

790911

БИБЛИОТЕЧКА

Автоматический экз

КРЕСТЬЯНСКИЕ ХОЗЯЙСТВА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ЗНАНИЕ»

В. А. МАТУСЕВИЧ

ФЕРМЕРСТВО

И СЕЛЬСКО-

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ

КООПЕРАЦИЯ

В США

631.1

М 348

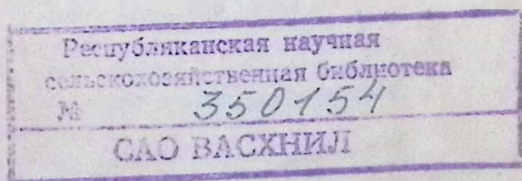
79090
M

БИБЛИОТЕЧКА

КРЕСТЬЯНСКИЕ
ХОЗЯЙСТВА
В НОВЫХ
УСЛОВИЯХ

В.А.МАТУСЕВИЧ

ФЕРМЕРСТВО
И СЕЛЬСКО-
ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
КООПЕРАЦИЯ
В США



МОСКВА
ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ЗНАНИЕ»
1991

МАТУСЕВИЧ Вера Андреевна — доктор экономических наук, профессор Академии народного хозяйства при Кабинете Министров СССР, директор программы. Занимается проблемами экономики агропромышленного комплекса, имеет более 60 работ по данной тематике.

Составитель библиотечки: Алексеев Г. Г.

Содержание

К лектору	3
Фермеры — социальная база сельскохозяйственных кооперативов США	4
Фермеры и государство	7
Размеры и финансовое состояние американских ферм	16
Об эффективности агробизнеса и эксплуатации в фермерском хозяйстве США	22
Кооперативная корпорация как форма хозяйствования в сельской сфере	26
Значение и классификация фермерских кооперативов США	30
Сбытовые кооперативы	35
Снабженческие кооперативы	42
Перспективы сельскохозяйственного кооперативного движения	45

Матусевич В. А.

М 33 Фермерство и сельскохозяйственная кооперация в США. — М.: Знание, 1991. — 48 с. — (В помощь лектору. Библиотечка «Крестьянские хозяйства в новых условиях»).

45 л.

В брошюре рассказано о фермерстве в США, взаимоотношениях фермеров с государством, обслуживающими и торговыми фирмами, о финансовом состоянии кооперативов, в которых участвуют фермеры. Брошюра предназначена для лекторов по сельскохозяйственной тематике, для всех читателей, интересующихся данным вопросом.

М 0601000000—074
073(02)—91

ББК 65.9(2)

© Матусевич В. А., 1991 г.

К лектору

Курс на рыночную экономику предполагает разгосударствление собственности, появление новых хозяйственных форм. В аграрной экономике речь идет о формировании фермерского (крестьянского) уклада, включающего фермерские хозяйства и их кооперативы.

Будучи формой свободного предпринимательства, фермерство ведет к стабилизации и оздоровлению экономики: оно адекватно рынку и может работать по его законам. Крестьянское хозяйство функционирует на основе механизма саморегуляции, конкурируя с другими товаропроизводителями. Фермеры сами распоряжаются произведенной продукцией и сами устанавливают продажные цены, пользуются государственным или коммерческим кредитом, могут приобретать материально-технические ресурсы из любых источников. Крестьянские хозяйства гибки и мобильны, способны быстро переоборудоваться, так как они не зарегламентированы в своей деятельности. Колхозы и совхозы в их теперешнем виде изжили себя и нуждаются в серьезном «переливании крови». Что касается опасений быстрого негативного развития социальных процессов, то они сильно преувеличены.

Во-первых, вряд ли фермеризация станет в ближайшие 10—15 лет столь массовым явлением. Во-вторых, дифференциация крестьянских хозяйств в силу слабого их материально-технического потенциала, а также общего тяжелого состояния советской экономики пойдет не в направлении их поляризации, а усиления «середняка» при укреплении и остальных хозяйств. Основанием для таких выводов служит наш собственный исторический, а также мировой опыт.

Конечно, любые попытки «перенести» зарубежную модель экономики на отечественную почву обречены на неудачу. Однако мировой опыт необходим нам для выработки четкого понимания и представления о том, как работает модель смешанной экономики, каково положение фермера в системе агробизнеса, какие позитивные элементы хозяйственного механизма могли бы быть

приспособлены к нашим условиям. И здесь роль лекторов огромна, и она не может быть сведена лишь к обогащению слушателей дополнительной суммой знаний по зарубежной экономике, в том числе фермерскому хозяйству. Речь в конечном счете идет о формировании нового экономического сознания. А это предполагает отказ от целого ряда догматов, в том числе о несовместимости социализма и предпринимательского интереса, свободы выбора деловых партнеров и сферы деятельности; переосмысление мотивов хозяйственного поведения предприятий; введение рыночного «понятийного» аппарата и соответствующих ему терминов.

Определенную помощь лектору в осуществлении столь трудной работы может оказать и данная брошюра, в которой раскрывается механизм функционирования фермерских хозяйств и их кооперативов в условиях смешанной экономики, взаимодействие фермерской системы с государством и другими институтами в сфере агробизнеса.

Автор при написании данной работы использовал следующие журналы и книги: Farm Sector Review; Agricultural Statistics; Cox J. E., Oliveira V. J. Agricultural Work Force House holds: Now Much do They Depend on Farming?; Farm Cooperatives: Members and Use; The Basic Mechanisms of US Farm Policy; GATT and Agriculture; Financial Characteristics of US Farms; 1989 Agricultural Chart book; Economic Indicators of the Farm Sector: Farm Sector Review; Dunham, Denis. Food Cost Review; Cobia David: Cooperatives in Agriculture, вышедшие в США в 1987—1989 гг.

Фермеры — социальная база сельскохозяйственных кооперативов США

Фермеры США — и богатые, и бедные — относят себя к среднему классу. Слово «крестьянин», которое употребляется у нас применительно как к колхозникам, так и к работникам совхозов, вызывает некоторое недоумение у американских фермеров. Как они считают, по

смыслу оно характеризует значительно более низкую социальную ступень, чем слово «фермер».

Если судить по среднему годовому семейному доходу, то фермеры действительно могут быть отнесены к среднему классу. Соотношение между средним доходом в расчете на ферму и средним доходом на американскую семью в 1985—1987 гг. колебалось от 0,99 до 1,2. Например, в 1986 г. при среднем семейном доходе 30 759 долл. в год фермеры имели 35 134 долл., а в 1987 г. при среднем по США 32 144 долл. фермерский доход составил 38 449 долл. (без натуральных доходов). При этом следует иметь в виду, что фермой считается предприятие с годовым объемом реализации сельскохозяйственной продукции не менее 1000 долл. В 1989 г. их было почти 2173 тыс. В действительности фермерских хозяйств гораздо больше. Базу сельскохозяйственной рабочей силы составляют 5,6 млн. американских семей, это 17,6 млн. человек. Конечно, они в разной мере связаны с сельским хозяйством. В наибольшей степени зависят от сельскохозяйственного дохода 1,6 млн. сельских семей, или 5 млн. человек, где главы семей — сельхозработники.

В 1985 г. было проведено обследование сельскохозяйственной рабочей силы (всех, кто работал в этом году на фермах, с 14 лет и старше). Не полностью учтены иностранные работники (в силу их нелегального положения). Общее число сельскохозяйственных работников составило более 8 млн. человек, в том числе 2,8 млн. управляющих. Это несколько больше официального числа ферм, так как включались все, кто сказал, что он управляющий, а на одной ферме может быть 2 управляющих. Число наемных работников не превышает числа управляющих и значительно меньше числа членов семьи, соседей, друзей, которые, работая на ферме и выполняя несколько видов работ, не получают деньги (они получают комнату, пищу и т. д.). Ни наемный, ни неоплачиваемый работник, если он не является совладельцем фермы, распоряжаться продукцией фермы не может и не решает вопросов приобретения материально-технических ресурсов.

Вполне понятно, что членом сельскохозяйственного кооператива может быть фермер. Конечно, члены семьи как совладельцы фермы участвуют в ее управлении и могут вступить в кооператив. Однако основной социаль-

ной базой сельскохозяйственных кооперативов являются фермеры-управляющие, а ориентиром для определения степени участия фермеров в фермерских кооперативах служит число ферм.

Услугами сельскохозяйственных кооперативов, которых насчитывается более 5 тыс., пользуются 56% фермеров, многие (39%) состоят в двух и более кооперативах. Однако число членов кооперативов в 2 раза превышает число фермеров-управляющих.

Таблица 1

Занятость в системе агробизнеса США в 1975—1987 гг.

Сфера деятельности	Годы						
	1975	1980	1982	1984	1985	1986	1987
Млн. человек							
Сельскохозяйственный сектор	3,0	2,6	2,6	2,7	2,3	2,0	2,0
Несельскохозяйственный сектор	17,2	18,9	19,2	18,7	18,7	18,2	18,1
В том числе:							
переработка продовольствия	1,5	1,5	1,6	1,4	1,5	1,4	1,3
промышленность по переработке пищевого сырья	3,2	3,4	3,3	3,0	2,9	2,7	2,7
транспорт, оптовая и розничная торговля	5,7	6,4	6,6	6,6	6,7	6,6	6,6
общественное питание	3,1	3,5	3,5	3,6	3,6	3,6	3,7
другие отрасли	3,7	4,0	4,2	4,1	4,1	3,9	3,9
Итого по системе агробизнеса	20,2	21,4	21,3	21,4	21,0	20,2	20,1
Все отрасли хозяйства США	93,8	106,9	110,2	113,5	115,5	117,8	119,9
Процентов							
Сельскохозяйственный сектор	3,2	2,4	2,4	2,4	2,0	1,7	1,6
Несельскохозяйственный сектор	18,3	17,7	17,5	16,5	16,2	15,4	15,1
Итого по системе агробизнеса	21,5	20,0	19,8	18,8	18,2	17,1	16,7
Все отрасли хозяйства США	100	100	100	100	100	100	100

Несколько иную методику учета занятых в сельском хозяйстве применяют при исчислении трудовых ресурсов страны. При сопоставлении структур, занятых в АПК в различных странах, надо учитывать, что в США (по сравнению с вышеприведенными данными) весьма сужается круг занятых в фермерском секторе, когда речь идет о системе агробизнеса в целом и сопоставлении различных отраслей. В этом случае не учитываются сезонные работники, неоплачиваемые, ужесточаются требования к категории управляющих. В соответствии с таким подходом занятость в сельском хозяйстве в том же 1985 г. составляла всего 2,3 млн. человек (табл. 1).

Уникальностью фермы как формы бизнеса является то, что она в то же время выступает как образ жизни в сельской местности. Большинство ферм семейные. Родственные связи делают разделение труда гибким и эффективным. Управление и непосредственное трудовое участие фермера неразрывны. Вкупе с правом собственности на землю и другие средства производства они и образуют феномен семейной фермы.

Численность занятых в сельском хозяйстве сокращается. Научно-технический прогресс вытеснил значительную часть работников ферм. Снизилась и престижность фермерского труда, что обусловило отток молодежи из сельской местности. И хотя сейчас в фермерском секторе постоянно занятых всего 2 млн. человек, или 1,6% всех трудовых ресурсов страны, тем не менее в официальных кругах весьма настойчиво звучит проблема «излишних» фермеров. И это связано главным образом с пропагандой новых подходов к периодически пересматриваемой аграрной политике государства по отношению к фермерам.

Фермеры и государство

Отдельные экономисты, в том числе советские, утверждают, что в мире существуют экономические и неэкономические общественные системы. В качестве примера приводится, как правило, СССР и в противоположность — США. Такое разграничение таит в себе большое огрубление, поскольку любая общественная система опирается на совокупность экономических и неэкономических (приказных) методов руководства. Ни-

где в мире нет чисто рыночной экономики или административного хозяйства, не учитывающего и не исполняющего экономические интересы сторон. США широко используют различные формы регулирования рынка, являющегося неперенным атрибутом государственно-монополистического капитализма. Об этом свидетельствует опыт и других «рыночных» стран. Утопичны и предложения строительства чисто рыночной экономики в СССР. Успех может обеспечить лишь гармоничное сочетание наиболее эффективных элементов хозяйственных механизмов обеих систем.

Законы рынка и государственная аграрная политика — вот два важнейших фактора, определяющих состояние фермерского хозяйства, а значит, и фермерских кооперативов. Однако необоснованной является и точка зрения, в соответствии с которой утверждается, что ведение фермерского хозяйства определяется сугубо внешними факторами, а фермер представляется как некий «гомо экономикус», экономический человек. Истина — посередине. Степень хозяйственной самостоятельности фермеров велика, хотя и уменьшается по мере индустриализации производства.

Основные направления аграрной политики находят выражение в принимаемом Конгрессом США Законе о сельском хозяйстве. Последний такой закон был принят в 1985 г., новый предполагался в конце 1990 г.

Выработка политики, а значит, и закона ведется на основе учета общественного мнения всего населения, фермеров, а также с учетом возможностей федерального бюджета. Другими словами, закон учитывает проблемы, существующие в сельском хозяйстве, других сферах агробизнеса, состоянии внешней торговли, интересы государства и различных групп населения и предусматривает механизмы, которые бы могли с наименьшими общественными издержками привести к достижению поставленных целей (рис. 1).

На схеме представлены лишь важнейшие механизмы аграрной политики. В реальной жизни их значительно больше. Например, только при производстве пшеницы более 20.

Принято выделять 3 основные группы регуляторов аграрной политики.

1. Ценовые рычаги (тарифы, квоты, налоги, экспортные программы, импортные лицензии, политика поддер-

жания товарных цен, политика стабилизации цен). Эта группа регуляторов считается наиболее эффективной с точки зрения быстроты воздействия.

2. Прямые платежи (дефицитный платеж, платеж в случае изменения структуры производства, платеж в случае стихийных бедствий, рыночные займы и т. д.).

3. Субсидии на материально-технические ресурсы (освобождение от налогов на горючее, страхование урожая, субсидии на удобрения, на ирригацию, транспортировку и т. д.).

Наибольшую сумму денег фермеры получают от правительства через посредство дефицитного платежа. Получают их фермеры, участвующие в программах «Кормовое зерно», «Пшеница», «Рис» и др. Этот платеж представляет собой разницу между ценой, установленной Конгрессом, и рыночной, или, если эта разница меньше, между установленной ценой и заемной нормой. Как считает Конгресс, установленная цена обеспечивает нормальное воспроизводство для фермеров, а заемная норма — это уровень, ниже которого, как предполагает Конгресс, цена не должна опуститься. Исходя из этой



Рис. 1. Основные механизмы аграрной политики США в соответствии с законом 1985 г.

нормы, правительство обеспечивает заем (обычно на 9 месяцев) фермерам для хранения произведенной продукции, с тем чтобы реализовать ее при более благоприятной конъюнктуре рынка.

Например, установленная за бушель цена — 3,03 долл., а рыночная — 1,94 долл. Норма дефицитного платежа составит 1,09 (3,03—1,94). Значит, МСХ США заплатит фермерам по 1,09 долл. за каждый проданный бушель, если заемная норма (1,82 долл.) ниже рыночной цены. В случае, если заемная норма выше рыночной цены, то фермерам выплачивается разница между установленной ценой и заемной нормой. Например, установленная за бушель цена 3,03 долл., рыночная — 1,5 долл., а заемная норма — 1,92 долл. Дефицитный платеж за бушель будет 1,11 долл. (3,03—1,92) (рис. 2).

Каковы же корни государственной поддержки (патернализма) фермерства в США и его социальные приоритеты? Какие фермеры — крупные, средние или мелкие — получают наибольшие выгоды от аграрной политики государства?

В 1987 г. 24% всех правительственных платежей получили крупные фермы, 57 — средние, 19% — мелкие. Но зависимость самых крупных от правительственной поддержки — наименьшая. Прямые правительственные платежи — более важный компонент валового дохода мелких ферм (13% по сравнению с 4,8% наикрупнейших). Процентное отношение правительственных платежей к валовым фермерским доходам в расчете на одну ферму было: крупных — 5, средних — 15, мелких —

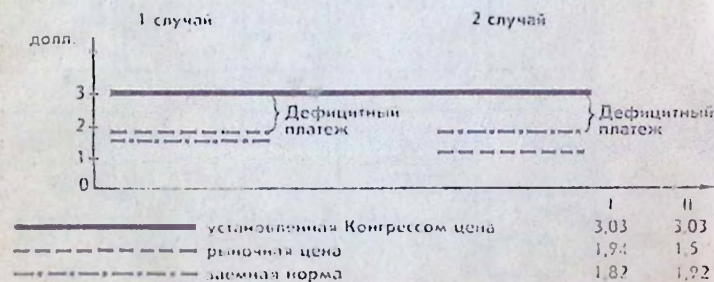


Рис. 2. Случаи применения дефицитного платежа

13. Таким образом, социальные ориентиры ясны, они важный фактор жизнеспособности средних и мелких ферм наряду с крупными. Однако эти средства не поступают автоматически и целевым путем. Средние фермы оказались более гибкими и мобильными и смогли лучше использовать преимущества государственной аграрной политики в своих целях, чем крупные.

Кроме наличных поступлений средств, фермеры благодаря правительственной политике получают также косвенные платежи. В зависимости от специализации фермерских хозяйств размер всех платежей, а также роль и значение различных источников правительственной поддержки неодинаковы. Так, например, в 1988 г. из общего объема дефицитного платежа 12,5 млрд. долл. на кормовое зерно приходилось 9 млрд., молочные продукты — 1,3 млрд., а на пшеницу — 678 млн. долл. Специальные обследования характеризуют внутрисекторную структуру поступлений средств. Из средней за 1982—1986 гг. суммы выплат производителям пшеницы две трети платежей сделано непосредственно производителю, остальное — косвенные выплаты. Это выгоды от использования научных достижений, информации и т. д. Косвенные платежи могут быть также сделаны потребителями, когда в результате осуществления правительственных программ происходит повышение розничных цен на продовольствие. Среднегодовые косвенные выплаты (за 1982—1986 гг.) производителям пшеницы в США составили 1,2 млрд. долл. (табл. 2).

Степень правительственного субсидирования фермеров характеризуется показателем «эквивалент субсидии производителю» (PSE), который рассчитывается как процентное отношение общей суммы выплат фермерам

к стоимости производителя ($\frac{3816}{10448} \cdot 100\% = 37\%$). Это

означает, что без правительственного участия производитель потерял бы сумму, эквивалентную 37% стоимости урожая пшеницы.

На различные товары PSE весьма различны. Так, в эти же годы эквивалент субсидии производителям кукурузы составил 27%, сои — 8, сахара — 77, молока — 54, говядины — 9%.

Использование PSE позволяет сравнить не только отношение правительства к собственным фермерам раз-

личной специализации, но и аграрные политики различных стран. Так, например, в странах ЕЭС в 1982—1986 гг. доля субсидий фермерам в стоимости их продукции была 25%, а в Японии — 98%. Значит, мера помощи японского правительства своим фермерам-производителям пшеницы выше, чем в США и ЕЭС.

Япония лидирует среди капиталистических стран и по интегрированному показателю PSE для всех сельскохозяйственных продуктов за эти годы. Если в США без правительственной поддержки фермеры потеряли бы 25% стоимости сельскохозяйственной продукции, в Канаде — более 40, то в Японии — более 70%.

В ряде стран (Пакистан, Нигерия, Индия) показатель PSE имел отрицательное значение. Это означает, что правительство прямо или косвенно облагает налогами производителей.

Хорошо это или плохо, можно заключить, лишь ответив на вопрос, что дает политика субсидирования или, наоборот, изъятия средств у сельхозпроизводителя конечному потребителю-налогоплательщику. Выигрывает ли налогоплательщик от субсидирования фермеров

Таблица 2

Выручка производителей пшеницы
и правительственные выплаты, млрд. долл.

Показатели	В среднем за 1982—1986 гг.
Производство, млн. т	67
Рыночная цена, долл. за 1 т	117
Доход от сбыта продукции на рынке, млн. долл.	7839
Прямые правительственные платежи, млн. долл.	2609
Общий доход производителя, млн. долл.	10 448 (7839+2609)
Косвенные правительственные платежи потребителей, млн. долл.	1207
Общая сумма выплат производителям с.-х. продукции в соответствии с правительственной политикой, млн. долл.	3816 (2609+1207)

или нет? Что сулит потребителю изъятие правительством части стоимости производства?

Для всестороннего анализа ситуации, кроме показателя PSE, используется показатель «эквивалент субсидии потребителя» (CSE). Он рассчитывается как процентное отношение дополнительных платежей покупателей к сумме розничного товарооборота. Дополнительный платеж покупателей равен разнице между розничными ценами, которые были бы без правительственного вмешательства в аграрную сферу (ограничение импортных поставок, поддержка цен), и фактическими розничными ценами. Негативный CSE означает, что в результате правительственного вмешательства потребители переплачивают за продукцию или «теряют» соответствующую величине CSE процентную долю розничной цены. Например, в США в 1982—1986 гг. на все фермерские товары CSE был минус 12%. Это значит, что без правительственной поддержки фермеров розничные цены упали бы на 12%.

В различных странах существуют различные подходы, но, как правило, при позитивном PSE (поддержка фермерских цен) CSE негативно, и наоборот (в Аргентине, Индии и др.). При этом страны, облагающие фермеров, — это развивающиеся. Вообще, ущемление сельхозпроизводителя принято считать признаком слаборазвитой страны.

СССР в этом отношении уникален, так как субсидирует и сельхозпроизводителей, и конечных потребителей продукции. Так, по данным американского ученого Э. Кука, в 1986 г. в СССР PSE было 26%, а CSE составляло —35,7%. Это значит, что без правительственной поддержки колхозы и совхозы недополучили бы 26% выручки, а покупатели потеряли бы часть семейного бюджета, равную 36% их затрат на продукцию сельского хозяйства. Другими словами, розничные цены выросли бы на 36%, а закупочные упали бы на 26%. К сожалению, как показывает жизнь, подобная аграрная политика недостаточно эффективна.

В последнее время в США общественное мнение все более будоражится высказываниями о нерациональности затрат в сельское хозяйство, об «излишних» фермерах. Высказываются предложения о снижении расходов налогоплательщиков, об устранении протекционистских барьеров в мировой торговле.

Официальные круги даже предсказывают фермерский крах. Так ли уж безальтернативен этот «крах»? Не нарушит ли он относительно отлаженный механизм регулирования? Известно, что «силовое» и резкое вмешательство в такую чувствительную сферу, как аграрная, может быть страшно своими последствиями.

С одной стороны, действительно, средства, выделяемые фермерам, немалые. Только в среднем за 1982—1986 гг. общие вложения правительства (прямые, косвенные, а также за счет покупателей) составили 27 млрд. долл., или 25% денежных доходов производителя. Но с другой стороны, доля расходов населения на питание во всех потребительских расходах не увеличивается, и производитель обеспечивает изобилие продукции на рынке.

И тем не менее правительственные круги формируют мнение о несправедливости политики цен. Пресса также, порою неосознанно, «подогревает» население. Даже американские ученые, подобно советским собратьям, на протяжении десятилетий обосновывающие научными аргументами, по существу, уже состоявшиеся решения министерских чиновников, заговорили о том, что якобы успешна лишь та отрасль сельского хозяйства, которая развивается с меньшей поддержкой правительства. И в качестве примера приводится положение с производством сои, успехи стран ЕЭС. При этом логике вопреки умалчивается, что доля сои и особенно соевого шрота во внешнеторговом обороте падает. А страны ЕЭС добились успехов благодаря, а не вопреки правительственной протекции. При этом весьма активно и сознательно перенимались приемы и методы работы американских собратьев — схожее субсидирование фермеров, накопление резервов для поддержания цен на внутреннем рынке.

Интересно, что вопрос о «лишних» фермерах последние 67 лет — со времен «нового курса» Рузвельта — то затухает, то вновь возникает. Чем-то это напоминает такой же вечный вопрос о степени централизации управления в СССР. Чем объяснить сегодняшнюю впадинку, которая не совпадает с пиковым объемом субсидий (после 1986 г. они снизились)? Почему возник снова этот вопрос? Уменьшение конкурентоспособности на мировом рынке из-за высоких фермерских расходов и сни-

жение доли в мировой торговле? Да, мировой продовольственный рынок перестал быть сферой монопольного лидерства США. Это естественное следствие интенсификации сельскохозяйственного производства в других странах, и в первую очередь в ЕЭС. Что касается влияния политики поддержания внутренних цен, то известно, что роль страны на мировом рынке определяется совокупностью факторов. Тем более что внешнеторговые цены практически нигде не совпадают с внутренними. Кроме того, рост расходов фермеров — это и следствие повышения цен на приобретаемые ими товары и услуги.

Что касается тенденции роста субсидий фермерам, то она характерна для большинства развитых стран, и уровень субсидирования сельского хозяйства в США меньше, чем в странах ЕЭС, причем доля субсидий в общей сумме налогов не так уж велика.

Сейчас излишек сельскохозяйственной продукции идет бедным: только в 1987 г. более 19 млн. человек получили продовольствия в виде пищевых наборов на сумму 11,6 млрд. долл.

В условиях государственно-монополистического капитализма и регулирования мирового рынка сельскохозяйственных продуктов объективно неизбежно государственное вмешательство (в различных формах) в аграрный сектор. От этого преимущества экономики вряд ли кто откажется. Другое дело — предел вмешательства. Какие направления стимулировать прежде всего? Какого — крупного, среднего или мелкого — фермера защищать в первую очередь? В определении этого — залог успеха аграрной политики.

Рассматривая аграрную политику США, нельзя не видеть того, что она, будучи полностью не чуждой технократическому подходу, тем не менее в значительной мере выступает средством профилактики социальных заболеваний общества. Регулирование экономики происходит и с социально-экономических позиций. Существующая ныне политика исходит из необходимости оградить аграрный сектор от внешних катаклизмов, сохранить сельскую общину, а значит, уменьшить социальные конфликты за счет финансовой поддержки ферм. На социальное развитие села направляются и целевые расходы бюджета.

Размеры и финансовое состояние американских ферм

По принятой в США методологии все фермы в зависимости от размеров подразделяются на 3 группы — крупные, средние и мелкие.

Мелкими считаются фермы с объемом реализации до 40 тыс. долл. в год. Фермы с объемом реализации более 40 тыс. долл. считаются коммерческими, или товарными (от 40 до 250 тыс. долл. — средними, а свыше 250 тыс. долл. — крупными). В 1989 г. из 2173 тыс. ферм с земельной площадью почти 1 млрд. акров (250 млн. га) более двух третей составляли мелкие фермы (табл. 3).

Семь из каждых десяти ферм считаются малыми. По своим размерам они в десятки раз меньше крупных. Но и последние значительно уступают большинству наших колхозов и совхозов. Более детальную характеристику экономического состояния различных ферм США дает обследование за 1987 г. Оно показывает, что мелкие (нетоварные) фермы составляли 73% всех ферм США, давали 9,4% объема реализации продукции и лишь 1,8% чистого сельскохозяйственного дохода аграрного сектора. Для них главный источник дохода — не-

Таблица 3

Классификация ферм по объему реализованной продукции и земельной площади, 1989 г.*

Экономический класс фермы	В процентах к итогу		Средний размер ферм, га
	Фермы	Земельная площадь	
Годовой объем продаж, тыс. долл.:			
до 40	71,3	28,5	73
от 40 до 250	24,0	47,5	361
более 250	4,7	24,0	932
Итого:	100	100	182

* Рассчитано по: Agricultural Statistics, 1989. — USDA, Wash., 1989, p. 373.

сельскохозяйственная деятельность (табл. 4). Более того, фермы с объемом реализации до 10 тыс. долл. (а это более половины всех ферм) в совокупности приносили убытки от сельскохозяйственной деятельности.

Средние фермы составляли 22% общего количества ферм, получали 34% сельскохозяйственной прибыли, и на их долю приходилось 35% всех продаж.

Крупные фермы — это 5% в общем их числе и 65% прибыли сельского хозяйства и лишь 4% во всех сельскохозяйственных доходах. Их доля в общем объеме фермерских продаж была 55,4%.

Межгрупповые различия показателей работы средней фермы огромны (табл. 5).

Таблица 4

Финансовые показатели работы американских ферм в 1987 г.

Показатели	Фермы с объемом продаж в год							
	более 250 тыс. долл.		от 40 до 250 тыс. долл.		менее 40 тыс. долл.		всего	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Число ферм, тыс.	95,4	4,6	454,7	22,7	1487,3	73,0	2037,4	100
Валовой сельскохозяйственный доход	83,7	49,1	62,1	36,5	24,5	14,4	170,3	100
Расходы	53,4	43,2	46,3	37,5	23,7	19,2	123,4	100
Чистый сельскохозяйственный доход	30,3	64,6	15,8	33,6	0,8	1,8	46,8	100
Выручка от реализации продукции	76,6	55,4	48,6	35,2	13,0	9,4	138,2	100
Правительственные платежи	4,0	24,0	9,5	56,9	3,2	19,1	16,7	100
Доход от несельскохозяйственной деятельности	2,0	4,2	7,1	15,1	37,7	80,6	46,8	100

Таблица 5

Финансовые показатели в среднем на одну ферму
в 1987 г., тыс. долл.

Показатели	Фермы с годовым объемом продаж		
	более 250 тыс. долл.	от 40 до 250 тыс. долл.	менее 40 тыс. долл.
Валовой сельскохозяйственный доход	843,0	127,4	15,4
Расходы	537,8	95,1	14,9
Чистый сельскохозяйственный доход	305,2	32,3	0,5
Выручка от реализации продукции	771,2	99,6	8,2
Правительственные платежи	40,6	19,6	2,0
Доход от несельскохозяйственной деятельности	19,9	14,5	23,7

В расчете на крупную ферму объем продаж составил 771 тыс. долл. в год, среднюю — 100, а мелкую — всего 8 тыс. (У нас в среднем на один колхоз и совхоз в 1988 г. было реализовано сельхозпродукции на 3254 тыс. руб.). Прибыль от сельского хозяйства соответственно 305 тыс., 32 тыс. и 516 долл. Отсюда ясно, что не только самым мелким, но и некоторым средним фермерам такой чистый доход не позволяет вести расширенное воспроизводство. Поэтому эти фермы в значительной мере существуют благодаря поступлениям из несельскохозяйственных источников, в результате чего весь чистый доход средних и мелких ферм значительно увеличивается.

Доходы семейных ферм, почти $\frac{2}{3}$ которых имеют объем реализации до 40 тыс. долл., относительно невелики. Так, в 1987 г. средний доход семейной фермы составил 26 тыс. долл. В то же время средний доход всех ферм был (в расчете на семью или хозяйство) 38,5 тыс. долл., а в целом по населению США — 32,1 тыс. долл. Значит, мелкие фермы носят преимущественно потребительский характер, их доход недостаточен даже для обеспечения высокого уровня личного потребления семьи фермера. Следовательно, при определении тенденций концентрации и специализации эти мелкие фермы принимать во внимание нельзя. Феномен их су-

ществования — результат социально-экономической политики государства, что, впрочем, касается и средних, и даже ряда крупных ферм.

За период с 1975 по 1989 г. число всех ферм сократилось с 2521 до 2173 тыс., фермерский земельный фонд — с 1059 до 991 млн. акров, а средний размер фермы вырос с 420 до 456 акров. Это не свидетельствует об интенсивном процессе концентрации и централизации сельскохозяйственного производства США, как, впрочем, и скрывает наличие относительно крупных производств. Между тем они в основном сосредоточены в определенных сферах сельскохозяйственной деятельности. Так, в 1987 г. на крупные фермы приходилось 82% всех продаж овощей и бахчевых, 69% — фруктов, ягод, орехов, 76% — птицеводческой продукции, 63% — крупного рогатого скота и телят, 60% — овец и шерсти. В то же время в производстве зерна, сена и сенажа, молочных продуктов, свиней, табака и ряда других продуктов преобладают средние и мелкие фермы.

Самые крупные фермы — далеко не всегда наиболее эффективные. Например, в 1987 г. лишь 76% ферм с годовым объемом реализации более 500 тыс. долл. имели прибыль от сельскохозяйственной деятельности, в 1988 г. — 74%, а среди ферм с объемом реализации от 40 до 100 тыс. долл. доля прибыльных ферм была соответственно 81 и 75%.

Однако одного показателя прибыльности ферм недостаточно для оценки их финансового состояния. Поэтому используется совокупность факторов и выделяется 4 финансовых положения. Классификация осуществляется на основе комбинации одного из показателей прибыли и уровня платежеспособности. Последний исчисляется как отношение суммы имеющейся задолженности к сумме активов фермы, включая землю. К финансово здоровым (первая группа) фермам (их финансовое состояние называют благоприятным) относятся прибыльные фермы с соотношением долгов и активов до 0,4. Таких ферм было 67%, в том числе среди самых крупных лишь 59%, средних — 62%, а среди мелких (до 40 тыс. долл.) — 69%.

Вторую и третью группу составляют фермы, в которых один из показателей (прибыль или уровень платежеспособности) неудовлетворителен. Среди наикрупнейших доля таких ферм наибольшая.

И наконец, четвертая группа — их называют уязвимыми или ранимыми — фермы убыточные с соотношением долги/активы более 0,4. Эти фермы с наиболее тревожным финансовым состоянием составляют всего 5% общего числа ферм, но среди крупнейших — 8%, в то время как среди средних — 7%, мелких — 4%. Причины? Более тяжелое бремя долгов у крупных ферм.

Есть и еще одно интереснейшее свидетельство оптимальности небольшой фермы. Группировка по земельным характеристикам показала, что средний размер используемого земельного надела ферм (куда входит собственная и арендованная земля), относящихся к финансово здоровым, — 516 акров, а в группе «стрессовых» — 761 акр. По размеру пастбищ та же закономерность: в среднем 257 акров в благоприятных ранчо и 393 — в «уязвимых». По среднему числу голов крупного рогатого скота, свиней, овец, птицы фермы, отнесенные к финансово сильным, также уступают их «недужным» братьям.

Преобладающее число более крупных и менее финансово устойчивых ферм управляется более молодыми людьми. Их средний возраст 43 года (табл. 6). Доля собственной земли в общем управляемом наделе у них ниже, чем у других, а уровень задолженности выше.

В последнее время в связи с проблемами эффективности функционирования в СССР общественного сельского хозяйства на страницах печати немало говорится о законе оптимума фермерского хозяйства США, который якобы проявляется в превращении крупных ферм в основу сельскохозяйственного производства. Подобные трактовки закона оптимума представляются односторонними, так как не учитывают ряд моментов.

Во-первых, «оптимальное» вовсе не означает крупное. Во-вторых, наше крупное и «их» не всегда одно и то же, а усреднение в силу огромного разброса показателей для сельского хозяйства США значительно менее допустимо, чем для СССР. В-третьих, огромное влияние на эффективность, кроме размера, оказывают специализация, размещение производства, форма собственности, аграрная политика государства. Поэтому, как и в СССР, можно говорить лишь об оптимальном размере (при этом исходя не только из размера прибыли на единицу

земли) применительно к конкретным условиям. Рынок и меры аграрной политики — вот главные регуляторы на шкале размеров ферм в поисках их оптимума. Именно благодаря им огромные сельскохозяйственные конгломераты сейчас вовсе не выражают тенденцию будущего, а сведения о вымирании американской семейной фермы сильно преувеличены. Наоборот, семейная ферма остается сердцем американского сельского хозяйства.

Таблица 6

Финансовое состояние ферм в США
в зависимости от земельных характеристик,
количества скота и возраста управляющего, 1988 г.

Показатели	Распределение ферм по финансовому состоянию				
	благоприятные	предельно незначительный доход	предельная платежеспособность	уязвимые	все фермы
Земельные характеристики (акров в среднем на ферму):					
площадь собственного землевладения	269	316	232	257	274
площадь денежной (за наличные) аренды	113	173	210	305	143
площадь долевого аренды	55	52	146	85	64
площадь используемая (управляемая)	516	637	662	761	565
ирригационная площадь	19	17	37	27	21
пастбище	257	315	230	393	273
Количество скота, ед.:					
крупный рогатый скот	52	55	71	68	55
свиньи	30	41	70	79	38
овцы	6	6	14	13	7
птица	272	580	1254	1372	472
другой скот	304	96	135	384	254
Возраст управляющего, лет	55	52	43	43	53
Образование управляющего, лет обучения	12	12	13	13	12
Число иждивенцев, человек	3	3	4	3	3

Об эффективности агробизнеса и эксплуатации в фермерском хозяйстве США

Этот вопрос представляет также большой интерес, особенно в плане сравнения с эффективностью АПК СССР. Однако при этом следует иметь в виду, что любые сравнения, особенно международные, надо делать с большой осторожностью. Страны различаются понятийным аппаратом, методологией и методикой исчисления и отражения информации. Да и вообще методологически весьма уязвимы сравнения эффективности различных типов хозяйств — капиталистических ферм и социалистических колхозов, и даже в рамках социалистического хозяйства — колхозов и личных подсобных хозяйств.

Тем не менее в последнее время нередки упрощенные противопоставления личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и общественного сельскохозяйственного производства. Наиболее воинственны и более субъективны противники личного подворья. Они, как правило, негодуют против «ошибок» в подсчете эффективности личных подсобных и общественных хозяйств, которые якобы подрывают веру в колхозы и совхозы. При этом своих оппонентов они предпочитают разбивать единичными фактами, например по региону.

Но не в использовании частных, более выгодных для колхозов и совхозов, показателей главная некорректность подобной аргументации. В конце концов республиканская или областная специфика может существенно и не «выбиваться» из общих с Союзом тенденций развития индивидуального аграрного сектора. Главное в другом: само по себе сравнение принципиально различных по характеру типов сельскохозяйственного производства — личного подсобного и общественного — требует сложного научного инструментария.

Что касается международных сравнений эффективности, то здесь нужно стремиться к использованию общепризнанных в мире показателей.

Так, если говорить об эффективности АПК СССР в целом и АПК США, то для этого есть два наиболее

важных показателя. Первый — это доля добавленной стоимости, т. е. созданной в отраслях АПК, в валовом национальном продукте. С 1975 по 1987 г. в США она сократилась с 20,4 до 15,6% при абсолютном росте добавленной стоимости с 326 до 705 млрд. долл. (в факт. ценах). В СССР размер национального дохода, произведенного в сельском хозяйстве, увеличивается (в 1988 г. он составил 143 млрд. руб. против 69 млрд. руб. в 1980 г.), растет и его доля во всем национальном доходе — с 14,9 до 22,7% (за это же время). Это значит: вопреки общей закономерности развития АПК развитых стран аграрный характер АПК СССР не уменьшается. Об этом свидетельствует и отраслевая структура АПК. В СССР в сельском хозяйстве занято 70% всех трудовых ресурсов АПК, в США — 2% (без сезонных работников).

Другой показатель — расходы населения на продукцию АПК. В США в 1989 г. население затрачивало на продовольствие (без алкогольных напитков) 11,6% своих покупательных фондов, в 1988 г. — 11,8, 1985 г. — 12,6, 1980 г. — 13,6%. В СССР в семьях рабочих и служащих в 1988 г. на питание (без алкогольных напитков) тратили 32% совокупного дохода (в 1985 г. — 33,7%, в 1980 г. — 35,9); в семьях колхозников — 35,4% (1988 г.), 36,3% (1985 г.) и 39,1% (1980 г.). Тенденция некоторого снижения наблюдается, но доля расходов относительно высока.

Конечные результаты деятельности аграрного сектора также не свидетельствуют о том, что «колхозы и совхозы — не менее эффективны, чем фермерство».

Развитие американского фермерства привело к кризису перепроизводства, к такому количеству и ассортименту продуктов, что даже привычные к изобилию американские покупатели порою теряются в лабиринтах названий и упаковок в продовольственных магазинах. При этом расходы фермеров на сельхозпроизводство в последние годы не растут, а производительность труда повышается. Покупатели тратят относительно небольшую сумму на пищу, а доля этих расходов снижается.

Мы же имеем падение эффективности сельхозпроизводства. И это несмотря на многократные повышения закупочных цен, списания просроченных задолженно-

стей, безвозмездное выделение миллиардов бюджетных средств на капиталовложения, установление надбавок к ценам для низкорентабельных и убыточных хозяйств. А что имеет потребитель? Нехватка продовольствия, снижение качества товаров, очереди и при этом огромная доля расходов на пищу в потребительском бюджете. И в то же время попытки законодательно улучшить положение общественных хозяйств. Так, например, закон о подоходном налоге ставит колхозников в более выгодное положение, чем самостоятельно работающих крестьян.

Не столь прост, как у нас порой пытаются представить, и вопрос об эксплуататорской сущности фермеров, применяющих наемный труд. Его поднимают, нагнетая страх перед неминуемым «батрачеством» в наших условиях. Представляется, что и здесь недооценивается двойственность природы фермеров как тружеников и как собственников средств производства. Чего в них больше, сказать трудно, но одно бесспорно — фермер-управляющий никого не эксплуатирует больше, чем себя. В какой-то мере это подтверждается и тем, что в 1987 г. управляющий фермой в среднем работал 235 дней, наемный рабочий — 112.

Как показал опрос фермеров, проведенный в 1987 г., чем крупнее ферма, тем больше времени она отнимает у фермера и его жены (табл. 7), а в среднем фермер

Таблица 7

Зависимость между размером семейной фермы и затратами труда членов семьи, ч

Группировка ферм по размеру продаж	Муж		Жена	
	на ферме	вне фермы	на ферме	вне фермы
Годовой объем реализации сельскохозяйственной продукции, тыс. долл.:				
1—39	35,6	17,1	14,1	13,9
40—99	45,9	10,0	14,9	12,5
100—199	51,9	5,2	14,7	11,8
более 199	57,1	3,0	15,4	10,7
Итого:	49,6	7,4	14,9	11,9

работает на ферме 50 ч в неделю, его жена — 15 ч.

За работой фермер-управляющий не отличается от наемного работника. И если у нас председателя колхоза безошибочно можно выделить в группе колхозников, то на американской ферме опознать управляющего куда сложнее.

Однако, конечно, не более зрелый возраст, мудрость и опытность пожилых фермеров или степень эксплуатации своего и наемного труда определяют оптимальность фермерского производства, хотя уровень управляемости — важный для фермеров момент. Некоторые из них убеждены, что привлечение более 2—3 наемных работников изменит соотношение «родственники — чужие» в трудовых ресурсах, нарушит семейный микроклимат. И тем не менее все это второстепенные факторы.

Отбор оптимальных в каждой отрасли и регионе ферм происходит на основе объективных рыночных законов. А они находят проявление в ряде негативных для фермеров тенденций. Это, как и у нас в сельской сфере, рост доходов фермеров, в основном как следствие повышения цен на приобретаемые ими товары и услуги. Известно, что с 1977 по 1988 г. цены, уплаченные фермерами, увеличились на 57% (включая проценты, налоги, нормы оплаты труда — на 70%), а цены полученные — только на 38%. В 1984 г. соотношение цен было 86%, а в 1988 г. — 82%. Розничные цены растут быстрее роста фермерской цены продовольствия. В результате доля фермеров в каждом долларе, затраченном на питание, снизилась с 31% в 1980 г. до 25% за последних 3 года.

В этой ситуации одинокому мелкому фермеру самостоятельно выходить на рынок средств производства и сельскохозяйственной продукции практически невозможно. Законы рынка требуют определенной крупности. И она достигается, но не за счет непосредственного укрупнения ферм, а за счет многочисленных форм горизонтальной и вертикальной интеграции. Уровень обобществления повышается через посредство различных соглашений, систему сельскохозяйственных кооперативов (создаваемых самими фермерами), других структур. Фермерское хозяйство становится специализированным звеном в едином цикле агропромышленного производства.

Кооперативная корпорация как форма хозяйствования в сельской сфере

В рамках двух секторов экономики — частного и государственного — существуют различные юридически хозяйственные формы. В системе частного предпринимательства выделяются: бизнес, находящийся в единоличной собственности; партнерства (товарищества) и корпорации. Большинство кооперативов при классификации принято относить к корпорациям. Корпорация — основная форма деловой активности в США. На их долю приходится 90% бизнеса. Иногда небольшие кооперативы предпочитают действовать как товарищества. Они получают соответствующий юридический статус, изменяющий отношения между членами.

«Единоличники» в основном сосредоточились в сельском хозяйстве. В США нет другой отрасли, кроме сельского хозяйства, где бы роль единоличного бизнеса была бы столь велика. Это, как правило, фермы, где собственник, выступая в роли управляющего, производит в то же время основную физическую работу. Он один несет груз неограниченной ответственности и убытки, сам, а не фирма уплачивает налоги. В начале 80-х гг. единоличные хозяйства составляли три четверти существующих в стране предприятий и организаций, а по объему деятельности — 6,7%. Средний оборот на одно единоличное хозяйство в 60 раз меньше оборота корпораций и в 4 раза меньше партнерств. Почему эта старейшая и простейшая форма индивидуального управления сохраняется, несмотря на увеличение размера ферм, повышение уровня технической вооруженности труда? Подтверждаются выводы о специфике процессов разделения и кооперации труда в сельском хозяйстве.

Не менее распространены и партнерства. Это, как правило, фермы, которыми совместно владеют два человека или более, связанные родственными узами. Например, сын и отец, сын — отец — дед, муж и жена. Фермы, управляемые как партнерства, как правило, более крупные.

Сельскохозяйственные земли также находятся в основном в собственности единоличников и партнеров.

Так, по данным обследования земельных отношений, в США в конце 70-х гг. 38,8% сельскохозяйственных земель было в единоличной собственности, 38,9 — в собственности муж — жена, 10,7 — несемейное партнерство, 1,4 — другие партнерства, 4,3 — семейная корпорация, 2,8 — несемейная корпорация, 3,1% — смешанные формы земледелия.

Кооперативные корпорации внешне (в дальнейшем будем называть их кооперативами) по характеру занятости работников, используемым ценам и т. д. схожи с другими формами бизнеса, выполняющими аналогичную работу. Но кооперативы создаются не столько для того, чтобы получить прибыль от вложения средств, сколько для хозяйственного обслуживания своих членов. Быть на службе своих создателей, но при этом не вступать в противоречие с общественными интересами — вот главная задача кооператива.

В случае корпорации кооперативы формируют фонды за счет своих членов — участников бизнеса (кленетов). Так, капитал может быть получен за счет членских взносов или продажи акций, а также (по соглашению членов) путем удержания части полученной кооперативом прибыли (на базе участия в делах кооператива или по твердой оценке — на единицу проданного или закупленного продукта, на акр, корову и т. д.).

Большинство сельскохозяйственных кооперативов организованы как акционерные. Некоторые из них выпускают привилегированные акции и другие формы ценных бумаг, такие, как сертификаты членов, которые могут быть или не быть приобретены членами. Акции кооперативов не носят спекулятивного характера и не продаются на фондовых биржах.

Вне зависимости от стоимости акций, принадлежащих члену кооператива, он имеет лишь один голос. «Один член — один голос» — это один из кооперативных принципов. В корпорациях нет ограничений ни на право быть собственником, ни на размер вклада (исключая минимальную стоимость акций). В кооперативах доля индивидуальной собственности обычно ограничена стоимостью одной акции или вступительного членского взноса. Передача (купля-продажа) паевого капитала в кооперативе также обычно не практикуется, что сохраняет собственность за членами.

В неакционерных кооперативах используются серти-

фиаты членов (вступительные взносы) и фондовые сертификаты. Взносы невелики (50 долл. и меньше, на них не выплачиваются проценты) и не в состоянии обеспечить членов необходимыми средствами. Поэтому членам и нечленам (без права голоса) продаются фондовые сертификаты. Они могут быть также выпущены за счет части средств возмещения от участия в хозяйственной деятельности кооператива.

В корпорациях чистый доход от хозяйственной деятельности распределяется между вкладчиками (акционерами) как возмещение соответствующей доли их вложения, в кооперативах — на основе их участия в хозяйственной деятельности. Кроме того, отличаются кооперативы и порядком распределения прибыли. Дивиденды выплачиваются всем клиентам (участникам бизнеса). Это наиболее уникальная характеристика кооперативов. Для других форм бизнеса выплата дивидендов клиентам — дело необычное. В корпорациях норма прибыли, распределяемой в пользу вкладчиков, не лимитирована. В кооперативах существует ограничение на вложенный капитал; в большинстве штатов члены кооперативов получают не более 8% годовых.

При уплате подоходного налога единоличники и партнеры облагаются по индивидуальной норме. Большинство корпораций облагается налогом до выплаты членам чистого дохода. Поэтому имеет место двойной налог на дивиденды членам. Неприбыльные корпорации и кооперативы, как правило, облагаются только на индивидуальном уровне.

Кооперативы призваны расширить сферу бизнеса и усилить его потенции, снизить затраты, увеличить доход, обеспечить продуктами или услугами ранее недоступными, предоставить доступ на рынок или расширить рыночную деятельность, улучшить продукцию или качество обслуживания.

Изначально сельскохозяйственные кооперативы создавались для противостояния крупным фирмам: на рынке — для увеличения покупательной способности фермеров при контактах с продавцами ресурсов и торговой — в актах сбыта сельскохозяйственных товаров их потребителям. Это, естественно, вело к увеличению доходов членов кооперативов. Однако принцип бесприбыльного обслуживания оставался критерием кооперативной деятельности. Как он реализуется?

Кооператив стремится минимизировать затраты. Однако при заключении сделок кооператив учитывает условия конкуренции и ориентируется на рыночные цены, обеспечивающие возмещение расходов и дальнейшее нормальное функционирование. Таким образом, бесприбыльная (на уровне затрат) основа деятельности достигается в конце финансового года, когда прибыль возвращается членам. Поэтому иногда кооперативы называют неприбыльными корпорациями или корпорациями, принадлежащими своим клиентам. Обязательство вернуть членам разницу между валовым оборотом и затратами (прибыль) содержится в документах кооператива, например в юридически оформленном контракте. Денежные средства, вовлекаемые в кооперативный бизнес, не становятся корпоративным доходом, поэтому и не облагаются налогами.

Однако в том случае, если кооператив не возвращает деньги (прибыль) не членам, участвующим в деятельности кооператива, а распределяет эти суммы между членами, то на прибыль не членов распространяется положение о налогообложении корпораций. 20% средств, подлежащих возвращению членам, выплачиваются им наличными, а остальные по согласию членов используются как обычный доход. Но эти средства также считаются средствами членов. В некоторых случаях члены не склонны рассматривать средства, не поступившие им в виде реальной наличности, в качестве текущего дохода. В этих случаях кооператив платит с них налоги по нормам обложения корпораций. В соответствии с федеральным законом о налогообложении уплата налога должна происходить на одном уровне — кооператива или его члена.

Нормативные документы создаваемого кооператива обычно направляются секретарю штата для их рассмотрения, одобрения и регистрации как корпорации.

Что касается внутрикооперативных отношений, то они различны в кооперативах различных типов. В сбытовых кооперативах между членом и кооперативом заключается контракт, или сбытовое соглашение. В соответствии с таким соглашением от члена кооператива может требоваться доставка и сбыт всей продукции через кооператив или какой-либо ее части, например продуктов, произведенных на определенном участке земли. Договор может предусматривать и конкретную техно-

логию производства продукции, оговаривать другие условия.

В ряде кооперативов требуется только заявление о вступлении в кооператив, в других — также и членский взнос, который обычно возвращается при выходе из кооператива. В третьих, в основном закупочных, кооперативах членство связывается лишь с участием в бизнесе.

Значение и классификация фермерских кооперативов США

Каждый американец в той или иной степени соприкасается с работой кооперативов. Не только в США, но и за ее пределами хорошо известны апельсины кооператива «Санкист»; молочные продукты, произведенные «Лэнд Олейкс», миндаль кооператива «Блу Даймонд», индюшатина «Норбеста», клюква «Оушен Спрей», мед «Сноукс Хани Ассосэйшн», товары для ухода за садом кооператива «Агвей» и многие другие кооперативные торговые марки.

Кооперативы занимаются сбытом фермерской продукции, снабжением ферм материально-техническими и финансовыми ресурсами, оказывают им множество услуг, организуют электрификацию и телефонизацию в сельской местности, медицинское и страховое обслуживание, а также многое другое. Немногочисленный опыт производственного кооперирования фермеров не характеризуется успешностью. Лица, не являющиеся фермерами, могут быть клиентами кооператива, но не могут стать членами фермерского кооператива. Лица, не являющиеся фермерами, могут быть клиентами фермерского кооператива, но не его членами.

На долю фермерских кооперативов приходится 28% сбыта продукции сельского хозяйства, они обеспечивают 26% всех поступлений ресурсов на фермы. Доля кооперативов в общем экспорте продукции сельского хозяйства была 12%, в том числе 41 орехов, 32 фруктов, 25 хлопка, 15% зерна и кормов. А всего в США 41 тыс. кооперативных организаций с 94 млн. членов. Сельскохозяйственных кооперативов 5 тыс. — в них участвует 56% всех фермеров.

В зависимости от ареала обслуживания различают

местные, региональные, национальные и международные кооперативы. Местный кооператив обслуживает жителей населенного пункта, округа (графства) или нескольких округов. Они выполняют ограниченные операции. Например, местные сбытовые кооперативы осуществляют начальные этапы сбыта, а снабженческие сосредоточивают свою деятельность в основном на уровне розничного торгового звена. Региональные кооперативы — федеративные и централизованные — более крупные по размеру, могут обслуживать даже несколько штатов. Федеративные (их около 100) — это кооперативы, чьи членами являются другие кооперативы. Централизованные — те, в которых фермеры участвуют непосредственно.

В результате сокращения числа фермерских хозяйств в США происходит сокращение числа фермерских кооперативов (при увеличении их размера) и их членов. За 1950—1988 гг. число ферм сократилось с 5,4 до 2,2 млн. За это же время общее число фермерских кооперативов сократилось с 10 064 до 4937, т. е. вдвое, а число членов этих кооперативов — с 7,1 до 4,2 млн.

Почти все кооперативы смешанного типа. Но исходя из преобладающей функции, выделяют сбытовые, снабженческие и сервисные. За этот же период доля сбытовых кооперативов в общем числе фермерских кооперативов сократилась с 64,8 до 60,5%, снабженческих увеличилась с 32,6 до 37,2%. Около 2% составляют обслуживающие кооперативы. Среди членов кооперативов доля членов сбытовых кооперативов уменьшилась с 58,1 до 45,6%, а снабженческих возросла с 40,6 до 51,1%.

Другие организационные структуры — это филиалы (дочерние предприятия) кооперативов, принимающие на себя некоторые функции кооператива-родителя; сбытовые агентства, организующие торговые сделки; венчурные (интегрированные) предприятия, организованные различными формами бизнеса (единоличниками, партнерами, корпорациями, кооперативами) для ведения специфических экономических операций. Участники такого совместного предприятия (СП) за пределами объединения сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и специфику формы бизнеса. Что касается СП, то оно может быть кооперативом, корпорацией или партнерством. Кооперативные СП предполагают участие двух и более кооперативов и особенно распространены в сбы-

те хлопка, зерна, молочных продуктов, фруктов и овощей.

Еще одна разновидность — холдинг-компания, представляющая собой корпорацию, контролирующую одну и более компаний (например, кооператив «Agway»). На холдинговой основе кооперативы порой используют агентов, заключающих контракты, розничных торговцев, дилеров, которым корпорациями выдаются специальные привилегии на право деятельности в данном районе.

Две трети всех сельскохозяйственных кооперативов — небольшие, с объемом деятельности до 5 млн. долл. в год. Девять из каждых десяти кооперативов имеют объем деятельности до 15 млн. долл. Однако их экономическая роль невелика, а доля в общем объеме кооперативной деятельности 22,4%. В то же время 10 крупнейших кооперативов с годовым объемом оборота более 1 млрд. долл. (их доля в общем числе кооперативов 0,2%) осуществляли почти четверть всех хозяйственных операций кооперативного сектора. Если к ним добавить еще 53 кооператива, попадающих в интервал от 200 до 1000 млн. долл., то можно утверждать, что 1% наиболее крупных выполняет более половины (55,6%) всего кооперативного бизнеса.

Таким образом, при высоком уровне концентрации имеется много мелких кооперативов, и они вовсе не поглощаются крупными, а самостоятельно развиваются. И тем не менее в экономике «правят бал» крупные кооперативы.

Научно-технический прогресс способствовал внедрению новых технологий, современной техники, которые привели к снижению физических нагрузок на фермах и росту урожайности и продуктивности, но проблема — найти удовлетворительный рынок сбыта — остается перманентной и не решается НТП. Более того, образ высокоэффективного семейного фермера весьма меркнет «по ту сторону забора фермы», а между успешностью чисто фермерской и торговой деятельности существуют определенные противоречия.

Многие фермеры более удачливы, эффективны в производстве, чем в сбыте. Нередко им не хватает времени, сил и умения, чтобы понять и своевременно профессионально удовлетворять потребности множества существующих в настоящее время рынков. Тут и приходит на помощь кооператив с огромным набором рыночных

услуг. Специально изучая спрос, кооперативы аккумулируют продукцию многих производителей, а затем тщательно и аккуратно сортируют ее по размерам, цвету, качеству и т. д. Выплаты производителям также зависят от качественных характеристик продукта, что стимулирует соответствующим образом производство.

Кооператив расширяет рынок сбыта и в географическом смысле, и в смысле предоставления дополнительных возможностей использования фермерского продукта. В периоды обильного предложения продукта на соответствующем рынке небольшой излишек имеет меньший негативный эффект: общая «беда» распределяется на всех. А цены в целом остаются более стабильными. И тем не менее самое главное, что кооператив позволяет мелким производителям сотрудничать с крупными фирмами, т. е. не только организационно-технологически, но и экономически делает возможным такую вертикальную интеграцию.

Действительно, у единичного производителя нет достаточных торговых и производственных потенций. Фермеры производят относительно небольшой объем продукции. Они не знают специфики торговой отрасли, тем более в условиях ее специализации. Они не могут обеспечить необходимую рекламу сбываемому продукту, а также сосредоточить усилия на некотором улучшении определенных качественных показателей, что делает продукт более ценным потребителем. Другими словами, в одиночку, своими силами они не в состоянии сорентировать производство на рынок.

Между тем в последние десятилетия происходит быстрое увеличение размеров перерабатывающих сельскохозяйственное сырье предприятий и упаковочных фирм. Смежниками мелкого фермерского производства являются ныне крупные корпорации с огромной торговой мощью. Соразмерной покупательной способностью обладают и современные продовольственные цепные магазины. Естественно, что, только объединившись в кооперативы, фермеры способны обеспечить их потребности, противостоять напору крупного рынка.

Кооператив подрабатывает (очищает, консервирует, пастеризует, сушит, замораживает и т. д.) продукцию, если надо, и расфасовывает в соответствии с желанием оптового потребителя, хранит, транспортирует и рекламирует товар. Он разыскивает новые каналы сбыта, но-

вые рынки — внутренние и внешние. На основе изучения кооперативы «открывают» новые продукты или находят новые сферы применения традиционным продуктам.

Наиболее распространены сбытовые и снабженческие кооперативы. Один из видов сбытовых кооперативов — торгово-посреднический. Когда число переработчиков сельскохозяйственной продукции (фруктов, овощей, сахарной свеклы, молока) значительно сокращается или они сильно увеличиваются в размерах, эффективным рыночным инструментом для фермеров становятся эти кооперативы. Они обслуживают своих членов, ведя от их имени торговые переговоры с фирмами по консервированию, упаковочными или перерабатывающими предприятиями. Обсуждение условий касается цены, качества, времени сбора урожая и доставки продукции.

Обычно торгово-посреднические кооперативы не имеют дело с конкретной продукцией, они лишь заключают сделки, а товар идет от фермера к покупателю, но на условиях соглашения, достигнутого кооперативом.

Снабженческие кооперативы помогают фермерам дешево (за счет крупномасштабных операций) закупить высококачественные машины, семена, корма, горючее, удобрения. Более того, кооперативы располагают мощностями, которые позволяют, закупив сырье или компоненты, самим завершать производство нужных ресурсов. Исследовательские лаборатории помогают более целестремленно вести поиски возможностей повышения качества семян, удобрений и др.

Снабженческие (закупочные) кооперативы обычно не подписывают соглашений со своими членами, которые могут купить ресурсы где угодно. Они легче, чем сбытовые, адаптируются к изменениям в сельском хозяйстве, экономической среде в целом, а также и в общественной жизни, например, в условиях урбанизации сельских районов. Сбытовые нередко прекращают свое существование, а снабженческие — расширяют бизнес за счет обслуживания новых клиентов. Некоторые кооперативы превращаются в центры по обслуживанию фермеров: доставка товаров на фермы, внесение удобрений на поля с помощью специального оборудования, доставка в специальных танках горючего на фермы, ремонт техники и т. д.

Снабженческие кооперативы усилили вертикальную интеграцию за счет развития собственного производства кормов, удобрений, нефтепродуктов. В результате роль кооперативов в снабжении ферм нефтью и удобрениями за 1973—1985 гг. возросла с 37 до 44%.

На рынок сельскохозяйственных машин кооперативы не проникают, хотя он «забирает» 20% всех расходов фермеров.

Обслуживающие кооперативы ведут агрономические, ветеринарные работы, искусственное осеменение скота, уход за пастбищами, контроль за применением пестицидов, берут пробы почв и дают рекомендации по применению удобрений, ухаживают за лесами и рощами, сооружают ирригационные системы.

Особое место занимают кредитные кооперативы. Среди них те, в которых участники объединяют фонды и предоставляют средства друг другу (кредитный союз), и те, в которых участники «добывают» средства у вкладчиков (фермерская кредитная система FCS). Таким образом обеспечивается примерно треть всех сельскохозяйственных кредитов. Займы за пределами системы достигают 55 млрд. долл.

Кроме того, имеются кооперативы по оказанию коммунальных услуг (предприятия общественного пользования), страховые и специальные сервисные кооперативы.

Сбытовые кооперативы

Сбытовые кооперативы — часть продовольственной сбытовой системы, включающей сеть предприятий от фермера до потребителя, — перерабатывающие заводы, розничные торговые и оптовые предприятия, рестораны и т. д. Поэтому они находятся под влиянием, с одной стороны, процессов, происходящих непосредственно на фермах, а с другой — на рынке продовольствия и не продовольственных товаров из сельскохозяйственного сырья. Однако велико воздействие продовольственного рынка.

Система продовольственного сбыта США в 1988 г. характеризовалась небывалыми слияниями (объединениями) фирм. Увеличилось число очень больших предприятий. Повысился общий уровень концентрации. Эти процессы происходят и в кооперативах. Из 652 слияний (приобретений компаний) произошло 5 объединений в

сельскохозяйственных кооперативах. В 1989 г. частным сектором было «поглощено» еще 4 кооператива.

В результате процессов концентрации на сельскохозяйственном рынке все более происходит «битва гигантов». Фермеры продают свою продукцию небольшому числу покупателей и приобретают товары у небольшого числа продавцов. За 1963—1982 гг. (в 1982 г. была последняя перепись) число перерабатывающих предприятий сократилось с 38 до 22 тыс., оптовых — с 42 до 38 тыс., розничных, торгующих продовольствием, — с 319 до 242 тыс.

Однако в различных звеньях движения сельскохозяйственной продукции от фермера до потребителя, а также на различных товарных рынках ситуация разнится существенно. Некоторые оптовые и розничные рынки — высококонцентрированные, другие — нет. То же в 47 подотраслях перерабатывающей продовольствие промышленности. В 1982 г. 50 крупнейших фирм перерабатывающей промышленности контролировали 43% соответствующего рынка, 50 оптовых фирм — 64%, 20 розничных торговых фирм — 35% рынка конечного продовольственного продукта. В 1989 г. лишь 3 компании перерабатывали 13% продовольствия.

Особенно быстро рос уровень концентрации в таких отраслях перерабатывающей промышленности, как мукомольно-крупяная, молочная, сахарная. Так, 8 крупнейших фирм отгружают 94% всех солодовых напитков, продуктов из кукурузы, 83 — соевого и растительного масла, 89 — дистиллированного спирта, 70 — хлопкового масла, 89 — шоколада и какао, 95 — сахара (из свеклы), 91 — тростникового сахара, 71 — печенья, корма для домашних животных, 74 — муки, 75 — обработанного риса, 65 — огурцов, соусов, майонезов, 50 — сгущенного и порошкового молока, 47 — сыра, 61 — масла, 35 — птицы и яиц, 43 — мяса расфасованного, 66% — макарон, почти весь объем хлопьев из злаковых растений, подготовленных для завтрака.

В оптовой продовольственной торговле на долю 50 крупнейших фирм приходится 49% замороженной птицы, молочных продуктов, 38 — птицы, 26 — мяса, 22% — свежих фруктов и овощей.

В последние годы здесь произошли наиболее крупные за все время слияния фирм. Существенно выросла стоимость единичной торговой сделки, хотя темпы ро-

ста товарооборота увеличивались невысокими темпами. Причины? Потребности покупателей (розничной торговли, общепита) устоялись. Более того, некоторые из них расширили самостоятельные оптовые операции. Так, активизировалась деятельность независимых супермаркетов в основном путем прямых связей с перерабатывающими предприятиями.

Оптовая продовольственная торговля также характеризуется высоким уровнем концентрации капитала и производства. Но наряду с крупными фирмами весьма успешно функционирует большое число маленьких: 16% всех оптовых продовольственных фирм владели 88% всех активов, а 84% мелких (с активами до 1 млн. долл. каждая) — 12% активов.

Однако небольшие оптовые фирмы получают более высокую норму прибыли. Так, в среднем за 1980—1987 гг. фирмы с активом 100—249 тыс. долл. имели 12,7% годовых, 250 тыс. — 499 тыс. долл. — 13,2%, а от 100 млн. до 249 млн. долл. — 6,7%. В самых крупных фирмах, с активами более 250 млн. долл., возмещения на вложенный капитал составляли 7,5%.

В чем тут дело? Прежде всего в способности к инновациям и адаптации к изменяющимся условиям, которые явно выше в небольших фирмах. Они более умело расширяют число клиентов, сферу обслуживания для существующих потребителей, развивают новые рынки. Кроме того, как считают некоторые исследования, скачивается и надбавка, которой компенсируют риск вложений средств в мелкий бизнес.

Значит, в оптовой торговле, где как раз и функционируют сельскохозяйственные кооперативы, и особенно на отдельных оптовых товарных рынках, существуют благоприятные условия для развития кооперативного бизнеса. Более того, они преимущественно действуют в сфере первичного сбыта и являются организациями самих производителей, что увеличивает принцип кооперативов. Причем если проанализировать изменение доли кооперативов на различных этапах оборота продукта, то видно, что по мере продвижения по вертикали агропромышленного производства роль кооперативов уменьшается.

Так, в 1987 г. оборот первичного рынка продовольствия в США составил 94 млрд. долл. А валовой оборот сбытовых кооперативов (включая внутрикоопера-

тивный оборот и непродовольственное сырье) — 50,5 млрд. долл. Весь объем сбыта молока был 18,1 млрд. долл., в том числе через кооперативы — 17,7 млрд. долл. (без внутрикооперативного сбыта — 16,1 млрд. долл.). Из сельского хозяйства поступило на рынок фруктов и овощей на 16,8 млрд. долл., в том числе через кооперативы 7 млрд. и 5,6 млрд. долл. соответственно. В 1989 г. фермеры реализовали своей продукции на 105 млрд. долл., а объем сбыта сельскохозяйственных кооперативов — около 60 млрд. долл.

И совсем другая картина на противоположном полюсе — в оптовой и розничной торговле: на корпорации приходится более 90% всех оптовых продаж продовольствия; остальные — индивидуалы, партнерства, кооперативы. Еще в меньшей степени фермеры реализуют продукцию конечному потребителю. Так, из общего объема продажи продовольствия в розничной торговой сети (без алкоголя) в 1988 г. в 254 млрд. долл. на долю фермеров, оптовиков и переработчиков приходилось 4,9 млрд., т. е. менее 2%. Производитель практически не выходит на рынок конечной продукции АПК. Это и понятно: 70% розничного оборота продовольственной торговли приходится на супермаркеты.

В последнее время получили развитие гипермаркеты. Это крупнейшие супермаркеты (площадью более 100 тыс. кв. футов), в которых до 40% продаж составляют товары повседневного спроса. Продаются и непродовольственные товары — игрушки, спортивные товары, товары для ухода за газоном, садом и т. д. Такие гипермаркеты тяготеют к крупным оптовикам. Кооперативы не в состоянии часто подвозить продукты, выполнять заказ в 12—24 ч. по строгому графику, всю неделю, включая выходные и праздники. Это требует достаточного количества продукции, транспортных средств и вообще новых подходов в обслуживании. Гипермаркеты работают на основе технологии использования постоянного потока готовых к потреблению продуктов из посреднического звена.

Крупные розничные предприятия не только открывают новые возможности для оптового звена, но и создают определенные трудности, которые фермерским кооперативам не всегда удается преодолеть.

Рассматривая сбытовые кооперативы США, следует иметь в виду, что по существующей системе учета к ним

относятся также закупочные и перерабатывающие кооперативы. Кроме того, следует учитывать, что сбытовые функции осуществляют и снабженческие, и сервисные кооперативы. В 1988 г. общий объем сбытовой деятельности сельскохозяйственных кооперативов составлял 68% всей их хозяйственной деятельности.

Небольшие местные сбытовые кооперативы заняты преимущественно первичным сбытом сельхозпродукции. Крупные централизованные или федеративные кооперативы, как правило, вертикально интегрированы, включая порою и стадию розничной реализации продукции. Товары с кооперативными торговыми марками поступают в рестораны (масло, соки), реализуются в аэропортах (фрукты, орехи, готовые завтраки), однако обычно фермерские кооперативы розничной торговлей не занимаются.

Особенно велика роль кооперативов в сбыте молочных продуктов. На их долю приходится три четверти оборота этих товаров, в том числе 80% сухих молочных продуктов, 67 — масла, 50 — сыра, а также 33 — зерна и соевых бобов, хлопка, 17 — фруктов и овощей, 8% — скота, шерсти, цыплят. Эти товары составляют большую часть кооперативного товарооборота. Так, в 1988 г. 86,3% сбытых за пределы кооперативной системы товаров составляли молочные продукты, 25,7 — зерно и соевые бобы, 13,5 — фрукты, овощи, 6,8 — скот, 2,1 — птица, 3,8% — хлопок.

Молочные продукты и зерно — основные продукты сбыта фермерских кооперативов. На их долю приходится более 60% оборота. Зерновые и масличные культуры сбывают более 2 тыс. кооперативов, в основном местные. Кукуруза составляет 45% сбываемого кооперативами зерна. Далее по значимости следуют пшеница, соевые бобы, сорго, ячмень, подсолнечник, овес, рожь. По мере продвижения зерна к переработке и экспорту роль кооперативов снижается. Кооперативы непосредственно экспортируют лишь 8% зерна.

В последнее десятилетие кооперативы по сбыту зерна претерпели существенные структурные и функциональные изменения. Это было связано с введением высоких железнодорожных тарифов и отказом от эксплуатации железнодорожных путей, правительственной налоговой и другой регулирующей политикой, колебаниями спроса и предложения на мировом рынке. Ужесто-

чение требований к унификации зерна на местных кооперативных элеваторах привело к банкротствам фермеров, слияниям и уходам с зернового рынка. Общее число кооперативов и их членов сократилось. Так, за 1978—1988 гг. общее число кооперативов, сбывающих зерновые и масличные, сократилось с 2475 до 2050, несколько снизился их чистый оборот: в 1978 г. эти кооперативы сбыли зерна и маслосемян на 12,8 млрд. долл., в 1988 г. — на 12,6 млрд. долл.

Молокопродукты в 1988 г. сбывало 263 кооператива (в 1978 г. — 530), а оборот (без межкооперативного) за это время вырос с 9,9 до 17,8 млрд. долл. Примерно половина молочных кооперативов сбывает продукцию под собственной торговой маркой. И тем не менее почти все свои «маркированные» продукты кооперативы продают оптовым звеньям. Лишь немногим более десяти кооперативов вовлечены в розничную торговлю. Некоторая рыночная стабильность кооперативов достигается благодаря программам поддержания федеральных цен на молоко и федеральных рыночных правил. Однако быстрая порча сырых продуктов и хроническое перепроизводство продолжают толкать фермеров к дальнейшей консолидации, углублению переработки и диверсификации производства молочных товаров.

Более четверти продукции с кооперативной торговой маркой приходится на фрукты, овощи и орехи (эти товары в 1988 г. занимали 14% объема кооперативного сбыта). Ни одна группа кооперативных товаров не была подвержена столь сильному влиянию рынка, как эта. Это обусловлено тем, что розничная торговля требует большие массы продукции, унифицированной по размеру, сорту, упаковке. В то же время конкуренция делает необходимыми изменения, которые предполагают рост разнообразия продуктов и упаковочных материалов. И кооперативы обеспечивают эти требования. Например, было найдено более 500 способов приготовления продукции с миндалем, используя оригинальную упаковку; широко стала использоваться при приготовлении напитков клюква, брусника, другие ягоды.

Кооперативы сбывают и многие другие фермерские продукты. Пожалуй, нет такого сырого сельскохозяйственного продукта, который бы не реализовался кооперативами.

В различных звеньях продовольственной цепи цены

изменяются по-разному, так как находятся под влиянием различных факторов. Причем не происходит адекватного повышения цен в смежных сферах. Например, в 1988 г. (по сравнению с 1987 г.) в основном в результате летней засухи цены на сырые продовольственные товары (фермерский продукт) повысились на 10,2% (в 1989 г. — на 4,7%), в сфере переработки (при реализации промежуточного продукта одним переработчиком другому) — на 5% (в 1989 г. — на 6,3%), а цены на конечный продукт, уплачиваемые переработчикам торговцами, лишь на 2,9% (в 1989 г. — на 5,4%). В то же время цены в продовольственных магазинах выросли на 4,2%, в ресторанах, несмотря на высокую рентабельность всей торговли, — на 4,1%.

Однако если проследить тенденцию за последние годы, то видно, что индекс цен, уплачиваемых торговцами, растет наиболее быстро. Так за 1982—1988 гг. он составил 112,6%, в то время как цены на сырой сельскохозяйственный продукт увеличились на 6%, а промежуточный (в рамках перерабатывающей отрасли) — на 5,9%. На отдельных товарных рынках разница индексов цен огромна, причем движение цен порою разнонаправленно. Например, цены на зерно за 1982—1988 гг. упали на 2,1%, на муку выросли на 5,7%, а на хлебобулочные изделия рост составил за это время 26,4%. На закупленное у фермеров молоко цены упали на 10,9%, а на молочные продукты, приобретенные торговцами у промышленных фирм, выросли на 2,2%.

Это отражает общую тенденцию роста зависимости фермеров от других субъектов рыночных отношений. Ориентируясь на среднерыночные цены, исходя из политики «не выгода, а услуга», фермерские сбытовые кооперативы не обеспечивают значительного роста доходов фермеров. Более того, индекс цен производителя имеет тенденцию к снижению на рынке зерна и молока, т. е. там, где, казалось бы, позиции кооперативов более сильные. Существенна роль кооперативов и в сбыте фруктов и овощей. Но и здесь за 1982—1988 гг. цены, уплаченные фермерам, выросли на 8,1%, а цены, уплаченные переработчикам, за свежие фрукты — на 12,7%, консервированные фрукты и сок — на 20,1%, замороженные фрукты и сок — на 29,9%.

Пронгрывают кооперативы и при выплате своим членам возмещений на вложенный капитал. Например, во

всей перерабатывающей промышленности в 1987 г. соотношение прибыли после уплаты налогов к акционерному капиталу составило 12,9% (в том числе продовольственной и табачной — 17,4%), в розничной торговле продовольствием — 12,6%.

Возникает вопрос: если фермерский кооператив не обеспечивает опережающего роста фермерских цен, а возмещения на вложенный капитал ниже, чем в акционерных компаниях, не целесообразно ли фермерам переходить на другую форму хозяйствования?

Ответ на этот вопрос возможен лишь в общем контексте осуществления государственной аграрной политики, которая сейчас направлена на поддержание фермеров (в том числе путем стабилизации фермерских цен) и фермерских кооперативов.

Снабженческие кооперативы

Деятельность снабженческих кооперативов США связана с обращением всех видов сельскохозяйственных ресурсов для ферм: кормов, семян, удобрений, нефтепродуктов, сельхозмашин, строительных материалов. Снабженческие кооперативы могли обеспечить нужды своих членов даже в те годы, когда ощущалась нехватка таких товаров, как нефть, удобрения. Во многом это связано с усилением вертикальной интеграции. Кооперативы сами производят многие ресурсы.

Снабженческие кооперативы обеспечивают примерно треть потребности ферм в материально-технических ресурсах, в том числе в нефтепродуктах и удобрениях более чем на 40%, химикатах — на одну треть, кормах, семенах — около 20%.

В 1988 г. доля нефти составляла 28,6% оборота снабженческих кооперативов, удобрений — 19,3, кормов — 24,7, семян — 3,5, химикатов — 8,7, сельхозмашин — 1,8%. Таким образом, более 70% товарооборота снабженческих кооперативов приходится на три важнейших продукта — нефть, удобрения и корма. Доля машин и строительных материалов невелика.

Для снабженческих кооперативов, как и для сбытовых, характерен процесс концентрации. Только за период с 1979 по 1988 г. число кооперативов, осуществляющих снабженческие функции, сократилось с 5212 до 3778, а их оборот увеличился с 13,5 до 15,4 млрд. долл. За эти же 10 лет число кооперативов, занимающихся

снабжением нефтепродуктами, сократилось с 3062 до 2313, а их оборот вырос с 3827 до 4416 млн. долл.

Анализ за относительно продолжительный период показывает, что роль снабженческих кооперативов в обеспечении американских фермеров ресурсами не только не уменьшается, но и растет. Так, в 1951 г. их доля в снабжении ферм была 14,1%, а к началу 1990 г. она составляла примерно 25% всех фермерских закупок материально-технических ресурсов.

Жизнеспособность системы кооперативного снабжения объясняется ее умелой, гибкой рыночной организацией. Кооперативы стремятся в наибольшей степени учесть и удовлетворить интересы своих фермеров-потребителей, обеспечить им относительно сокращение расходов на ресурсы, а значит, и снижение стоимости фермерской продукции. Этой цели служат научные исследования различных рынков и роли кооперативов на них.

В этом отношении интересно одно из последних (1990 г.) исследований МСХ США, задачей которого было выявление фермеров, в наибольшей мере ориентированных на использование в своей деятельности кооперативов. Причем анализ осуществлялся с учетом специализации фермерских хозяйств.

Результаты обследования, в частности, показывают, что в приобретении через кооперативы нефтепродуктов и удобрений наибольшую роль играют относительно крупные производители молока (с годовым объемом реализации от 250 до 500 тыс. долл.). В то же время самые крупные фермеры (с объемом продаж более 500 тыс. долл. в год) пользуются услугами кооперативов для приобретения удобрений и нефтепродуктов в меньшей степени, чем мелкие (до 40 тыс. долл.) фермеры. Аналогичная тенденция в снабжении нефтью животноводческих и зерновых ферм.

Важнейшее различие между системой снабжения фермерских хозяйств США и существующей в СССР системой материально-технического обеспечения сельского хозяйства — это полная свобода потребителя в выборе партнера (а соответственно продукта определенного качества и цены). Эта свобода фермера может быть ограничена лишь в случае производства какого-либо товара по контракту с фирмой-интегратором, которая и диктует технологические условия производства. Однако

и в этих случаях альянс с фирмой — добровольное дело фермера.

Отсутствие свободного рынка материально-технических ресурсов в СССР обуславливает большинство имеющихся «перекосов» в обеспечении ресурсами наших колхозов и совхозов. Фактически они лишены возможности влиять на сферу производства и снабжения машинами, удобрениями, горючим и т. д. Более того, нет механизмов, обеспечивающих эффективное использование этих ресурсов. В результате мы уже давно на первом месте в мире по производству минеральных удобрений, тракторов, комбайнов. Однако ожидаемой отдачи эти ресурсы не дают. Неэффективно используются энергоресурсы, в том числе электроэнергия, возрастает энерго- и электроемкость сельхозпродукции. Между тем в США энергоемкость фермерской продукции снижается, в том числе и благодаря поставкам через кооперативы более эффективных ресурсов.

По мощности всех первичных двигателей (тракторы, комбайны, грузовые автомобили) мы почти в 1,5 раза превосходим США, по расходу бензина и дизельного топлива — в 4 раза, а на единицу мощности (на 1 л. с.) расходует в 2,5 раза больше бензина и дизельного топлива, чем в США. И это в условиях дефицита этих товаров. Значит, сама система распределения порочна. Ведь американский фермер никогда не стремится приобрести про запас в кооперативе технику или детали к ней.

В США мощные тракторы преимущественно используются на основной и предпосевной обработке почвы и значительно меньше на транспортных работах. Следует также иметь в виду, что увеличение единичной мощности трактора происходит всегда одновременно в увязке с изменениями всего шлейфа машин и орудий к нему. У нас же недогруженность мощных тракторов нередко связана с отсутствием к ним шлейфа сельхозмашин и орудий.

Вот почему «американские нормативы» не подходят для обоснования материально-технического вооружения зарождающихся советских крестьянских хозяйств. Между тем такие ориентиры используются. Кроме того, как показывает опыт США, собственная потребность в технике снижается за счет использования обслуживающих кооперативов и услуг фермеров-соседей, специально

принимающих заказы на уборку урожая, огромного рынка поддержанной техники.

Более того, фермерские кооперативы расширяют масштабы аренды сельскохозяйственной техники и машин. Это объясняется рядом причин: ростом стоимости техники, осознанием преимуществ, прежде всего финансовых, аренды основных фондов, появлением специализированных арендодателей сельхозмашин (уже в настоящее время около трети всех капвложений в машины и оборудование составляют стоимость этих основных фондов, предназначенных для сдачи в аренду).

Перспективы сельскохозяйственного кооперативного движения

В последнее время за рубежом, да и у нас, среди экономистов-международников, приходится слышать высказывания о стагнации и бесперспективности кооперативного движения, о недостаточной эффективности этой формы бизнеса, о том, что кооперативы для «сырых и слабых», «убогих и старых».

Какую почву под собой имеют подобные высказывания? Каковы реальные тенденции функционирования фермерской кооперации?

Анализ за сравнительно длительный период (с начала 50-х гг. до настоящего времени) не свидетельствует об утрате кооперативами положения на рынках ресурсов и сбыта сельскохозяйственной продукции. Наоборот, доля фермерских кооперативов возросла за это время. Правда, в 70—80-е гг. роста не было, но не было и «сдачи позиций», хотя в отдельные годы наблюдались отклонения вверх и вниз от «планки» начала 70-х. Однако нельзя забывать, что конец 70-х — начало 80-х гг. определяется как время экономической депрессии американского сельского хозяйства и жестоких финансовых проблем фермеров. Если в 70-е гг. могли преуспеть и умеренно эффективные фермеры, то в 80-е, чтобы выжить, нужно было большое умение.

И тот факт, что в условиях «спотыкающейся» внутренней экономики «кооперативная ниша» сохранилась, а число членов кооперативов уменьшилось не так сильно, как число фермеров, представляется немаловажным.

Хотя в деятельности кооперативов наблюдается значительно большая, чем ранее, коммерческая направленность, ориентированность на рынок, приспособление к рыночным атрибутам. Да и сами кооперативы стали рассматриваться как часть общей стратегии рынка.

Изменение «экономического климата» привело к изменению психологии фермерства. Прочно утвердилось понимание того, что сделать сельское хозяйство прибыльным — единственный путь сохранения фермерства как образа жизни.

Кооперативы словно бы заново открыли для себя понятие «прибыль». Не случайно многие кооперативные лидеры повторяют: «Прибыль уже больше не ругательное (dirty — грязное, неприличное) слово для кооперативов».

И если раньше многие решения принимались без оглядки, то сейчас всегда гордящийся своей независимостью фермер вынужден делегировать часть прав по решению вопросов агробизнеса высокооплачиваемым кооперативом администраторам, прекрасно владеющим всеми секретами маркетинга. Для фермеров всестороннее знание рынка также стало обязательным. Поэтому образование, информация стали залогом конкурентоспособности.

Некоторый крен от лояльных философских идей в сторону рентабельности, естественно, нарушил баланс мотивов функционирования кооперативов. Появились псевдокооперативы. Некоторые кооперативы делают структурные и финансовые шаги в направлении обычных корпораций, стремясь при этом сохранить юридический статус и систему налогообложения кооперативов. Под кооперативы маскируются такие организационные формы, как венчурные предприятия, дочерние, подконтрольные компании, другие связи с корпорациями.

Поэтому в последнее время стала более тщательной оценка, изучение финансового положения кооперативов в связи с их слиянием с другими организациями или продажей частей своего бизнеса.

Общественное доверие к кооперативам снизилось и в силу того, что некоторые из них превратились, по существу, в монополистов (одни продавец) и монополистов (одни покупатель), эксплуатирующих и фермеров, и другие группы населения. На этом фоне как-то неубедительно звучат высказывания некоторых фермеров:

«Мы не боимся эксплуатации со стороны своих кооперативов».

Не все в Америке с доверием и оптимизмом относятся к кооперативам. Среди ряда экономистов-аграрников существует точка зрения, что раньше кооперативы были очень важны, так как снижали монополистическое давление на рынке. И сейчас кооперативы остаются экономически незаменимыми, но многие из них на национальном уровне имеют гораздо большее значение как лоббисты в интересах осуществления фермерской политики. В ряде случаев благодаря существующему законодательству американские кооперативы сами стали монополистами, что ущемляет права потребителей.

Не случайно в 1989 г. национальный институт (форум) по кооперативному образованию проходил в Индианополисе под девизом Cooperatives indeed («Действительно кооперативы!» или «Кооперативы в самом деле!»). Но слово indeed имеет и другое значение: оно может выражать удивление, протест, сомнение. И это тоже нельзя забывать. Значит, надо доказывать «непорочность» основного потока движения.

И среди практиков, и среди теоретиков кооперации сейчас утвердилось понимание того, что для оживления кооперативов требуется обновление идей. В научной среде отрабатываются принципиально новые подходы в управлении кооперативами, основанные на использовании теории игр, математических моделей и методов, призванных наилучшим образом согласовать интересы фермеров, дирекции, управляющих.

С кем войдет фермер в XXI в. — с кооперативом или корпорацией? С тем, кто сможет обеспечить удовлетворение потребностей фермерства в большей мере, лучше и дешевле. А это значит, что политика некоторого усреднения, когда крупный фермер платил кооперативу за покупаемые ресурсы несколько больше, а получал несколько меньше за реализуемый продукт или когда более эффективный кооператив «вытягивал» более слабый, уже невозможна. Да, мелкому фермеру придется порою несладко. Но если кооператив «оттолкнет» крупного фермера, он не сможет обслуживать и малого.

Да и сегодняшняя практика не дает оснований утверждать, что крупные фермеры не стремятся в кооперативы. Для того чтобы опровергнуть это положение,

достаточно воспользоваться анализом, проведенным в США в 1980 и 1986 гг. За это время общее число ферм уменьшилось на 221 тыс., но в группе ферм размером от 100 до 250 тыс. долл. (по объему годовых продаж) произошло увеличение на 33 тыс. ферм, в группе более 500 тыс. (самые крупные) — на 9 тыс. ферм.

И еще один аргумент в пользу активности крупных фермеров в кооперативах. Распределение всех фермеров, сотрудничающих с кооперативами, в зависимости от размера ферм показало, что более крупные фермы в большей степени «привязаны» к кооперативам. Так, из всех ферм размером от 1 до 5 тыс. долл. с кооперативами сотрудничали 41%, 5—10 тыс. долл. — 50%, 10—20 тыс. долл. — 59%, 20—40 тыс. долл. — 66%, 40—100 тыс. долл. — 76%, а выше 100 тыс. долл. — 80% ферм.

Распределение фермеров по возрасту также показывает, что более молодые тяготеют к кооперативам больше: при возрасте управляющего фермой до 36 лет доля сотрудничающих — 60%, выше — 55%.

Кроме взвешенной и перспективной социальной политики, кооперативам предстоит более тщательно взвешивать «приобретения» и «потери» в связи с их вступлением в венчурные предприятия, расширять рыночные пути, развивать различные формы горизонтальной и вертикальной интеграции.

Кооперативы будут стремиться нанять лучшую (а значит, и более дорогую) команду менеджеров, развивать исследования и обучение фермеров. Только тогда эра надежд для кооперативов превратится в эру возможностей.

Научно-популярное издание

Матусевич Вера Андреевна

ФЕРМЕРСТВО И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В США

Редактор *Ш. Бакирова*. Мл. редактор *О. Березкина*. Худож. редактор *М. Бабичева*. Техн. редактор *О. Найденова*. Корректор *В. Гулева*

Сдано в набор 22.01.91. Подписано к печати 27.05.91. Формат бумаги 81х108¹/₁₆. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 2,52. Усл. кр.-отт. 2,73. Уч.-изд. л. 2,64. Тираж 25 000 экз. Заказ 106. Цена 45 коп. Издательство «Знание» 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 916802.
Типография Всесоюзного общества «Знание», Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.