

***Сельскохозяйственный
потребительский
кооператив –
инструмент
повышения доходности
сельскохозяйственных
товаропроизводителей***



PCO
«АГРОКОНТРОЛЬ»

2025



Не ограничиваясь аграрной отраслью

- Что такое «кооперация», зачем она нужна?
- Что такое «кооператив», зачем он нужен?



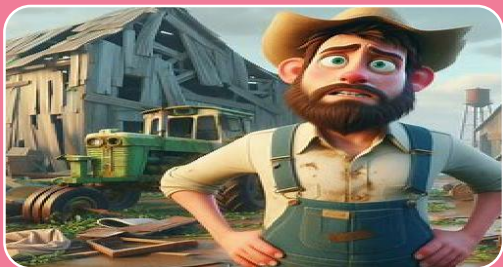
Внутри сельского хозяйства

- Что такое «социальная база» сельскохозяйственной кооперации?
- Какие специфические задачи выполняют кооперативы в АПК?



Когда кооператив не только «нужен», но и «возможен»?

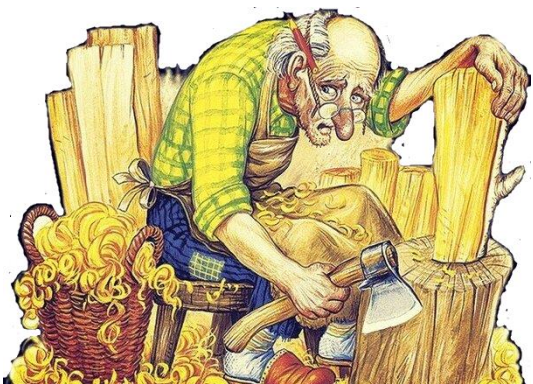
- Что такое «член сельскохозяйственного кооператива»?
- Что такое «инициативная группа по созданию кооператива»?



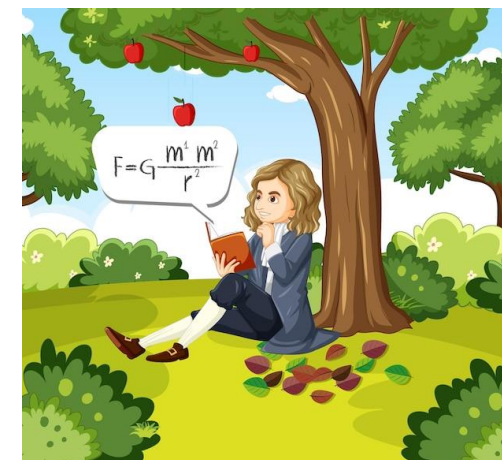
Кооперативные тупики и иллюзии

- Синдром «большого скачка»
- «Нецелевое использование» кооперативной технологии

Общество признаёт ряд легитимных способов повышения благосостояния (накопления богатства) индивидами



Напряжённый труд



Создание новых
смыслов и
ценностей

«Нужно создавать то, что не делают другие»



Экономия

«Нужно меньше тратить»

«Нужно больше работать»

Борьба за
изменение
социальных правил

«Нужно требовать большего»

Ещё одну альтернативу открывает «эффект масштаба»



В ряде случаев, при прочих равных условиях, чем больше:

- заявка на покупку,
- предлагаемая партия товара,
- технологичная оснащённость производства,
- универсальность и производительность трудового коллектива и т.д.,

тем более сильной является переговорная позиция стороны при согласовании цены (и / или других условий) сделки

Кооперация – это...

Отказ группы схожих между собой (по возможностям и потребностям) лиц от индивидуального взаимодействия с рыночными партнёрами в пользу взаимодействия коллективного («в крупном масштабе») с целью получения какого-либо ранее недоступного блага / получения блага на лучших, чем ранее, условиях.

Например:

- Покупка крупной партии однотипного товара с оптовой скидкой – для всех участников группы,
- Предложение на рынок продукции, производимой всеми участниками группы предпринимателей,
- Совместное приобретение и эксплуатация имущества, недоступного отдельным участникам группы,
- Привлечение специалиста (специалистов), которые не могут быть наняты отдельным предпринимателем,
- Получение товаров и услуг с меньшими временными и (или) административными издержками и т.д.

Важно «не потерять лес за деревьями»



Кооперация – это всегда торговля?

Нет, например, люди могут объединиться для строительства и эксплуатации многоквартирного дома



Кооперация всегда предполагает общее имущество?

Нет, например, простейший закупочный кооператив может никаким имуществом не владеть



Кооперация – это всегда экономия денег?

Нет, например, в кредитном кооперативе ставка процента выше, чем в банке, но усилий / времени на получение кредита нужно меньше

Что же такое «кооператив»?

Если назвать участников кооперации «кооператорами», то кооператив – это организация, через которую кооператоры в крупном масштабе на выгодных для себя условиях осуществляют ранее недоступную каждому из них по отдельности деятельность

Аргументы в пользу создания зарегистрированного кооператива

- Необходимость формализации правил работы (соблюдение дисциплины, регулярность использования и оплаты услуг, правила принятия решений и т.д.)
- Представительство перед внешними участниками рынков (поставщиками и покупателями товаров, нанимаемыми специалистами, государственными и муниципальными органами и т.д.)
- Гарантия трансформации эффекта масштаба в выгоду каждого из членов кооператива, а не в выгоду отдельного лица

Чтобы кооператив выполнял свою задачу – трансформировал эффект масштаба в пользу каждого кооператора, ...



- Решения должны приниматься потребителями услуг (только участники фирмы вправе получать услуги, только потребители услуг могут быть участниками)

Участник-потребитель называется «членом кооператива», голоса всех членов при принятии решений равны

- Капитал кооператива формируется (в первую очередь) за счёт возвратных взносов членов, взносы пропорциональны объёму получаемых членами услуг

Взнос члена кооператива на формирование капитала кооператива называется паевым взносом

«БАЗА» СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ - МАЛЫЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛИ



Сельскохозяйственные
организации –
субъекты МСП:

15355 малых
предприятий
(осуществляющее
сельхоздеятельность)

Крестьянские
(фермерские)
хозяйства и ИП:

96077
(осуществляющих
сельхоздеятельность)

Личные подсобные
хозяйства:

11 227 тыс. ЛПХ,
производящих
сельскохозяйственную
продукцию

Эффект масштаба проявляется для малых хозяйств

В потере дохода при реализации

Продукция малых хозяйств проигрывает при сбыте вследствие:

- Размера партий,
- Скудости номенклатуры,
- Слабости или отсутствия маркетинга,
- Невысокого уровня подработки, сортировки, расфасовки, упаковки,
- Недостатка или отсутствия разрешительной документации

В излишних расходах на ресурсы

Хозяйства малого масштаба деятельности не могут выйти на рынки материальных и финансовых ресурсов с наиболее выгодными ценами, т.к.:

- Нуждаются в очень малых объёмах соответствующих ресурсов,
- Не располагают специалистами по работе на соответствующих рынках («глава КФХ едет на завод минеральных удобрений за рулём своего грузовика»)

В использовании неэффективной техники, технологии

Малые хозяйства теряют прибыль, поскольку :

- Используют технику и оборудование, соответствующую масштабу, и, как следствие – высокозатратную,
- Используют технику и оборудование, низкзатратную («на вырост»), но неполностью загруженную,
- Не используют вспомогательных объектов (хранилища, убойные пункты, переработка и т.д.)

Сферы деятельности кооперативов определяются сферами потери произведённой в сельском хозяйстве добавленной стоимости

В сфере сбыта

- Поиск рынка, где крупные партии продаются дороже
- Формирование оптовых партий и их продажа через кооператив (в т.ч. с подработкой и т.д.)

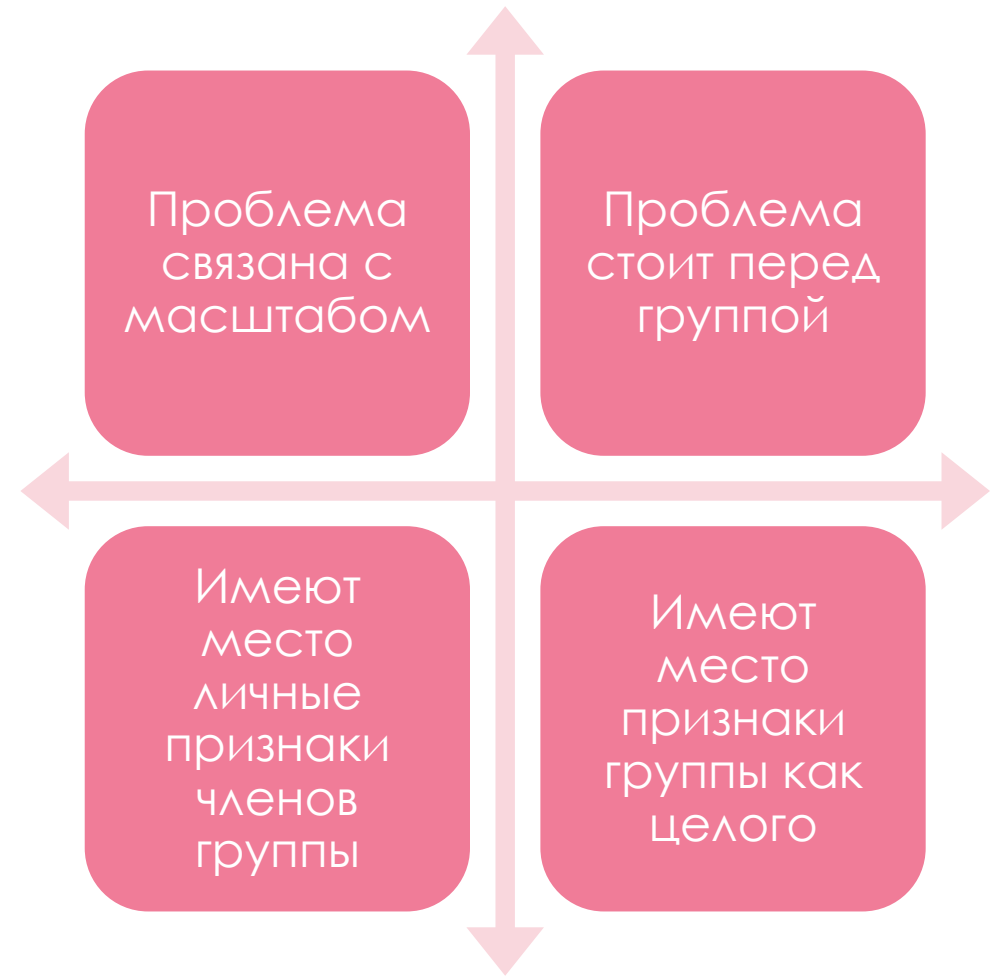
В сфере снабжения

- Поиск рынков, где оптовые партии ресурсов стоят дешевле,
- Формирование оптового заказа от имени кооператива,
- Реализация ресурсов членам кооператива по себестоимости

В сфере ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИКИ И СПЕЦИАЛИСТОВ

- Определение потребности в недоступном одному КФХ объекте техники, технологии, специалисте;
- Приобретение имущества или наем специалиста на кооператив

*Кооперация
является
инструментом
решения
проблемы,
если....*



Индивидуальные характеристики потенциального кооператора (выявляемые до и вне создания кооператива)



Склонность к получению максимальной прибыли

- (а не к удовлетворению результатом «доступным по умолчанию»)



Опора на собственные силы

- (а не надежда на помощь внешних сил)



Умение планировать бизнес

- Включая прогноз и анализ доходов и расходов,
- Включая понимание эффекта масштаба

Характеристики кооператоров, выявляемые в ходе формирования инициативной группы



Лояльность (гарантия использования услуг кооператива)



Готовность к компромиссам в отношении услуг кооператива



Платежеспособность: возможность наделить кооператив капиталом

*Кооперативные
контрпримеры – I:
фермеры есть, но к
кооперации не
готовы*



Кооператив (сбытовой, перерабатывающий) создаётся без учёта реалий профильного рынка

Сельскохозяйственные товаропроизводители не удовлетворены ценой сбыта своей продукции.

Создаётся кооператив по сбыту (иногда – с переработкой).

При этом никак не анализируется рынок, на котором должна быть продана крупная партия (партия переработанной продукции): кто покупатель, как изменится цена сбыта, каковы издержки по входу и удержанию рынка и т.д.



Перерабатывающий кооператив создаётся с нереальной сметой расходов

Задачу повышения цены сбыта предлагается решить через переработку продукции.

При этом смета создания переработки заведомократно превосходит возможности членов кооператива – и «кооператоры» безосновательно надеются на помощь государства, частного инвестора и т.д.



Кооператив создаётся без учёта потребности в руководителе / специалисте

Задачу повышения цены
сбыта предлагается решить
через выход на новые рынки.

При этом игнорируется
источник квалифицированных
кадров (и / или)
финансирования их работы
(инициаторы не понимают,
что кооператив не работает
«сам по себе», без
профессионального
управленца)



*Кооперативные
контрпримеры – II:
фермеров нет или
кооперация им не
нужна*



*Кооператив создаётся там, где
нужно было создать КФХ*

Сельские жители собираются
объединяться не для оказания услуг
своим ЛПХ (снабженческих, сбытовых
или иных), а для совместного
производства сельскохозяйственной
продукции (выращивания
сельскохозяйственных животных,
продукции растениеводства и т.д.).

**Независимые сельскохозяйственные
товаропроизводители отсутствуют**



Кооператив создаётся в надежде на выгоды от натурального обмена

Сельскохозяйственные товаропроизводители объединяются в кооператив для оказания услуг друг другу (например, одни производят корма, другие используют их для кормления животных).

Инициаторы видят причину низкой рентабельности не в рыночном неравенстве, а в рынке как таковом



Кооператив создаётся для налоговой («схемной») оптимизации

Предполагается подменить сделки купли – продажи операциями «по обмену паями».

Инициаторы верят в то, что низкая рентабельность агробизнеса обусловлена высокой налоговой нагрузкой



Кооператив создаётся для маскировки «контрактного фермерства»

Инвестор (инкубатор, питомник и т.д.) нанимает КФХ и сельских жителей для автономной работы (откорм молодняка птицы, выращивание ягодников и пр.), гарантируя закупку конечной продукции, авансируя деятельность, поставляя сырьё и ресурсы, технологию и пр.

Цель – финансирование отдельного бизнеса бюджетными средствами, предназначенными для развития кооперации.



Кооператив создаётся как структурная единица отдельного частного предприятия (сельскохозяйственного, торгового или перерабатывающего)

Инициатором создания (а также инвестором) кооператива выступает отдельный предприниматель

Цель – финансирование отдельного бизнеса бюджетными средствами, предназначенными для развития кооперации.





*Кооператив создаётся
ввиду возможности
получения бюджетных
средств*

Инициатор (лицо или группа лиц) надеется через создание «кооператива» получить дополнительные средства из бюджета.

В качестве источника проблем видится недофинансирование как таковое («деньги любой ценой»)