими транзакционными издержками. В виноделии и производстве оливкового масла большая часть продукции также торгуется через кооперативы, а вот в производстве мяса основная его часть торгуется по контрактам с трейдерами или через некооперативные скотобойни. Концентрация кооперативов различается по странам. Наиболее кооперированы Финляндия, Дания, Швеция и другие скандинавские страны - более 80%, во Франции и Германии – 55% и 46% соответственно. В США в кооперативах производится 86% всего молока, 41% хлопка, 40% зерна и семян масличных, 20% фруктов и овощей, в Бразилии – 37% всей сельскохозяйственной продукции.

По данным Росреестра, в кооперативном секторе России в настоящее время зарегистрировано 6479 сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК): 15% перерабатывающих, 11% обслуживающих, 23% снабженческо-сбытовых, 27% кредитных и 24% кооперативов прочих видов, в которые, по всей видимости, в первую очередь входят многофункциональные кооперативы. Динамика основных показателей сельскохозяйственных потребительских кооперативов в последнее время замедлилась, что связано не только с плохой экономической конъюнктурой, но и с сокращением средств, получаемых СПоК в виде субсидий на возмещение процентной ставки по взятым кредитам и займам.

Альтернатива развитию кооперации и контрактации - вытеснение малых форм хозяйствования из таких отраслей как свиноводство, птицеводство, молочное скотоводство включают в себя рост рисков - экономических, экологических и социальных. Государство, выбрав однажды курс на мега-проекты, теперь поймано в ловушку, - оно вынуждено жертвовать мелким и средним бизнесом, чтобы не пропали вложенные «в одну корзину» огромные инвестиции, а в случае ухудшения положения будет просто обя-

зано спасать крупный бизнес, т.к. альтернативы ему сейчас, например, в свиноводстве Белгородской области уже просто нет. То, что это не предположение, а факт доказывается включением таких агрохолдингов как ООО ГК «Агро-Белогорье», ОАО «Великолукский мясокомбинат», ООО АПХ «Мираторг», ГК «Русагро», ЗАО «Сибирская аграрная группа», ЗАО «Талина», ЗАО АВК «Эксима» в перечень системообразующих предприятий. На эти 7 компаний приходилось в 2014 г. 25% всего производства свинины или 33% ее промышленного производства. То, что продовольственная безопасность страны в одном из важнейших сегментов начинает зависеть от благополучия единичных компаний – серьезная угроза.

Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 г. и информация Минсельхоза России о наличии кооперативов позволит выявить районы, где население компактно продолжает держать коров, но не способно организовать кооператив. Государство могло бы помочь в этом случае, как организационно – например, через поддержку ИКС, или других структур, предоставляющих соответствующие консультационные и информационные услуги. Стоит рассмотреть также возможность предоставления субсидий на начальном этапе деятельности кооперативов, отдельным мелким интеграторам, а также районным молокозаводам и/или частным сборщикам, выделив дотации на молоковозы, охладительные танки, молокомеры и т.д. для сбора молока у фермеров, хозяйств населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016), ст. 217.
- 2 Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения Т.27 Изд.2: М.:Изд.гос.полит.лит, 1962, с. 281.
- 3 Каратаев, Н.К., Н.А. Цаголов и др.; под ред. А.И. Пашкова История русской экономической мысли: Т.1: Эпоха феодализма, ч.2: 1800-1861 гг. [Книга] : Соцэкгиз, 1958, с. 648.
- 4 Самуэльсон П.Э. Нордхаус В.Д. Экономика.: Пер. с англ. 16-е изд. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. с. 118.
- 5 В.Я.Узун, В.А.Сарайкин, Е.А.Гатаулина. Классификация сельскохозяйственных производителей на основе данных Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. М.:ВИАПИ им. А.А.Никонова, ЭРД, 2010. – 229 с.
- 6 Оливер И. Уильямсон. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. С-П, Thesis, 1993, вып.3, с. 39-49.
- 7 Coase R. The New Institutional Economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics. March 1984, 140, p.229-231.
- 8 Тенденции развития и взаимодействия крупного и малого бизнеса в АПК. М., Энциклопедия российских деревень, 2009, Труды ВИАПИ им. А.А.Никонова, №24. - 218с.
- 9 В.Я.Узун. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. –184с.
- 10 <http://www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en/#c100440> – 07.09.2015 г.
- 11 Xiangping Jia and Jos Bijman. Synthetic themes for linking farmers to demanding markets in Contract farming for inclusive market access. Rome FAO. 2013. P. 24
- 12 Sandrine Fréguin-Gresh and Ward Anseeuw Integrating smallholders in the South African citrus sector in Contract farming for inclusive market access. Rome FAO. 2013. P. 92
- 13 Шагайда Н.И. Интеграция сельского хозяйства в продовольственные цепочки: российская практика и международный опыт // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2015. № 3.
- 14 <http://www.tysonpoultryfarmers.com/>- дата обращения 11.01.2016
- 15 FAO. 2013. Contract farming for inclusive market access. Rome. Foreword; p 80. Sandrine Fréguin-Gresh and Ward Anseeuw Integrating smallholders in the South African citrus sector in Contract farming for inclusive market access. Rome FAO. 2013. P. 86-88
- 16 MacDonald, James M. Technology, Organization, and Financial Performance in U.S. Broiler Production, EIB-126, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, June 2014.- p. 32.
- 17 Smithfield Foods discourages contractors from keeping pregnant sows in crates - http://articles.dailypress.com/2014-01-08/business/dp-nws-smithfield-sow-crates-20140108_1_smithfield-foods-gestation-crates-pregnant-sows
- 18 Lawrence, Hayenga, Kliebenstein, Rhodes. Producing and marketing hogs under contract. <http://articles.extension.org:80/pages/27208/producing-and-marketing-hogs-under-contract>
- 19 Постановление Правительства Постановление Правительства Белгородской обл. от 05.05.2014 N 173-пп
- 20 Интервью телерадиокомпании «Мир Белогорья» передача «Знающие люди». 20.11.2015 г. -<http://mirbelogorya.ru/teleproekty/znajushhie-ljudi.html>
- 21 «Информация об итогах реализации основных мероприятий по развитию сельских территорий в 2015 году (за 9 месяцев)». <http://belapk.ru/arhiv2/informaciya>

[ob itogah realizacii osnovnyh meropriyatij porazvitiyu selskih territorij v 2015 godu/](#)

дата обращения 9.12.2015 г.

22 <http://www.belferma.ru/about/> дата обращения 9.12.2015 г.

23 См. Распоряжения Правительства РФ от 16.06.2015 г. №1108-р и №1107-р

24 Данные Нац. Союза свиноводов «Ускоренное импортозамещение в свиноводческой отрасли как первый этап создания экспортного потенциала»// Свиноводство-2015: импортозамещение как первый этап создания экспортного потенциала. Москва, 25-26.11.2015 г. с.21

25 [Georgi Gyton, JBS posts record revenue for 2014.](#) - [http://www.globalmeatnews.com/ Industry-Markets/JBS-posts-record-revenue-for-2014](http://www.globalmeatnews.com/Industry-Markets/JBS-posts-record-revenue-for-2014) (дата публикации 2.04.2015. Дата обращения 14.12.2015) Реалы переведены в доллары США.

26 По данным сайта <http://www.jbs.com.br/en/history> - дата обращения 14.12.2015 г.

27 <http://www.tysonfoods.com/Our-Story/Farmers.aspx> - дата обращения 11.01.2016.

28 <http://www.tysonpoultryfarmers.com/>- дата обращения 11.01.2016

29 <http://wbd.ru/news/archive/2010/2152/>- дата обращения 17.12.2015; <http://wbd.ru/company/> дата обращения 17.12.2015

30 Регионы России Социально-экономические показатели 2013 г. с. 36-37

31 По материалам Молочные реки "Вимм-Билль-Данна" - сырье для заводов и "живые" деньги для сельчан - <http://www.bashinform.ru/detalno/170461/> - дата публикации 23.09.2008. дата обращения 17.12.2015 г.

32 Andreas Rüscher, Gerhard W. Ohlde and Marlo Rankin Contract farming to access lucrative markets: Small-scale vegetable producers in the United Republic of Tanzania in Contract farming for inclusive market access. Rome FAO. 2013. P. 106-107

33 http://www.mcx.ru/news/news/show_print/47060.78.htm

34 Янбух Р.Г. Развитие сельскохозяйственной кооперации как ключевое направление поддержки сельских территорий // Научно-методические основы устойчивого развития сельских территорий: Науч. тр. ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова: М.: ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2015. Вып. 41.

35 Гатаулина Е.А. Развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве – залог устойчивого развития сельских территорий // Научно-методические основы устойчивого развития сельских территорий: Научн. тр. ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова: М.: ФГБНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2015. Вып. 41.

36 Узун В.Я., Сарайкин В.А. Роль семейных ферм и сельскохозяйственных корпораций в России и США // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 5.

37 Сарайкин В.А. К(Ф)Х и СХО: сравнительный анализ динамики и эффективности // Никоновские чтения. 2004. № 9.

38 The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory and Practice (Carlos Arthur B. Da Silva, FAO (2005))

39 Neil D. Hamilton, Farmer's Legal Guide to Production Contracts (1995)

40 Inclusive business models. Guidelines for improving linkages between producer groups and buyers of agricultural produce. (FAO (2015):<http://www.fao.org/3/a-i5068e.pdf>)

41 An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges (Caterina Pultrone. UNIDROIT. Uniform Law Review, NS – Vol. XVII. 2012/

42 Gender Opportunities and Constraints in Inclusive Business Models - The Case Study of Unifrutti in Mindanao, Philippines, by Leonard Rebeca, Osorio Martha and Menguita-Feranil Mary Luz. Rome, Italy. FAO. 2015/

43 Eaton, C. and Shepherd, A.W. (2001). Contract farming: Partnership for Growth. FAO Agricultural Services Bulletin 145, Rome, Italy/

44 Гатаулина Е.А. Сравнительный анализ аграрных структур России и США // Отечественные записки. 2012. № 6(51). С. 134–161

45 Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.