

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КООПЕРАЦИИ

Айыл чарбасындагы товар өндүрүүнүн натыйжалуулугундагы өлчөмдөрдү салыштыруунун негизи жана өндүрүштү эксплуатациялоодогу факторлордун натыйжалуулугу анализдик жетишсиздигине гана негизделет. Бул кооперациянын макстатка ылайыктуу жана натыйжалуулугуна таасир этүүчү кошумча себептерге алып келет.

Обосновывается недостаточность анализа эффективности кооперации сельскохозяйственного товаропроизводителя лишь на основе сравнения размера и интенсивности эксплуатации факторов производства. Приводятся дополнительные факторы, влияющие на целесообразность и эффективность кооперации.

The lack of agricultural producers cooperation efficiency analysis based only on the comparison of production factors exploitation intensiveness and size. Some other factors influence the cooperation efficiency and appropriateness.

Кыргызская Республика является страной с экономикой, ВВП которой составляет более 400 миллиардов сомов¹. Сельское хозяйство является важной отраслью экономики, которая производит более 108 миллиардов сомов, что составляет 26 % от ВВП республики. Более 60 % населения проживает в сельских регионах и более 50 % всех занятых работает в сельском хозяйстве. Основа существования сельского населения – это эффективное и конкурентоспособное производство и реализация сельскохозяйственной продукции.

Земельно-аграрные реформы создали условия для многообразных форм хозяйствования и повлияли на создание новой структуры производства сельскохозяйственной продукции. В ходе трансформационных процессов на основе реформированных коллективных и государственных хозяйств появились частные индивидуальные сельскохозяйственные товаропроизводители в форме крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения, которые производят 97,3 % валовой продукции сельского хозяйства. В период с 2000 по 2009 год количество крестьянских и фермерских хозяйств резко увеличилось от 71163 до 318815.

¹ Национальный Статистический Комитет КР (НСК КР): данные на 2009 г.

Одновременно в последние годы наблюдается падение темпов роста производства сельскохозяйственной продукции (рис. 1).

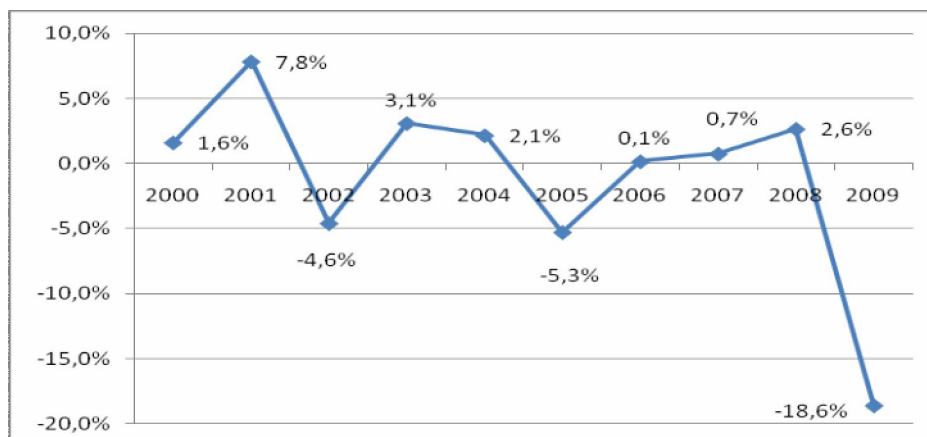


Рис. 1 Темп роста физического объема основных видов продукции сельского хозяйства КР в сопоставимых ценах 2008 г.

Отечественные научные исследователи отмечают основные причины регрессии показателей аграрного сектора², такие как мелкотоварное производство и хозяйствование на уровне натурального производства крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ). Так, в среднем³ на одно КФХ приходится 0,2 головы крупного рогатого скота (КРС), 0,8 голов мелкого рогатого скота (МРС) и 3 га сельскохозяйственных угодий, при этом за последние 9 лет эти показатели снизились более, чем в два раза⁴. Причиной усиливающейся тенденции мелкотоварности К(Ф)Х являются последствия проведенных аграрных реформ и массовая сельская миграция населения Кыргызстана в целях самообеспечения основными продуктами питания⁵. Тем самым, сельскохозяйственный товаропроизводитель в форме крестьянских и фермерских хозяйств производит сельскохозяйственную продукцию с целью самообеспечения себя продовольствием, а излишки реализовывает на рынке (табл.1).

Таблица 1

Доля реализованного объема основных видов сельскохозяйственной продукции от всего произведенного объема субъектами сельского хозяйства (в %)⁶

² Орузбаев А., Идинов К., Кубаев Б. Кооперация крестьянских хозяйств – закономерный процесс развития сельского хозяйства и повышения эффективности аграрной реформы. – Бишкек: ИППКК КГНУ, ОсОО «Полиглот», 1999. –142 с.

³ По материалам НСК КР на 2009 год.

⁴ По материалам НСК КР: в сравнении в 2000 году 1 К(Ф)Х, в среднем, имело 0,8 КРС, 3 МРС и 10,7 га сельскохозяйственных угодий.

⁵ Майлз К.Лайт. Сельское хозяйство КР – двигатель роста или система социальной защиты. Целевое исследование: Кыргызстан. – Бишкек, 2007. – 34 с.

⁶ По материалам НСК КР.

Доля реализации выращенной продукции	2000 г.	2005 г.	2008 г.
Зерно	38,7%	48,7%	48,1%
Хлопок	55,2%	100%	99,6%
Картофель	27,6%	38,4%	46,6%
Овощи	53,8%	46,9%	89,7%
Мясо	43,7%	53,5%	57,4%
Молоко	44,3%	50,1%	45,4%
Яйца	47,0%	64,1%	67,7%

В целях решения проблемы мелкотоварности производства сельскохозяйственной продукции и развития агробизнеса предлагается кооперация как естественный путь эффективного развития сельскохозяйственного товаропроизводителя. Вертикальная и горизонтальная интеграция сельскохозяйственного производства путем агрегирования спроса и предложения сельскохозяйственных товаропроизводителей могла бы повысить также эффективность общей деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя. Кооперация как объединение факторов производства нацелена на получение более высокого экономического результата за счет экономики масштаба, посредством чего снижается себестоимость единицы продукции, улучшаются показатели фондоемкости и фондоотдачи при производственной деятельности. Кроме того, коллективное приобретение необходимых средств производства также экономически целесообразно за счет получения более низких, оптовых цен. Также при сбыте сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственному производителю в кооперации значительно эффективнее, за счет, например, снижения транспортных расходов и т.п.

В аграрном секторе Республики ⁷ в 2003 году было зарегистрировано 772 сельскохозяйственных кооператива (СК), в 2005 – 926 СК, в 2008 году – 3454 СК. В 2009 году количество СК сократилось до 651. Это связано с реализацией поддерживающих программ в республике⁸. Одновременно за этот период доля производства коллективных

⁷ НСК КР.

⁸ По материалам Общественного Фонда «Фонда развития кооперативов Райффайзен в Кыргызстане», создание многих кооперативов в период с 2007-2009 года имело цель получить доступ к поддерживающим программам Правительства КР или международных донорских организаций. Так, например, для сельскохозяйственных кооперативов предлагались беспроцентные или льготные кредиты, и действовали льготные условия для получения средств производства и сельскохозяйственной техники. В этой связи многие сельскохозяйственные кооперативы создавались для краткосрочных целей и не выполняли функцию повышения эффективности деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя.

хозяйств при росте количества сельскохозяйственных кооперативов сократилось с 0,5 % (2005 г.) до 0,4 % (2009 г.)⁹.

Для анализа эффективности кооперации недостаточно сравнения лишь по использованию факторов производства в укрупненном или индивидуальном хозяйствовании. Также сравнение эксплуатации факторов производства не описывает аспект рационального поведения субъектов рынка, направленного на стремление к доминирующим стратегиям и использованию информационной асимметрии на рынке. Рациональное поведение любого экономического субъекта направлено на получение максимального экономического результата при минимальных затратах. При этом ведение индивидуального или кооперативного (коллективного) хозяйствования является формой, обеспечивающей конечный экономический результат от деятельности на рынке.

В ходе осуществления своей производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственный товаропроизводитель приобретает на рынке необходимые производственные материалы, услугу, производственное оборудование и т.п. и реализует готовую продукцию на рынке. Кроме того, он привлекает человеческие ресурсы для осуществления производственных процессов. Тем самым, сельскохозяйственный товаропроизводитель осуществляет рыночный обмен – транзакцию.

Понятие «транзакции» раскрывает Уильямссон¹⁰: „*транзакция* – это когда товар или услуга технически переносится через условно разделенную границу. При этом одна фаза деятельности заканчивается – и другая начинается...“ Перенос товара или услуги через условно разделенную границу – это переход товара или услуги от одного владельца к другому: приобретение трудовых, материально-технических ресурсов в процессе производства, а также продажа продукции, услуг на рынке. Тем самым, «транзакция» – это обмен на рынке, а обмен на рынке – это контрактные отношения между предпринимателями по поводу переноса прав собственности на определенный товар, услугу.

В условиях рынка при осуществлении транзакций или контрактов, сельскохозяйственный товаропроизводитель осуществляет затраты, связанные с подготовкой контракта (поиск соответствующей информации, надежных партнеров и т.п.) и с осуществлением контрактов (обеспечение выполнения обязательств партнера по контракту и т.п.), в особенности, имеющих длительный характер. Эти транзакционные издержки влияют на экономический результат производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя.

⁹ НСК КР.

¹⁰ Уильямссон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, кооперация / Пер. с англ. яз. на нем. яз. Моника Стрейзлер. – Тюбинген: Моор, 1990. – С.1.

Уровень транзакционных издержек определяет выбор формы деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя. Так, при гарантиях в процессе обмена на рынке предпринимателю достаточно простое контрактное отношение. Транзакционные издержки на контрактное принуждение через авторитарного агента (судебные инстанции) возникает в длительных контрактных отношениях, когда имеются признаки оппортунизма партнера по контракту. Оппортунизм¹¹ означает «преследование выгоды посредством хитрости или обмана» при осуществлении контракта.

Кооперация как вертикальная интеграция со структурой иерархии в одной организации сельскохозяйственного товаропроизводителя возникает при достижении уровня транзакционных затрат, когда контрактное принуждение через суды становится более затратным, чем собственное производство данного товара или услуги. Таким образом, кооперация является системой управления транзакционными издержками, при которой обеспечивается наилучший экономический результат при оптимальном уровне транзакционных издержек сельскохозяйственного товаропроизводителя (рис. 2).

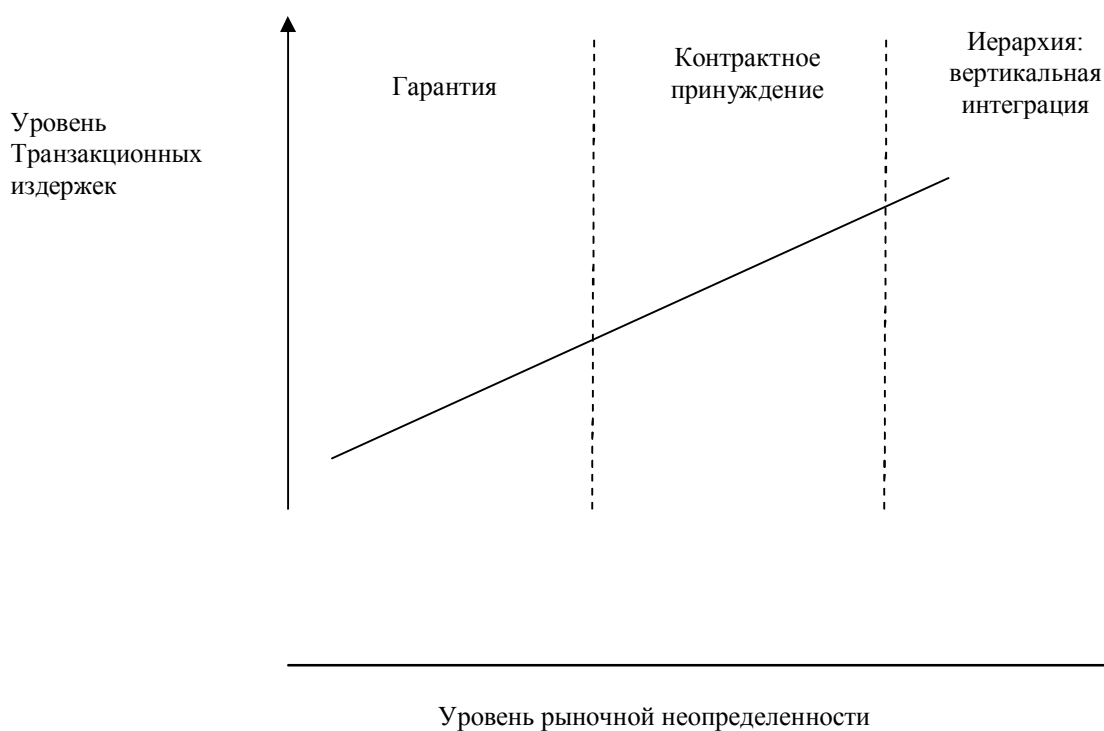


Рис. 2. Уровень транзакционных издержек при изменении уровня рыночной неопределенности

¹¹ Уильямссон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, кооперация / перевод с англ. яз. на нем. яз. Моника Стрейзлер. – Тюбинген: Моор, 1990. – С.54.

Транзакционные издержки сельскохозяйственного товаропроизводителя повышаются, если партнер по контракту ведет себя оппортунистически. «Оппортунистические действия» партнера являются существенной причиной транзакционных издержек, что влияет на эффективность экономической деятельности и даже может привести к потере бизнеса экономического субъекта. Оппортунизм выражается в двух стратегиях рыночных субъектов при осуществлении контракта: «за чужой счет» и «присваивание».

Стратегия «присваивания» осуществляется субъектом рынка при использовании слабой позиции партнера по контракту. Причиной слабой позиции рыночного субъекта может быть *специфичность транзакций*¹². *Специфичность транзакции* сельскохозяйственного товаропроизводителя приводит к зависимости одного партнера от другого в длительных отношениях. Так, например, производитель молока совершает капиталовложения в строительство коровника, приобретение коров и т.д. и зависим от специфических свойств молока. Капиталовложения в производство молока окупаются за счет реализации молока. Молоко является скоропортящимся продуктом, и товаропроизводитель не может ждать, пока на рынке кто-нибудь предложит наибольшую цену. Здесь товаропроизводитель зависим от продажи молока. Покупатели молока используют эту зависимость и предлагают наименьшую цену, за которую товаропроизводитель вынужден продать произведенное молоко. Так, перекупщики молока зачастую используют стратегию «присваивания» части дохода произведенного молока, при этом не участвуя в производстве молока. Или товаропроизводитель должен совершить транзакционные затраты по поиску, договору и обеспечению выполнения договора по более лучшим возможностям сбыта молока.

Стратегия «за чужой счет» – это ситуация, когда субъект рынка требует или пользуется товаром, услугой без участия в производстве данного блага¹³. Так, в примере производителя молока посредники зачастую пользуются зависимой ситуацией производителя, предлагает ему наименьшую цену и зарабатывают, не вкладывая в производство молока больше, чем производитель: при ежедневной реализации молока¹⁴ производитель молока получает 11 сом/л, перекупщик – 30 сом/л.

Таким образом, в условиях контрактного отношения рыночный субъект, руководствуясь рациональным поведением, на основе стратегий «за чужой счет» или

¹² *Специфичность транзакции* заключается в специфических инвестициях, при которых экономическая деятельность сельскохозяйственного товаропроизводителя имеет высокую степень зависимости от специфики продукции, специфики технологии, специфики места производства или сбыта и т.п.

¹³ www.wikipedia.org

¹⁴ Центр Конкурентоспособности Агробизнеса «Маркетинговое исследование цепочки продвижения молочной продукции», г.Бишкек – 2008 г. – С.1-3.

«присвоение» может максимизировать личную выгоду или прибыль на основе *зависимого положения* или *ограниченной информированности* партнера по контракту, не вкладывая своих затрат в производство данного товара или услуги. Сельскохозяйственный товаропроизводитель вынужден производить транзакционные затраты в целях минимизации ущерба влияния социальных дилемм¹⁵ посредством введения штрафов за оппортунизм партнеров. Кооперация в этой связи возникает, когда сельскохозяйственный товаропроизводитель осуществляет транзакционные издержки на создание системы, обеспечивающей ему наибольший экономический результат по сравнению с контрактным принуждением через судебные инстанции, что является более затратным.

В дополнение к поведенческим характеристикам транзакционные издержки зависят от особых характеристик каждой транзакции¹⁶. В условиях часто повторяющихся транзакций между одними и теми же партнерами по контракту, например, каждодневная реализация молока и т.п., обе стороны заинтересованы в разработке особых форм для стандартизации их отношений¹⁷. Продолжение связей с определенным партнером и построение особой модели осуществления транзакции имеет высокую экономическую ценность.

В этой связи эффективность кооперации сельскохозяйственного товаропроизводителя основана также на частоте повторения транзакций, при которой транзакционные издержки окупаются быстрее, а при нечастых или редко повторяемых транзакциях транзакционные издержки окупаются в более длительный период. Иными словами, издержки, осуществленные на развитие специальных моделей обмена, могут окупиться только при повторяющихся транзакциях. Транзакционные издержки возрастают, когда низкая частота транзакций сопровождается высокой неопределенностью поведения партнеров и необходимостью осуществления специфических инвестиций. Здесь необходимо сельскохозяйственному товаропроизводителю оформить транзакции таким образом, чтобы транзакционные затраты были оптимальными.

Так, например, в селе Алмалуу¹⁸ основным источником дохода индивидуальных сельскохозяйственных товаропроизводителей является животноводство, в частности, от производства и реализации молока. Ближайший молокоперерабатывающий завод находится в отдалении 30-40 километров от села. У производителей молока не имеется

¹⁵ Ситуация, когда нам приходится принимать решение о поступке, который может принести личную выгоду в ближайшем будущем, однако, в силу определенных общественных последствий, может причинить вред в отдаленной перспективе (источник: www.enc-dic.com)

¹⁶ Башев Х. Эффективность управляющих структур в сельском хозяйстве. – София: Институт Аграрной Экономики, 2009.

¹⁷ Построение системы стимулов, регулирующих механизмов, инструментов разрешения конфликтов и т.д.

¹⁸ Иссык-Атинский р-н Чуйской области.

холодильного оборудования и средств транспортировки, что образовало на местном рынке переизбыток предложения молока. Свойство молока как скоропортящегося продукта вынуждает производителей молока продавать произведенную продукцию, не ожидая, пока на рынке найдется покупатель, который предложит более высокую цену.

Данная специфическое свойство продукции приводит производителя молока в уязвленное положение на рынке в процессе обмена. Так, в связи с избытком предложения на местном рынке торговые посредники, скупая молоко, получают прибыль в рамках арбитражных стратегий¹⁹. Торговый посредник использует переизбыток предложения молока на местном рынке и присваивает квазиренту²⁰, не вкладывая своих средств в производство продукции. Торговые посредники на местном рынке села покупали молоко за 6-7 сомов за литр и продавали в перерабатывающие заводы г.Бишкек по 14 сомов за литр. На местном рынке торговые посредники занижали цену и в посреднических операциях присваивали квазиренту, производимую при производстве молока. Оппортунистическое поведение партнеров по обмену на рынке, зависимость производителя молока в связи со специфичностью продукции (молока), а также высокая частота транзакций (реализация каждый день) создали условие для кооперации.

Кооперация минимизировала рыночную неопределенность сельскохозяйственного товаропроизводителя и при совершении транзакционных издержек – планирование деятельности и участие в капитале кооператива – увеличила эффективность производственно-хозяйственной деятельности производителя (табл.2).

Таблица 2

Сравнительные экономические показатели²¹

Экономические показатели	Рыночный обмен	Обмен через кооперацию
Доход:		
от производства молока	135 000	180 000
дополнительный доход	25 000	25 000
<i>Итого:</i>	<i>160 000</i>	<i>205 000</i>
Производственные расходы:		
корма	58 400	58 400

¹⁹ Получение прибыли при использовании информации по ценам закупки и реализации.

²⁰ Чернявский С.В., Моргунов Е.В. Теоретические аспекты собственности на природные ресурсы //Собственность и рынок». - 2004. – №5. – С..5: «квазирента» – часть прибыли, создаваемой за счет особых способностей предпринимателя.

²¹ По данным проведенного опроса.

труд	45 000	45 000
ветеринарные услуги	1 000	1 000
<i>Итого:</i>	<i>104 400</i>	<i>104 400</i>
<i>Транзакционные издержки</i>		
Участие в капитале кооператива	-	10 000
Менеджмент	36 000	36 000
Коммуникация	2 400	2 400
<i>Итого:</i>	<i>38 400</i>	<i>48 400</i>
Прибыль	17 200	52 200

Как видно из таблицы, сельскохозяйственный товаропроизводитель вложил 10 тыс. сом. в создание кооператива по переработке молока, но через членство он получил возможность влиять на политику установления цен по приобретению молока. Тем самым, сельскохозяйственный товаропроизводитель увеличил свой доход²² на 20 % в сравнении с реализацией молока на рынке торговым посредникам. При равных условиях по производственным затратам через кооперацию (увеличение цены на 20 %) сельскохозяйственный товаропроизводитель значительно улучшил показатели рентабельности производства и рентабельности продукции (табл. 3). Тем самым обмен через кооперацию для сельскохозяйственного товаропроизводителя является более эффективным в сравнении с обычным индивидуальным обменом на рынке (реализация молока торговым посредникам).

Таблица 3

Сравнительные показатели

Коэффициенты и показатели эффективности	Рыночный обмен	Обмен через кооперацию
Себестоимость 1 л молока, сом	11,6	11,6
Рентабельность деятельности (прибыль к выручке от реализации)	10,8%	30,9%
Рентабельность производства (прибыль к производственным расходам)	16,5%	60,7%
Рентабельность продукции (прибыль к общим расходам)	12,0%	44,4%

²² Согласно утвержденной политики кооператива «АйКамДан», кооператив приобретает молоко по цене на 2 сома выше, чем предлагает рынок (перекупщики).

В этой связи в отрасли животноводства сельскохозяйственный товаропроизводитель в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности может быть подвергнут оппортунизму со стороны партнеров по контракту. В процессе обмена при этом будут возрастать транзакционные затраты на поиск информации, разработку и выполнение контрактов.

Таким образом, кооперация сельскохозяйственного товаропроизводителя – это не только объединение или укрупнение факторов производства, деятельности, но и система управления транзакционными издержками, при которой обеспечивается наилучший экономический результат в процессе осуществления хозяйственной деятельности. При оценке экономической эффективности кооперации сельскохозяйственного товаропроизводителя наряду с их способностью минимизировать производственные издержки целесообразно учитывать также их потенциал в экономии транзакционных издержек. На экономию транзакционных издержек сельскохозяйственного товаропроизводителя в немаловажной степени влияют такие факторы, как специфичность деятельности, уровень оппортунизма и частота проводимых транзакций. При этом кооперация является эффективной, если обмен через рынок является наиболее затратным в сравнении затратами на создание и управление кооперативной фирмой.

Список литературы

1. Орузбаев А., Джаилов Д., Ертазин Х. Углубление аграрной реформы и проблемы развития агробизнеса. – Бишкек: ЦЭИ НАН КР при МФ КР, 2000. – 231 с.
2. Орузбаев А., Идинов К., Кубаев Б. Кооперация крестьянских хозяйств – закономерный процесс развития сельского хозяйства и повышения эффективности аграрной реформы. – Бишкек: ИППКК КГНУ, ОсОО «Полиглот», 1999. – 142 с.
3. Уильямссон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, кооперация / Пер. с англ. яз. на нем. яз. Моника Стрейзлер. – Тюбинген: Моор, 1990. – С. 1-65.
4. Башев Х. Эффективность управляющих структур в сельском хозяйстве. – София: Институт Аграрной Экономики, 2009. – 19 с.
5. Чернявский С.В., Моргунов Е.В. Теоретические аспекты собственности на природные ресурсы //Собственность и рынок. – 2004. – № 5. – 15 с.
6. Центр Конкурентоспособности Агробизнеса «Маркетинговое исследование цепочки продвижения сельскохозяйственной продукции», г.Бишкек – 2008 г. – С. 1-3.

7. Майлз К.Лайт. Сельское хозяйство КР – двигатель роста или система социальной защиты. Целевое исследование: Кыргызстан. – Бишкек, 2007. – 34 с.
8. Материалы Общественного Фонда «Фонда развития кооперативов Райффайзен в Кыргызстане»
9. Интернет