

Экономика и управление

Оригинальная статья/Original article

УДК 334.73:631.147

DOI: <http://doi.org/10.20914/2310-1202-2018-1-251-260>

Кооперативы как инструмент развития органического сельского хозяйства России

Валентина М. Кручинина¹ vmk.market@vniiesh.ru

¹ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, Хорошевское шоссе, 35/2, г. Москва, 123007 Россия

Реферат. Органическое направление сельского хозяйства в мире развивается быстрыми темпами, оборот рынка органических продуктов растет стремительно. Россия недавно встала на путь развития органического сельского хозяйства, поэтому возникают трудности, которые требуют решения. Принципы органического сельского хозяйства: качественные экологически чистые продукты, безопасная среда их производства, минимизация отрицательных последствий сельскохозяйственного производства для человека и окружающей среды соотносятся с основными положениями продовольственной безопасности России. Во многих странах производители органической продукции объединяются в различные кооперативы. Цель исследования: рассмотреть органическое сельское хозяйство и кооперативы с точки зрения их взаимодействия, выявить выгоды для участников, дать предложения по развитию органических кооперативов, наметить пути реализации проблем. В процессе исследования по теме автор использовал методы: диалектический, абстрагирование, наблюдение, описание, дедукция и индукция, логический. Аналитические показатели и динамика современного уровня развития мирового рынка органической продукции и рынка органической продукции в России показывают, что органическое сельское хозяйство становится все более популярным, хотя подразумевает внедрение не меньших инноваций по сравнению с традиционным сельским хозяйством, что вызывает потребность в капитале. Автор внимательно изучил проблемы, существующие в органическом секторе. В качестве инструмента для преодоления препятствий, с которыми сталкиваются небольшие хозяйства, автор видит кооперативы. Поводом для такого вывода послужили положительные примеры из зарубежной и отечественной практики. В статье сформулировано авторское определение органического кооператива, определена его миссия и цели. Автор выделил причины, побуждающие объединяться в кооператив, а также преимущества, получаемые от объединения; разработал структуру органического кооператива; предложил различные виды кооперативов по производству и продвижению органической продукции на рынок. Результаты исследования будут способствовать формированию и развитию конкурентоспособного отечественного рынка органической продукции.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, кооперативы, продовольственная безопасность, конкурентоспособность, устойчивое развитие

Cooperatives as a tool of development organic agriculture in Russia

Valentina M. Kruchinina¹ vmk.market@vniiesh.ru

¹ All-Russian Research Institute of Agricultural Economics, Khoroshevskoe highway, 35. 2, Moscow, 123007 Russia

Summary. The organic direction of agriculture in the world is developing rapidly, the market turnover of organic products is growing rapidly. Russia has recently embarked on the path of organic agriculture, so there are difficulties that need to be addressed. The principles of organic agriculture: high-quality environmentally friendly products, a safe environment for their production, minimizing the negative effects of agricultural production on humans and the environment are correlated with the basic provisions of food security in Russia. In many countries producers of organic products are combined in various cooperatives. The purpose of the study: to consider organic agriculture and cooperatives from the point of view of their interaction, to identify opportunities for participants, to make proposals for the development of organic cooperatives, to identify ways to implement the problems. In the process of research on the topic, the author used methods: dialectical, abstraction, observation, description, deduction and induction, logical. Analytical indicators and dynamics of the current level of development of the world market of organic products and the market of organic products in Russia show that organic agriculture is becoming increasingly popular, although it implies the introduction of greater innovations compared to traditional agriculture, which causes the need for capital. The author carefully studied the problems existing in the organic sector. As a tool to overcome the obstacles faced by small farms, the author sees cooperatives. Positive examples from foreign and domestic practice served as a guide for this conclusion. The article formulates the author's definition of an organic cooperative, defines its mission and goals. The author highlighted the reasons and inducing to join in a cooperative, as well as the advantages received from enterprises; developed the structure of the organic coop; offered various types of cooperatives for the production and promotion of organic products on the market. The results of the study will contribute to the formation and development of a competitive domestic market of organic products.

Keywords: organic agriculture, cooperatives, food security, competitiveness, sustainable development

Введение

Мировой опыт показывает, что сельское хозяйство – отрасль экономики, которая не только производит необходимые продукты для жизнедеятельности человека, но и генерирует различные инновационные идеи, способствующие экономическому развитию государства.

Для цитирования

Кручинина В.М. Кооперативы как инструмент развития органического сельского хозяйства России // Вестник ВГУИТ. 2018. Т. 80. № 1. С. 251–260. doi:10.20914/2310-1202-2018-1-251-260

Появление новых технических и технологических возможностей предопределяет необходимость поиска современных технологий по обеспечению устойчивого и эффективного развития агропродовольственного рынка. Одним из перспективных направлений является органическое сельское хозяйство и рынок, формирующийся на его основе.

For citation

Kruchinina V.M. Cooperatives as a tool of development organic agriculture in Russia. *Vestnik VGUIT* [Proceedings of VSUET]. 2018. vol. 80. no. 1. pp. 251–260. (in Russian). doi:10.20914/2310-1202-2018-1-251-260

Органическое сельское хозяйство это экологически дружелюбная альтернатива традиционному сельскому хозяйству, способ улучшить состояние окружающей среды и повысить качество жизни каждого отдельного человека, попытка решить экологические, природно-ресурсные и социально-экономические проблемы.

Во многих странах производители органической продукции объединяются в различные кооперативы, которые считаются эффективным средством поступательного движения, так как вносят экономический и социальный вклад в развитие производителей, малых форм хозяйствования и потребителей. При этом в мире кооперативы выделены в отдельный сектор экономики, а в России система кооперации продолжает формироваться [8, С. 418].

Цель исследования – рассмотреть кооперативы и органическое сельское хозяйство с точки зрения их взаимодействия, выявить экономические и организационные выгоды для участников и предложить формы кооперативов, которые будут способствовать расширению органического сельского хозяйства; на базе зарубежного и отечественного опыта проверить гипотезу – создание кооперативов является эффективным инструментом, который помогает развитию органического сельского хозяйства.

В процессе исследования автор применял методы: диалектический, абстрагирование, наблюдение, описание, дедукция и индукция, логический; изучил положительный зарубежный

и отечественный опыт создания и функционирования кооперативов по производству и продвижению органической продукции на рынок.

При написании данной работы автор использовал данные из отечественных и зарубежных статистических сборников, провел тематический анализ статей, монографий, работ ученых, занимающихся данной проблемой, размещенных в свободном доступе через Интернет и опубликованных в печатных периодических изданиях.

Результаты и обсуждение

Сельское хозяйство является стратегически важной отраслью экономики, потому что производит продукты питания и сырье для перерабатывающей промышленности. Помимо этого сельское хозяйство России с 2014 г. является отраслью, активно занимающейся программой импортозамещения. Вследствие санкций, благодаря государственным субсидиям, а также модернизации действующих и созданию новых предприятий в отечественном аграрно-промышленном комплексе (АПК), темпы сельскохозяйственного

производства ускорились, доля сельхозпродукции в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) России с 2013 г. по 2016 г. увеличилась с 3,5% до 4,3%, следовательно, приросла и валовая добавленная стоимость, произведенная в отрасли. Так, выпуск продукции с 2013 г. по 2016 г. вырос на 1,9 трлн руб., промежуточное потребление – на 1,7 трлн руб., валовая добавленная стоимость – на 1,2 трлн руб. В 2013 г. отрасль получила продукции на 4,0 трлн руб., а в 2016 г. – уже на 5,9 трлн руб. (таблица 1).

Таблица 1.

Сельскохозяйственное производство (сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих отраслях) в России (в текущих ценах; трлн руб.)

Table 1.

Agricultural production (agriculture, hunting and services in these industries) in Russia (in current prices; billion rubles)

Показатели Indicators	Годы Years					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ¹
Ресурсы: выпуск в основных ценах Resources: output in basic prices	3,6	3,7	4,0	4,8	5,7	5,9
Использование, в т. ч. Use, incl.						
промежуточное потребление intermediate consumption	1,7	1,7	2,0	2,2	2,6	2,7
валовая добавленная стоимость gross added value	1,9	2,0	2,0	2,6	3,1	3,2

¹ Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, 2016 | Agriculture, hunting and forestry, 2016

Источник: составлена автором по данным Росстата [10] | Source: compiled by the author to Rosstat [10]

По данным Росстата, в 2016 г. индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах к 2015 г.) в хозяйствах всех категорий составил 104,8%. Предварительные данные Всероссийской сельскохозяйственной

переписи 2016 г. показывают, что в сельской местности проживает около 38 млн чел. или 26% от общей численности населения. На сегодняшний день в аграрном комплексе страны трудится

более 4,7 млн чел., что составляет 6,5% всех российских трудящихся [3].

Мировой опыт свидетельствует, что сельское хозяйство это отрасль народного хозяйства, которая не только производит самое необходимое для человека, но и способствует экономическому прогрессу. Экономически развитые страны не испытывают проблем с продовольствием, несмотря на то, что на аграрный сектор в ВВП передовых экономик приходится от 2 до 4%. Совсем наоборот, современные технологии, применяемые в сельском хозяйстве развитыми странами, позволяют получать высокие урожаи.

Россия в своих планах стремится приблизиться к развитым экономикам. В перспективе важное место отводится вопросам повышения качества и безопасности продукции, что соответствует положениям Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации; Основам государственной политике в области здорового питания населения на период до 2020 года, в число основных задач которых включено развитие производства продуктов функционального назначения и внедрение био- и нанотехнологий [2, С. 403].

Органическое земледелие является экономической деятельностью и приносит определенный доход. Органическое сельское хозяйство заботится об охране окружающей среды и использует экологически чистые методы ведения сельского хозяйства. Причем методы, ранее известные, но забытые, и в настоящее время – это ноу-хау, содействующее прогрессу.

По мнению Шарковой А.В. «стратегические целевые установки многих стран мира направлены на создание предпосылок для перехода экономики на инновационную социально-ориентированную модель», «новейшие технологии становятся той материальной основой, которая определяет технический уровень современного производства, формы его организации и управления, а также уровень конкурентоспособности предприятия» [4, С. 370].

В «Теории экономического развития» австрийско-американский экономист Дж. Шумпетер указал: «Под развитием понимаются только такие изменения в экономической жизни, которые не влияют на него извне, а происходят от его собственной инициативы, то есть изнутри... Наконец, каждый конкретный процесс развития основывается на предыдущих разработках» [13]. Таким образом, следуя логике Дж. Шумпетера: отечественное органическое земледелие – это развитие части традиционного сельского хозяйства на новом уровне в новой экономической ситуации, инициированное

самими сельхозпроизводителями – новаторами, поэтому, – это шаг вперед.

В последние годы органическое направление сельского хозяйства развивается быстрыми темпами, а органические продукты, произведенные сельхозтоваропроизводителями или собранные в дикой природе, пользуются на рынке повышенным спросом. За 10 лет (с 2006 г. по 2015 г.) площади под органическими сельскими угодьями увеличились в 1,7 раз – с 30,4 млн га до 50,9 млн га. На начало 2016 г. сертифицированное сельское хозяйство практикуется в 179 странах мира, где насчитывается почти 2,4 млн производителей. Оборот органического рынка в 2015 г. составил 81,6 млрд долл. (75 млн евро), прирост по сравнению с предыдущим годом составил почти 10%. С 2000 г. мировой рынок органических продуктов и напитков расширился более чем в 4,5 раза с 17,9 млрд долл. до 81,6 млрд долл. [11].

Россия недавно встала на путь развития органического сельского хозяйства. В 2015 г. под органикой было занято 385,1 га сельхоз земель, количество сертифицированных производителей насчитывает 82 единицы.

Органическое сельское хозяйство направлено на производство продуктов хорошего качества, соблюдение определенных стандартов содержания животных, создание устойчивых систем управления сельским хозяйством, которые поддерживают и улучшают здоровье почвы, воды, растений и животных, а также баланс между ними, способствуют высокому уровню биоразнообразия и требуют ответственного использования природных ресурсов.

Все это содействует формированию широкого спектра инноваций и разработки новых идей и практик для их достижения. По мнению Рыжковой С.М. спрос на натуральные продукты в мире постоянно растет, поэтому активно развивается и инфраструктура по переработке, маркетингу и быстрой доставке их к потребителю [5, С. 216]. Поскольку органическое сельское хозяйство становится все более популярным, то крупные корпорации коммерциализируют это направление, что становится проблемой для мелких сельхозпроизводителей, которые производят меньше продукта за большее время и являются менее конкурентоспособными на рынке органических продуктов.

Поэтому для формирования органического сельского хозяйства в России не обойтись без развития кооперации. На рынке много продукции, называемой фермерской, био, органической, экологической и т. д. Однако органической признается продукция, производимая сертифицированными хозяйствами. Для производства

и выхода на рынок с такой продукцией у фермеров много препятствий: необходимо отказаться от использования «химии», пройти дорогостоящие сертифицирующие процедуры, принимать периодические инспекции органов по сертификации, продать «органику» и т. д. Все это в одиночку невыгодно и сложно.

Органический кооператив в данном случае – это сообщество людей, которые собрались вместе с целью производства органической продукции и исходят из множества предпосылок, включающих традиционное и органическое земледелие, образование, право, управление проектами, маркетинг, упрощение связей. Кооператив должен выработать согласованную модель принятия решений, гарантируя, что все участники имеют голос. Кроме того, у такого кооператива будут серьезные интересы в области устойчивого сельского хозяйства и сохранения сельскохозяйственных угодий для местного производства продуктов питания.

Цели органического кооператива можно определить, как следующие: обеспечение доступа к сертифицированным органическим продуктам для своих членов и местного сообщества, управление землей для взаимной выгоды земли, дикой природы и людей, быть образцом устойчивой жизни, создавать возможности для изучения такой устойчивости. Миссией же может служить совместное сохранение и управление экологически чистыми сельскохозяйственными угодьями для поддержки фермеров в выращивании качественной пищи.

Хотя система органического земледелия менее вредна для окружающей среды, но фермеры занимаются бизнесом и хотят получить выгоду. На их деятельность влияют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам можно отнести изменения в политике управления сельским хозяйством или технологические, демографические и климатические изменения, на которые фермеры не могут влиять и не могут приспособиться наилучшим образом из-за небольшого капитала, которым владеют. При этом фермеры должны поддерживать стабильные уровни доходов, иметь средства для инвестиций в свои хозяйства. Сделать это легче с группой таких же малых фермеров, чтобы разделить риски.

К внутренним факторам относятся нехватка знаний, т. к. из поколения к поколению использовались традиционные практики земледелия, небольшие масштабы производства, невозможность крупных инвестиций для внедрения новых технологий, высокие транзакционные издержки, трудности к доступу капитала, технической, технологической и экономической информации и т. д.

Однако у небольших ферм есть и свои преимущества: небольшой состав, что облегчает контроль за работой, быстрая реализация небольших структурных изменений, легче изменить свою стратегию, хорошая коммуникация, биоразнообразие выращиваемой продукции.

На современном российском рынке, кроме фермерских хозяйств, присутствуют и крупные игроки агробизнеса, который представляет собой совокупность всех операций, связанных с производством и распределением сельхозпринадлежностей, производственных процессов на ферме, хранением, переработкой и распределением сельхозтоваров и продукции. Агробизнес влияет на переработчиков сельскохозяйственной продукции, дистрибьюторов и розничную торговлю продуктами питания. В отличие от малых ферм агрохолдинги имеют большой объем капитала, поэтому им проще использовать современные бизнес-стратегии для получения прибыли.

Как считает С.М. Рыжкова, на рынок может самостоятельно выходить каждый отдельный товаропроизводитель, осуществляя продажу на основе устной договоренности или реализуя продукцию на основе договоров и контрактов, включая и долгосрочные. За рубежом развит кооперативный сбыт [6, С. 40].

У органического земледелия есть немало важный принцип – ориентированность на устойчивость сельских общин, что в конечном счете влияет на стабильное развитие сельских территорий. Органическое сельское хозяйство становится все более популярным, при этом не имея ограничений по размеру хозяйств. Однако оно подразумевает внедрение больших инноваций по сравнению с традиционным сельским хозяйством, вызывая огромную потребность в капитале. Здесь прослеживается преимущество крупных сельхозорганизаций. Чтобы решить проблему нехватки капитальных ресурсов, с которыми сталкиваются небольшие хозяйства, необходимо создание кооперативов.

Членство в кооперативе поможет небольшому хозяйству иметь возможность производить достаточно сельхозпродукции для самообеспечения и получения прибыли, что позволит конкурировать с крупными организациями. Кооперативы, в данном случае, помогают фермерам сократить неопределенность и риски, возникающие при осуществлении их деятельности. Это связано со следующими факторами:

- повышение доступности новых технологий;

- диверсификация рисков из-за возможности коммерциализации различных продуктов и рынков;

— более широкий доступ к информации, что приводит к принятию более эффективных решений в производстве органики;

— снижение логистических обязанностей фермеров, т. к. менеджеры кооператива собирают информацию у своих членов, ищут рынка сбыта, исследуют спрос на рынке и т. д.

Таким образом, кооператив может помочь преодолеть ограничения мелких фермерских хозяйств, благодаря исследованию рынка, что приводит к аутсорсингу их некоторых задач, давая возможность фермеру сосредоточиться непосредственно на производственной деятельности. Альтернативные бизнес-структуры, такие как кооперативы, устраняют барьеры, препятствующие проникновению местных органических фермеров на рынок поставщиков продовольствия. Уменьшив число посредников, производители в состоянии заключить более выгодные сделки с торговцами или напрямую с покупателями. Кроме того, кооперативы могут, благодаря исследованиям рынка, рекомендовать К(Ф)Х какие культуры пользуются большим спросом.

Успешным примером работы органического кооператива является канадский Organic Meadow Co-operative (Органический луг) в Онтарио, который возник в 1989 г. после того как местные фермеры поняли, что традиционная коммерческая практика ведения сельского хозяйства для них не является устойчивой. Их решением было ведение сельского хозяйства без применения синтетических химических веществ, пестицидов, фунгицидов и гербицидов. Кооператив, начинавшийся с 6 органических фермеров, насчитывает более 160 членов, в т. ч. более 100 семейных ферм, и является одним из наиболее успешных фермерских кооперативов в Канаде.

Первым сельхозпродуктом, выращиваемым кооперативом, было сертифицированное органическое зерно. С 1995 г. производится и отправляется заказчикам сертифицированное органическое молоко. Сегодня кооператив предлагает полную линейку органических молочных продуктов, включая молоко, сливки, кефир, йогурт, сыр, масло и мороженое, которые продаются в розничных магазинах по всей стране. С 1998 г. в список продукции Organic Meadow добавлены и другие продукты, к примеру, яйца и замороженные овощи. В настоящее время существует более 65 различных сертифицированных органических продуктов, носящих название Organic Meadow [12].

В данном случае достигнута цель – объединение небольших органических семейных ферм под одним брендом, что позволяет им пользоваться услугами маркетинговых усилий кооператива. Кооператив владеет органическими

землями, заводом по переработке жидкого молока в Гельфе, несколькими упаковочными партнерствами для органических молочных продуктов и замороженных овощей, которые продаются под брендом Organic Meadow.

В начале 1990-х гг., когда органическая промышленность только начинала развиваться, кооператив заключил соглашение с молочными фермерами Онтарио (DFO) о предоставлении возможности выделения органического молока в отдельную нишу. В соответствии с Законом Онтарио о молоке DFO реализует молоко от имени всех молочных ферм Онтарио переработчикам молока. Organic Meadow занимал уникальное положение и взял на себя роль администрации органического молока на соответствие спросу на органическое молоко. В последние годы управление органическим молоком перешло к DFO в рамках общих обязательств по Закону о молоке. Уже в 2007 г. 50 органических молочных ферм в Онтарио произвели около 16 млн л органического молока. DFO работает с переработчиками, розничными торговцами и фермерами для увеличения производства органического молока.

Сейчас Organic Meadow стал национальным предприятием. Поскольку кооперативу принадлежит производство, собственный молочный завод и бренд, то члены кооператива имеют хорошие предпосылки в будущем. Т.к. Organic Meadow маркетинговый кооператив, то большая часть его работы – выход на рынок органической продукции от имени производителей. К выгодам от членства в кооперативе можно отнести участие в органическом сообществе, кооперативный маркетинг, дивиденды, право собственности на успешный бренд, а также образовательные программы, характерные для органического производства.

Органические фермы потребляют на 70% меньше энергии по сравнению с традиционными. В 2010 г. производители Organic Meadow занялись установкой солнечных батарей в рамках программы Microfit. В настоящее время на зерновых и молочных фермах провинции насчитывается около 25 солнечных батарей, которые вытесняют около 280 т выбросов CO₂ в год, производя 460 МВт·ч электроэнергии в год [12].

Российские фермеры, производящие органическую продукцию, на первоначальном этапе сталкиваются с теми же проблемами, что и зарубежные: необходимость сертификации, отсутствие какой-либо органической инфраструктуры и логистики, знаний об органическом способе производства сельхозпродукции и т. д. Набор требований для начала полноценного производства органической продукции отодвигает начало производства от решения о переходе

к органике на несколько лет. Поэтому фермерские кооперативы могут существенно ускорить процедуру перехода от традиционного сельского хозяйства к органическому, чему является подтверждением пример канадского кооператива Organic Meadow.

Российское фермерское хозяйство обычно включает участок земли, помещения для содержания и выращивания скота и др. Не в каждом хозяйстве есть убойный цех, не говоря уже о перерабатывающем. Объединение фермеров в кооператив позволило бы им создать не только данные необходимые производственные структуры на паях, но предусмотреть и мини-гостиницу для туристов, и детскую площадку и другие элементы для набирающего моду агротуризма.

Другим вариантом кооператива в России может быть маркетинговый кооператив, который помогает в продвижении фермерской органической продукции и улучшении доступа ее на рынок. Это поможет избежать разрушительной конкуренции между собой и увеличить возможности коллективных переговоров с розничными

торговцами. Маркетинговый кооператив может координировать с другими кооперативами, чтобы занять единую переговорную позицию в деле реализации органической продукции. Сельскохозяйственные маркетинговые кооперативы снижают роль посредников в распределении продовольствия.

Еще одним видом кооператива на рынке органической продукции могут стать сервисные кооперативы, члены которого осуществляют свою деятельность самостоятельно, но кооператив их снабжает комплексом услуг, включающим оборудование, обработку, транспорт, упаковку, дистрибуцию и др. Формой сервисных кооперативов являются кредитные, которые позволяют членам совместно финансировать свои инвестиции или оборотный капитал. В кредитных кооперативах могут предоставляться лучшие процентные ставки, чем те, что предлагают банки.

Объединение в кооператив несет в себе определенные экономические и организационные выгоды для их участников. Выгоды можно разбить на 4 блока: экономика, связь, специализация и обновление знаний и управление рисками (таблица 2).

Таблица 2.
Table 2.

Выгоды производителей от создания кооператива органической сельхозпродукции
Benefits by producers from the creation of a cooperative of organic agricultural products

В Ы Г О Д Ы	Экономика Economy	<p>Сокращение расходов от использования одной и той же техники, что приводит к экономии энергоресурсов.</p> <p>Предоставление скидок при покупке товаров (скидки на большие партии) членам кооператива расширяет рынок сбыта.</p> <p>Упрощение доступа к рынкам за счет увеличения масштаба, что привлекает торговцев и покупателей.</p> <p>Улучшение маркетинга или предоставление маркетинговых услуг.</p> <p>Обоюдная выгода: фермер определяет цены на продукцию, принимая в расчет доходность, а кооператив использует эти цены для руководства кооперативным маркетингом.</p> <p>Reducing the cost of using the same technology, which leads to energy savings.</p> <p>Providing discounts when buying goods (discounts on large lots) to members of the cooperative expands the sales market.</p> <p>Simplify market access by increasing scale, which attracts traders and buyers.</p> <p>Improve marketing, or provide marketing services.</p> <p>Mutual benefit: the farmer determines the prices for the products, taking into account the profitability, and the cooperative uses these prices to guide cooperative marketing.</p>
	Связь Relation	<p>Для успеха необходимо общение всех членов кооператива, целью которого является выявление слабых аспектов.</p> <p>Члены кооператива знают на каком этапе, например, сократить расходы и время, повысить эффективность.</p> <p>Кооперативы имеют возможность передавать информацию от клиентов к фермерам.</p> <p>Благодаря потоку информации фермеры могут узнавать о необходимых инновациях и сотрудничать с организациями с целью их внедрения.</p> <p>For success, it is necessary to communicate all members of the cooperative, whose goal is to identify the weak aspects.</p> <p>Members of the cooperative know at what stage, for example, to reduce costs and time, to increase efficiency.</p> <p>Cooperatives have the ability to transfer information from customers to farmers.</p> <p>Through the flow of information, farmers can learn about the necessary innovations and collaborate with organizations to implement them.</p>

В Е Н	Специализация и обновление (получение) знаний Specialization and updating (obtaining) knowledge	Кооператив содействует фермерам в получении знаний, специализации в области органического сельского хозяйства с целью повышения эффективности деятельности. Благодаря специализации и обмену знаниями фермеры могут сосредоточиться на производственной деятельности, избегая траты времени и ресурсов. The cooperative promotes farmers in obtaining knowledge, specialization in organic farming with the aim of increasing the efficiency of their activities. By specializing and sharing knowledge, farmers can focus on production activities, avoiding wasting time and resources.
	Управление рисками Management of risks	Сельскохозяйственный сектор нестабилен, на него влияют многие внешние факторы, такие как погода или изменение климата. Для владельца К(Ф)Х страхование рисков требует дополнительных инвестиций, что они часто не могут себе позволить. Кооперативы могут выступать посредниками между членами кооператива и страховыми организациями, выступая гарантами. На кооператив ложится определение стратегии снижения рисков, разработка бизнес-моделей. The agricultural sector is unstable, influenced by many external factors, such as weather or climate change. For the owner of peasant farming, risk insurance requires additional investments, which they often can not afford. Cooperatives can act as intermediaries between cooperative members and insurance organizations, acting as guarantors. The co-operative falls on the definition of a strategy for reducing risks, developing business models.

Создание кооператива может идти по следующему пути: сообщество фермеров, заинтересованных в сохранении и управлении экологически чистыми сельскохозяйственными угодьями, объединяется в кооператив для достижения своих целей. Членом кооператива могут стать не только фермеры, а, например, граждане, поддерживающие и разделяющие интересы фермеров по производству органической продукции. Они могут купить пай в кооперативе. Благодаря этим инвестициям, кооператив

получит дополнительный капитал для своего становления. Пайщики могут участвовать в принятии решений по таким вопросам, как финансы, строительство, обслуживание, связь и т. д. Интерес членов кооператива может выражаться в приобретении по более низким ценам органических продуктов с ферм кооператива. Пайщики имеют право выкупить свой денежный пай. Структура такого кооператива представлена на рисунке 1. Правление кооператива организует его текущую работу.

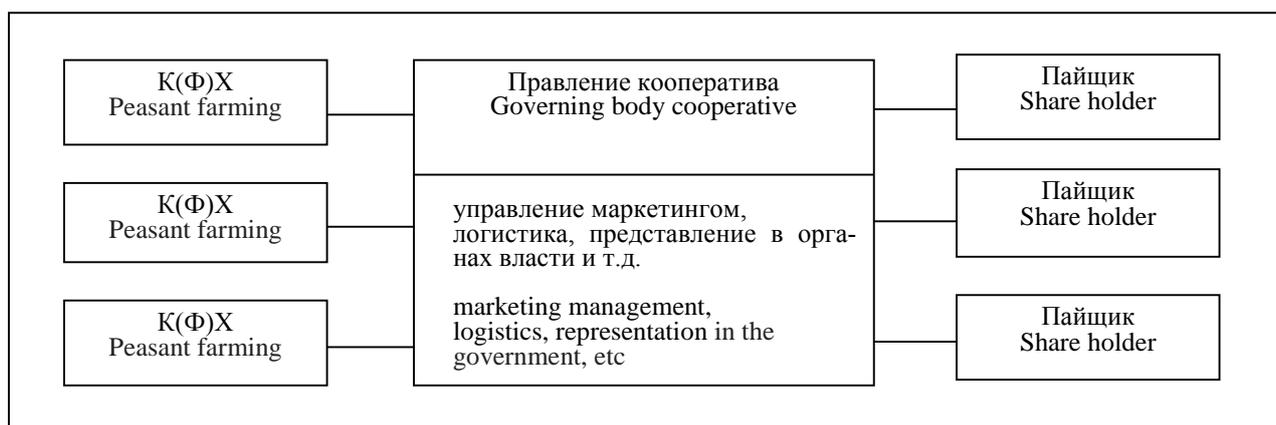


Рисунок 1. Структура органического кооператива

Источник: составлен автором

Figure 1. The structure of the organic cooperative

Source: compiled by the author

Современный рынок ставит перед малыми хозяйствующими субъектами непростые задачи нахождения правильных стратегий управления, а это имеет решающее значение, чтобы оставаться его участниками. Поэтому

правление кооператива должно обязательно заниматься маркетингом, беря эту работу на себя, или создавая отдел маркетинга, или нанимая маркетолога. Благодаря этому малым фермерам удастся увеличить доходы,

снижая затраты на маркетинг и сбор информации, а также на вход в цепь поставок, которые они не смогли бы сделать самостоятельно. Органический кооператив будет обладать достаточной степенью эластичности, т. к. это сообщество фермеров, приверженных экологической устойчивости, сотрудничество по вопросам хозяйственной деятельности, стремление/возможность к личному росту.

Следовательно, кооператив создает оптимальный поток коммуникаций между фермерами, помогает каждому лучше узнать цели и чувствовать себя более мотивированно. Он способствует продуманному планированию действий, которые являются одним из успешных оснований для реализации органического сельского хозяйства. Поскольку ресурсы фермеров ограничены, а новые органические методы требуют инвестиций на новую технику и новые методы ведения сельского хозяйства, и в одиночку справиться с издержками сложно, то выходом для развития российских органических фермеров становится кооператив. Являясь частью кооператива, они работают как самостоятельные К(Ф)Х, но создание кооператива помогает им получить необходимые ресурсы для поддержки конкурентоспособности.

Развитие кооперативов важно для мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей. Как показывает зарубежный опыт, органическая продукция может приносить прибыль и небольшим фермерам. Самое сложное – найти пути сбыта, для чего очень важна логистика. Органическую продукцию везти на большие расстояния сложно, т. к. она не обрабатывается химическими веществами, увеличивающими срок ее хранения. Объединение фермеров облегчит поставку на рынок. В Европе такие поставки происходят через кооператив. К примеру, в Германии существует специализированный фермерский кооператив «Биоланд», имеющий свой торговый дом. В европейских странах расстояния доставки, по сравнению с отечественными, невелики. Зачастую произведенная продукция реализуется в соседних городах на расстоянии 100–200 км.

В России фермеры сталкиваются со сложностями доставки. Например, на Кубани выращиванием органических плодоовощей занимаются несколько фермеров. Чтобы доставить их в крупный город и быстро реализовать, нужна высокая организация. Фермеры создали кооператив «Союз органических фермеров Кубани», в состав которого входят 4 участника –

4 фермерских хозяйства, выращивающих органические овощи, фрукты, рис, сою и занимающихся переработкой своей продукции:

– «Биоферма Кубани» (К(Ф)Х Ф.В. Зайцева) сертифицирована по европейскому стандарту немецкой сертифицирующей организацией Ceres. Обрабатываемая площадь хозяйства составляет 45 га, на которой выращиваются овощи и бахчевые без применения минеральных удобрений, пестицидов, гербицидов, агрохимикатов, в т. ч. минеральных удобрений. В качестве удобрений применяются зеленые сидераты (смесь озимой ржи и вики) и биогумус (вермикомпост) – продукт переработки дождевых червей. Борьба с сорной растительностью ведется путем механической и ручной культивации, агротехническими методами. Для защиты растений от вредителей и болезней используются биопрепараты и энтомофаги (хищные жуки);

– Ферма С.П. Колтаевского в 2016 г. получила экологический сертификат «Листок жизни» в российском сертифицирующем органе НП «Экологический Союз» (С. – Петербург). На ферме производят овощи, бахчевые, фрукты и ягоды, используя беспашотную технологию, при которой почву рыхлят, а в качестве удобрения применяют сорняки, солому и т. п.;

– ООО «Наука Плюс» (К(Ф)Х С.М. Березовской и О.Л. Пасишниченко) выращивает и занимается семеноводством сои, пшеницы, риса и люцерны. Площадь земель хозяйства составляет более 1000 га. Земли сертифицированы по международному стандарту – сертифицированный орган ICEA (Италия). Вода на полив подается из реки Кубань, без использования повторных и сбросных вод. Рис хранится на складе, обработанном без применения химикатов по экологическим требованиям;

– ИП Струков К.И., имея яблоневые сады, производит натуральные соки прямого отжима. Уходные работы проводятся по экологическим технологиям, рекомендуемым учеными Краснодарского НИИ Биологической защиты растений [9].

Кооператив «Союз органических фермеров Кубани» основной объем произведенной органической продукции поставляет в Москву, Санкт-Петербург и краснодарскую торговую сеть «Табрис».

В крае принят Закон Краснодарского края от 01.11.2013 г. № 2826-КЗ «О производстве органической сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае». Это один из трех регионов, где приняты подобные законы (еще Ульяновск и Воронеж) в отсутствие общероссийского закона об органическом производстве. Пока

положения закона не действуют, по словам председателя сельскохозяйственного кооператива «Союз органических фермеров Кубани» С.А. Воданюка в крае не создан реестр органических производителей и не определен сертификат. Поэтому практической помощи кооператив от власти не получает. И тем не менее, объединив свои интересы, хозяйства сумели занять на рынке свою нишу.

Нормативно-правовая система регулирования рынка органической продукции России предусматривает собой комплекс законов, стандартов, требований не только российских, но и зарубежных. Оттого как быстро завершится ее становление зависит положение России на международном органическом рынке [1, С. 302]. Отсутствие федерального закона, по мнению С.М. Рыжковой тормозит систему продвижения органической продукции на российский и международные рынки и интеграцию с другими секторами экономики [7, С. 270].

В январе текущего года после одобрения Правительством РФ в Государственную Думу РФ для рассмотрения внесен проект Федерального закона «О производстве органической продукции», разработанный Министерством сельского хозяйства РФ. Уже сам этот факт говорит о признании важности развития органического сельского хозяйства для экономики страны, хотя одобренный Правительством проект имеет ряд недостатков, т. к. положения об обороте органической продукции из последней редакции были исключены. Тем не менее, принятие закона обеспечит правовые возможности для развития этого сегмента аграрной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1 Кручинина В.М. Государственное регулирование рынка органической продукции в России // Вестник ВГУИТ. 2017. Т. 79. № 2 (72). С. 296–305. doi: 10.20914/2310-1202-2017-2-296-305.

2 Кручинина В.М. Продовольственная безопасность России и роль потребительской кооперации в ее обеспечении // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 4 (56). С. 402–413.

3 Предварительные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: В 2 т. Федеральная служба государственной статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2017.

4 Полгар Т.А. и др. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: коллективная монография. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. 710 с.

5 Рыжкова С.М. К вопросу о формировании кластеров дикоросов на региональном уровне // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 4 (65). С. 216–231.

Заключение

Органическое сельское хозяйство играет важную роль в производстве продуктов питания, сельской экономике и управлении биоразнообразием. Органическая продукция является одним из самых быстрорастущих секторов розничного продовольственного рынка. Благодаря органическому земледелию сельхозорганизации и фермеры могут получать экологические, социальные и экономические выгоды.

Российские фермеры, производящие органическую продукцию, на первоначальном этапе сталкиваются с теми же проблемами, что и за рубежом, поэтому кооперативы производителей органики могут объединить разрозненных производителей и предпринимателей в сельском хозяйстве для создания эффекта масштаба для своих членов. Они включают в себя организацию интересов фермеров и нахождение правильных стратегий управления. Кооператив – один из способов решения многих проблем фермеров: снижает ограниченность к доступным ресурсам, все участники могут помогать друг другу, получать более высокие цены и сокращать некоторые расходы и многое другое.

Автор, изучив зарубежный и отечественный опыт, пришел к выводу: кооператив является эффективным инструментом, который помогает развитию органического сельского хозяйства. Надеемся, что наши исследования будут способствовать повышению знаний, осведомленности о кооперативе, как элементе саморегулирования, способствующему укреплению устойчивости и развитию самих малых форм хозяйствования, и помогут найти более короткий путь к успеху тысячам фермеров и жителям села.

6 Рыжкова С.М. Развитие рынка плодовоовощной продукции в Российской Федерации. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2015. 164 с.

7 Шаркова А.В. и др. Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях: методология и организация. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. 466 с.

8 Шаркова А.В. и др. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов и гипотез. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018. 641 с.

9 Союз органических фермеров Кубани. URL: <http://kubanorganic.ru/>.

10 Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.

11 FiBL & IFOAM: The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2017. Frick and Bonn. URL: <http://www.organic-world.net/yearbook-2017.html>.

12 Organic Meadow. URL: <http://www.organicmeadow.com/>.

13 Schumpeter J.A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: e. Unters. über Unternehmerr Gewinn, Kapital, Kredit, Zins u. d. Konjunkturzyklus 7. Aufl., unveränd. Nachdr. d. 1934 erschienenen 4. Aufl. Berlin: Duncker und Humblot, 1987.

REFERENCES

1 Kruchinina V.M. State regulation of organic products market in Russia. *Vestnik VGUIT* [Proceedings of VSUET]. 2017. vol. 79. no. 2. pp. 296–305. (in Russian). doi:10.20914/2310-1202-2017-2-296-305.

2 Kruchinina V.M. Food Security of Russia and Role of Consumer Cooperation in its Assurance. // *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava*. [Herald Belgorod University of cooperation, Economics and law]. 2015. no 4(56). pp. 402–413.(in Russian).

3 Predvaritel'ny'e itogi Vserossiyskoy sel'skoxozyajstvennoj perepisi 2016 goda: V 2t./ Federal'nyayasluzhbagosudarstvennojstatistiki. [Preliminary results of the All-Russian Agricultural Census of 2016]. Moscow, Statistika Rossii, 2017.(in Russian).

4 Polgar T.A. et al. Predprinimatel'stvo i biznes: finansovo-ekonomicheskie, upravlencheskie i pravovye aspekty ustojchivogo razvitiya: kollektivnaya monografiya [Entrepreneurship and business: financial, economic, managerial and legal aspects of sustainable development]. Moscow, Dashkov i K, 2016. 710 p. (in Russian).

5 Ryzhkova S.M. On the question of the formation of wild plants clusters on the regional level. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii ekonomiki i prava* [Herald of Belgorod University of cooperation, Economics and law]. 2017. no. 4 (65). pp. 216–231.(in Russian).

6 Ryzhkova S.M. Razvitie rynka plodoovoshchnoi produktsii v Rossiiskoi Federatsii: Monografiya [Market development fruit and vegetable products in the Russian Federation]. Moscow, Dashkov i K, 2015. 164 p. (in Russian).

7 Sharkova A.V. et al. Razvitie predprinimatel'stva i biznesa v sovremennykh usloviya [The development of the market for organic products in Russia and the world. In: the Development of entrepreneurship and business in modern conditions]. Moscow, Dashkov i K, 2017. 466 p. (in Russian).

8 Sharkova A.V. et al. Konceptiya ehffektivnogo predprinimatel'stva v sfere novykh reshenij, proektov i gipotez: Monografiya [The concept of effective entrepreneurship in the sphere of new solutions, projects and hypotheses]. Moscow, Dashkov i K, 2018. 641 p. (in Russian).

9 Soyuz organicheskikh fermerov Kubani [Union of organic farmers of the Kuban]. Available at: <http://kubanorganic.ru/>. (in Russian).

10 Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru>. (in Russian).

11 FiBL & IFOAM: The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2017. Frick and Bonn. Available at: <http://www.organic-world.net/yearbook-2017.html>.

12 Organic Meadow. Available at: <http://www.organicmeadow.com/>.

13 Schumpeter J.A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: e. Unters. über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins u. d. Konjunkturzyklus 7. Aufl., unveränd. Nachdr. d. 1934 erschienenen 4. Aufl. Berlin, Duncker und Humblot, 1987.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Валентина М. Кручинина к.э.н., ведущий научный сотрудник, отдел маркетинга и развития продуктовых рынков, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, Хорошевское шоссе, 35/2, г. Москва, Россия, vmk.market@vniiesh.ru

КРИТЕРИЙ АВТОРСТВА

Валентина М. Кручинина полностью подготовила рукопись и несет ответственность за плагиат

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

ПОСТУПИЛА 22.01.2018

ПРИНЯТА В ПЕЧАТЬ 19.02.2018

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Valentina M. Kruchinina Cand. Sci. (Econom.), senior research fellow, food markets marketing and development department, All-Russian Research Institute of Agricultural Economics, Khoroshevskoe highway, 35/2, Moscow, Russia, vmk.market@vniiesh.ru

CONTRIBUTION

Valentina M. Kruchinina fully prepared the manuscript and is responsible for plagiarism

CONFLICT OF INTEREST

The author declare no conflict of interest.

RECEIVED 1.22.2018

ACCEPTED 2.19.2018