

УДК 334.73.76

**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СБЫТОВОГО КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНІМДЕРІН ӨНДІРУШІ КООПЕРАТИВТІК
СЕКТОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІ**

**FUNCTIONING OF MARKETING COOPERATIVE SECTOR
OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

С.К. МИЗАНБЕКОВА¹

д.э.н. РК, д.э.н. РФ, профессор

Ж.К. МИЗАНБЕКОВА²

к.э.н., ассоциированный профессор

К.Б. ЖУМАНАЗАРОВ³

к.э.н., доцент

¹ *Казахский национальный аграрный университет*

^{2,3} *Казахский университет технологии и бизнеса*

С.К. МИЗАНБЕКОВА¹

э.ф.д. КР, РФ э.ф.д., профессор

Ж.К. МИЗАНБЕКОВА²

э.ф.к., қауымдастырылған профессор

К.Б. ЖУМАНАЗАРОВ³

э.ф.к., доцент

¹ *Қазақ ұлттық аграрлық университеті*

^{2,3} *Қазақ технология және бизнес университеті*

S.K. MIZANBEKOVA¹

Dr.E.sc. RK, Dr.E.sc. RF, professor

ZH.K. MIZANBEKOVA²

C.E.sc., associative professor

K.B. ZHUMANAZAROV³

C.E.sc., associative professor

¹ *Kazakh National Agrarian University*

^{2,3} *Kazakh University of Technology and Business*

Аннотация. Рассмотрено государственное влияние на сбыт зерна и продуктов его переработки. Выделены важные направления развития межрегиональных отношений, обеспечивающих благоприятные условия для хозяйствующих субъектов на рынке, конкуренции между ними; реализация субъектами зернового рынка межрегиональной интеграции на основе прямых связей и договорных отношений. Отмечено, что система рыночного регулирования на региональном уровне должна основываться на экономических методах, учитывать местные особенности и характеристики, исходя из финансовых и материальных ресурсов. Подчеркивается, что связи могут быть установлены в форме долгосрочных контрактов на поставку зерна для государственных нужд, заключения долгосрочных межправительственных и межрегиональных договоров, создания интегрированных объединений вертикального и горизонтального типов. Показана зерновая политика, которая должна быть ориентирована на обеспечение товаропроизводителям возможностей участия на внутреннем, общенациональном и международном рынках. Рассмотрена кооперативная сбытовая политика зарубежных стран, в которых сбытовая и сбыто-перерабатывающая кооперация фермеров имеет многоступенчатую отраслевую структуру, в основе которой положен принцип горизонтально-вертикальной кооперативной интеграции.

Аңдатпа. Астық және оны қайта өңдеу өнімдерін сатуға мемлекеттің ықпалы қарастырылған. Шаруашылық субъектілер үшін нарықта қолайлы жағдайларды қамтамасыз ететін аймақаралық қатынастарды дамытудың маңызды бағыттары анықталған, олардың арасында бәсекелестік белгіленген; аймақаралық интеграцияның астық нарығының субъектілері тікелей қатынастар мен шарттық қатынастар негізінде жүзеге асырылады. Аймақтық деңгейде нарықты реттеу жүйесі экономикалық әдістерге негізделуі керектігі көрсетілген, қаржылық және материалдық ресурстарға негізделген жергілікті ерекшеліктері мен сипаттамаларды ескеру керек. Бұл байланыстар мемлекеттік қажеттіліктерге астық жеткізу, ұзақ мерзімді үкіметаралық және аймақаралық келісімдерді жасау, тік және көлденең түрлердің интеграциялық бірлестіктерін құру туралы ұзақ мерзімді келісімшарттар түрінде жасалуы мүмкін екендігі атап өтіледі. Отандық, жалпыұлттық және халықаралық нарықтарға қатысу мүмкіндігін тауарөндірушілерге беруге бағытталған астық саясаты көрсетілген. Фермерлердің өткізуші және өткізу-өңдеуші ынтымақтастығы көп сатылы өнеркәсіптік құрылымы бар шет елдердің бірлескен өткізу саясаты көлденең-тік кооперативтік интеграция принципіне негізделеді.

Abstract. The influence of the State on sales of grain and grain products has been explored. Important directions of development of interregional relations providing favorable conditions for economic entities on market, competition between them have been outlined; implementation of interregional integration by grain market subjects based on the direct relations and contractual relations. It is noted that market regulation system at regional level should be based on economic methods, and take into account local characteristics and characteristics, based on financial and material resources. It is emphasized that agreements can be install in the form of long-term contracts on supply of grain for State needs, conclusion of long-term intergovernmental and interregional contracts, creation of integrated associations of vertical and horizontal types. Grain policy which should be aimed at providing producers with opportunities to participate on domestic, national and international markets has been presented. The cooperative marketing policy of foreign countries in which marketing and marketing-processing cooperation of farmers has a multi-stage industry structure based on the principle of horizontal-vertical cooperative integration has been considered.

Ключевые слова: зерно и продукты его переработки, кооперация, сбыт, продукция, система, производство, интеграция, качество, потребление, регулирование, субъекты, спрос.

Түйінді сөздер: астық және оны қайта өңдеу өнімдері, кооперация, сату, өнім, жүйе, өндіріс, интеграция, сапа, тұтыну, реттеу, субъекттер, сұраныс.

Keywords: grain and grain processed products, cooperation, sale, production, system, production, integration, quality, consumption, regulation, subjects, demand.

Введение. Продажа и потребление являются завершающим этапом хозяйственной деятельности товаропроизводителя, процедуры планирования сбыта. Главная цель сбыта – реализация экономического интереса производителя на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. В рыночных условиях у отечественных сельхозтоваропроизводителей должно преобладать желание производить то, что реализуется, вместо поиска покупателей после производства продукции. Отсутствие достоверной, своевременной информации и маркетинга становится причиной осложнений в продаже пшеницы.

Одним из основных направлений влияния государства на продажи, в том числе зерна и продуктов его переработки на экс-

порт, является ориентация производителей на наиболее вероятный спрос, обеспечивающая им возможности производства необходимых объемов и видов продукции, гарантированной ее реализации.

Важным направлением развития межрегиональных отношений в рыночных условиях должно стать обеспечение наиболее благоприятной среды для всех хозяйствующих субъектов зернового рынка. Прежде всего, это их юридическая и экономическая самостоятельность в сочетании с экономической ответственностью за результаты производственной и коммерческой деятельности. Только в этом случае на основе экономической выгоды и собственной инициативы в их поведении будут присутствовать мотивы, обеспечивающие эффективность рыночных механизмов и их

гораздо позже, так как у фермеров было больше возможностей для экспорта своей продукции дилерам и даже непосредственно потребителям.

В целом сельское сотрудничество в Нидерландах крепкое, эта страна является традиционным экспортером и экспортирует более 50% всей сельскохозяйственной продукции. Гораздо менее развита дистрибуция, сельскохозяйственное сотрудничество в Великобритании, которая всегда импортировала большую часть сельскохозяйственной продукции. В Италии кооперативный сектор сбыта мяса крупного рогатого скота достаточно слаб из-за того, что потребление мяса было быстрее его производства; почти половина спроса на мясную продукцию удовлетворяется импортом.

Степень потребности в развитии цепочек поставок также определяется и зависит от производственных характеристик потребительских качеств продукта.

В большинстве стран наблюдается сотрудничество фермеров в продаже, имеющей многоступенчатую структуру, по которой проходит продукт от фермы к оптовой торговле или в розницу готовых пищевых продуктов. В основе этой структуры лежит принцип горизонтального сотрудничества вертикальной интеграции.

Фермеры деревни или района объединяются в одну или несколько местных первичных кооперативов. Первичные кооперативы такого же профиля расположены в области или провинции, образуя региональный (провинциальный) и кооперативный союз. В свою очередь, региональные кооперативы являются национальным союзом – высшей частью всей многоступенчатой кооперативной системы.

В кооперативной маркетинговой деятельности выделяются простые горизонтальные связи между фермерами (кооператив – добровольное объединение его членов для совместной продажи своей продукции). Действуют и более сложные элементы – вертикальная интеграция (переработка сельскохозяйственной продукции, оптовая торговля и др.).

Кооперация позволяет фермерам приобрести реальную экономическую силу на рынке, концентрируя предложение их продукции, воздействуя на различные звенья в «обработке» и до конечного потребителя. Сотрудничество по сбыту является для фермеров рыночным инструментом антимонопольных действий, защищающим интересы семейных фермерских хозяйств, обеспечивающим им альтернативный канал

сбыта своей продукции, в некоторой степени препятствует снижению закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Устав отдельных кооперативов исходит из требований своих членов вести все свои хозяйственные операции только через кооператив соответствующего профиля. В то же время все более широко распространена практика заключения долгосрочных, регулярно возобновляемых контрактов между кооперативами и их членами. Святость договорных отношений основана на жесткости и неотвратимости санкций за нарушение договора.

Контракты между кооперативом и его членами включают в себя: количество, качество и сроки поставок продукции на переработку, закупку средств производства, объем и характер производственных услуг, оказываемых кооперативом, способы и средства доставки и упаковки товаров и т. д. Особое внимание уделяется качеству продукции. Например, в голландских кооперативах молоко низкого качества принимается по цене 30% от себестоимости продукции первой категории [3].

В случае нарушения условий договора кооператива (например, несвоевременный вывоз продукции сельского хозяйства, несоблюдение сроков поставки средств производства и т. д.) штраф в пользу фермера с возмещения не только ущерба, но и упущенной выгоды.

Уже в 30-40-е годы XX в. в Европе были определены основные особенности вертикально интегрированного кооперативного сельскохозяйственного объединения. В нем кооперативами наряду с собственной кредитной системой созданы предприятия по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции. А также организована система снабжения фермеров средствами производства, транспортировки и передового складского хозяйства.

В зависимости от специфики общих принципов эти действия находят разнообразные воплощения. Например, молочный кооператив не только перерабатывает и реализует молочную продукцию, но и поставляет фермерам необходимое оборудование (доильное оборудование, сепараторы, холодильники-цистерны), организует искусственное осеменение крупного рогатого скота, контроль, селекционную и консультативную деятельность.

Кооперативы, занимающиеся маркетингом и переработкой сельскохозяйственных культур, предоставляют фермерам элитные семена, удобрения, специальные

химические вещества и другие компоненты технологии выращивания сельскохозяйственных культур, поставляют необходимое оборудование, предоставляют консультационные услуги [4].

В зависимости от специфики отдельных стран, эта деятельность может быть организована в больших независимых союзах (Франция и Германия) или распространяться на территорию страны из единого центра через сеть соответствующих отраслевых ассоциаций.

Для укрепления своих позиций в конкурентной борьбе с частным агробизнесом фирмы в маркетинговых кооперативах ориентированы на повышение качества и единообразия сырья, производимого в хозяйствах. Например, молочно-кооперативное предприятие ряда западноевропейских стран в первые годы своего существования разработало обязательные для всех членов правила содержания, кормления, доения крупного рогатого скота для молока, применяя суровые санкции к нарушителям.

Молочные кооперативы стали инициаторами исследований по разработке научно обоснованных стандартов кормления коров для производства молока определенного качества, создали сеть станций по улучшению породы крупного рогатого скота, постоянно совершенствовали систему доставки молока с фермерских хозяйств на молочные заводы. Они организовали службу искусственного осеменения крупного рогатого скота, а затем компьютеризацию молочного хозяйства.

Высокий удельный вес кооперативов в сбыте конкретного вида сельскохозяйственной продукции свидетельствует о том, что они контролируют значительную часть отраслей пищевой промышленности. По оценкам, в Дании, Нидерландах, Франции кооперативный сектор обеспечивает 40-50% продуктов пищевой промышленности.

В некоторых случаях кооперативы организуют переработку и маркетинг продукции, поставляемой на внутренний и внешний рынки, создавая для этих целей цепочки стоимости.

В Казахстане созданы кооперативы на базе сельскохозяйственных предприятий, занимающихся выращиванием масличных культур. Инвестором является китайская компания «Ай Джу», которая начала строительство маслоэкстракционного завода (Северо-Казахстанская область), мощностью 100 тыс. т в год, в Китае наблюдается высокий спрос на эту продукцию. Компания

«Ай Джу» обеспечила переработку и сбыт продукции для экспорта в Китай с использованием современных технологий, которые привели к повышению производительности труда, качества семян, урожайности.

Кооператив обеспечил гарантированный объем поставок на более выгодных условиях, установленных и для передачи технологий, заключения фьючерсных контрактов, организации весенне-полевых и уборочных работ, разработал механизм ценообразования.

Для производителей масличных культур обеспечен гарантированный ежегодный объем продаж и возможность наращивать потенциал своих хозяйств путем внедрения новых технологий и инноваций. Китайские импортеры закупили семена рапса и подсолнечника.

В марте 2017 года было отправлено в Китай по железной дороге 2 тыс. т готовой нефти, добываемой отечественными производителями. Отметим, что если стоимость экспорта семян составила 100-120 тенге, то стоимость нефти составляет 300-315 тенге за кг. Таким образом, отечественный сельский товаропроизводитель получает гораздо больше. Внутренние переработчики получают добавленную стоимость путем переработки семян в масло, и в стране остается шрот, жмых и т. д.

Компания «Ай Джу» имеет широкую и обширную сеть супермаркетов по всему Китаю, и поэтому имеет возможность прямых регулярных импортных поставок через свою розничную сеть.

Стабильная, а иногда и растущая доля кооперативного сектора в производстве продовольствия свидетельствует о том, что конкурентные кооперативы постоянно совершенствуют производственную базу своих предприятий (например, расширяют рамки глубокой переработки сельскохозяйственного сырья на основе безотходных технологий). Своевременно реагируют на изменения потребительского спроса и условий рынка [5].

Особую роль в формировании рынка зерновых продуктов играет качество пшеницы. Снижение производства твердой, сильной и ценной пшеницы в последние годы привело к увеличению импорта готовых макаронных изделий и мучных кондитерских изделий.

Достижение высокого качества зерна по таким параметрам, как однородность, взаимозаменяемость, делимость, стойкость, важно со многих точек зрения: национальная безопасность, надежное снабжение

населения хлебом, обеспечение баланса и стабильности рыночных отношений, регулирование цен на зерновом рынке.

Развитие зернового хозяйства стимулировало развитие селекции и семеноводства основных сельскохозяйственных культур, однако для таких культур, как пивоваренный ячмень, кукуруза на зерно, рис, бобовые, зерновые, производство элитных семян в Казахстане недостаточно [6].

С 2017 г. с возобновлением субсидирования оригинальных и элитных семян (40%) будет исключено субсидирование семян не ниже первого воспроизводства, основываясь на опыте поддержки семенного производства в странах ЕАЭС. Продолжится субсидирование гибридов первого поколения кукурузы, сахарной свеклы, подсолнечника и масличных рапса, элитных саженцев плодово-ягодных культур и винограда.

Специфическими условиями формирования рынка семенного зерна является спрос на него для посева сельскохозяйственных культур для кормовых целей (viciousand смеси для зеленого корма, кукурузы для силоса и зеленого корма). Неустойчивость урожайности, включая семенные культуры, повышает необходимость создания безопасных запасов сертифицированных семян [7].

Вопрос о вступлении в любое объединение каждый кооператив решает исходя из интересов своих членов. Решения кооперативных союзов любого уровня не являются обязательными для его членов обществ, они носят консультативный характер. Общее собрание первичного кооператива может принять заявление или отклонить (если оно не отвечает интересам членов) какое-либо решение кооперативного союза. Такой подход обеспечивает формирование руководящих органов кооперативных обществ под руководством первичных кооперативов и в значительной степени под их контролем. В свою очередь руководство первичных кооперативов контролируется их членами.

Однако важность кооперативных союзов и объединений отражена в формировании законодательства, регулирующего различные аспекты фермерского сотрудничества [8].

В Восточно-Казахстанской области реализуется программа по увеличению количества молочных и молочных ферм, имеется более пятидесяти пунктов сбора молока.

Владельцы крупного рогатого скота реализуют молоко в среднем по 70 тенге за литр, и в 52 пунктах производится сбор молока мощностью до 19 тыс. т молока в год. В личных подсобных хозяйствах насчиты-

вается более 100 тыс. голов крупного рогатого скота, при этом в год произведено до 260 тыс. т молока. Регион имеет 23 молочных завода, производственная мощность которых превышает 150 тыс. т молока в год, их объем по итогам прошлого года увеличился на 7% и составляет 42.

Из наиболее эффективных способов увеличения объемов молока ожидается объединение частных фермерских хозяйств в сельскохозяйственные кооперативы, которым предоставляют льготные кредиты на развитие.

Для аграрного сектора Казахстана характерно товарное производство, базирующееся в большинстве случаев на мелкоземельной и слабой материально-технической базе. Средний доход фермерских хозяйств в стране составляет 2,63 млн тенге, предполагаемая прибыль 850 тыс. тенге. Возникают проблемы с реализацией выпускаемой продукции, что способствует развитию посредников.

Вышеуказанные и другие проблемы обосновывают необходимость для мелких производителей объединить усилия в создании современной структуры в форме сельскохозяйственных кооперативов, которые будут защищать их интересы, в целях осуществления совместного производства, сбыта продукции, первичной переработки, развития семеноводства, обеспечения средствами производства (ГСМ, семена, удобрения и т.д.), содержания сельских производителей и других услуг. В мире эта тенденция получила широкое развитие.

Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы предусматривает включение направлений государственной поддержки сельскохозяйственных кооперативов в программы субсидирования развития животноводства, повышения продуктивности и качества продукции, предусмотрены инвестиционные субсидии. Через институты развития агропромышленного комплекса планируется выдавать сельскохозяйственным кооперативам кредит на 7 лет под 6% годовых для расширения существующего бизнеса, оборотного капитала, создания кооперативов, улучшения распределительной инфраструктуры. Максимальная сумма кредита составляет 17-18 млн тенге.

Членство в любом объединении каждый кооператив решает исходя из интересов своих членов. Решения кооперативных союзов любого уровня не являются обязательными для членов обществ, они носят

