

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ¹

Головина Светлана Георгиевна, Лоретц Екатерина Евгеньевна

ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта 42, Россия

Смирнова Лидия Николаевна

ФГБОУ ВО Курганская ГСХА

Курганская обл., с. Лесниково, Россия

Аннотация. В статье приводятся результаты исследований процессов адаптации сельскохозяйственных кооперативов к различным технологическим инновациям, в том числе появлению и развитию такого феномена как цифровое сельское хозяйство. Диджитализация экономики стимулирует кооперативные структуры к важным организационным инновациям, идентифицированным в данном исследовании. Предложенные направления совершенствования кооперативной деятельности необходимо учитывать как исследователями в области кооперации, так и практиками.

Abstract. In the article it was presented the results of the studies of processes of agricultural cooperatives' adaptation to various technological innovations, including the emergence and development of such a phenomenon as digital agriculture. Digitalization of economy stimulates cooperative structures to important organizational innovation which were identified in this research. Proposed areas for improvement in cooperative activities should take into account by cooperative researchers and practitioners.

Ключевые слова: сельскохозяйственный кооператив, цифровое сельское хозяйство, технологические инновации, качество продукции, потребительские предпочтения.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №18-010-01048.

Keywords: agricultural cooperative, digital agriculture, technological innovation, product quality, consumer preferences.

Оценивая результаты и перспективы развития отечественных сельскохозяйственных кооперативов в сложившейся институциональной, социально-экономической и технологической среде, следует принимать в расчёт, что успех бизнеса в любой отрасли производства зависит сегодня от его инновативности, а потому будущее аграрных кооперативов также связано с их склонностью (или несклонностью) к инновациям. В связи с этим ведутся исследования как инновационных процессов в деятельности сельскохозяйственных кооперативов [1], так и инновативности их результатов (имеются в виду продукция и услуги) [2]. Причём авторами отмечаются и высокая мотивация к инновациям в сельскохозяйственных кооперативах, и (одновременно) существенные ограничения, возникающие в них по мере функционирования в современной среде. Стимулы к инновативному поведению потребительских кооперативов (вертикального и горизонтального типа) очевидны – сокращение издержек производства, уменьшение затрат на различные транзакции, рост прибыли его участников (патронов), решение различных проблем неэкономического характера (социальных, экологических). Однако, несмотря на отмеченные положительные эффекты, возникают всевозможные препятствия к воплощению инноваций в реальной деятельности кооперативов. Одно из них – гетерогенность (существенная дифференциация) членов кооперативов в терминах их размеров, инвестиций в кооператив, издержек производства, интересов, предпочтений относительно рисков. Кроме того, термин «дифференциация» применяется авторами подобных исследований не только к субъектам, но и к объектам анализа: дифференциация спроса, дифференциация продукции и т.д. [1,2]. Основным выводом авторов таков, что чем выше отзывчивость кооператива на любую дифференциацию (участников кооперации, качества и ассортимента

продукции), тем выше инновативные возможности (а следовательно, и инновационная активность) кооперативов.

Другие важные аспекты, обуславливающие существенные коррективы в деятельности сельскохозяйственных кооперативов, связаны, во-первых, с особыми требованиями потребителей к поставляемым производителями продуктам питания и сельскохозяйственному сырью, во-вторых, дифференциацией членов кооператива с точки зрения качественных характеристик производимой ими продукции [3]. В таких ограничениях условием активных инвестиций в новые технологии и продукцию является дифференциация доходов членов кооператива в зависимости от качества поставляемой ему продукции, в то время как многие ключевые (традиционные) принципы устройства кооперативной организации (открытое членство, неограниченные транзакции, распределение прибыли согласно патронажу, демократическое управление) исключают такую дифференциацию и потому ограничивают инновационную активность, обуславливают риски оппортунистического поведения (*free rider's problem* – проблема «безбилетника» – ситуация, когда одно лицо пользуется благами, полученными за счёт вклада других), порождают другие сложности кооперативного развития [4]. В свою очередь, кооперативы с закрытым (или ограниченным) членством, модифицирующие своё организационное устройство по мере возникновения новых вызовов, обладают большими возможностями в плане привлечения членов, производящих продукцию высокого качества, по сравнению со своими классическими аналогами, сохранившими открытое членство. В условиях, когда спрос становится более отзывчив на повышение качества, а не на снижение цены, кооперативы с закрытым членством обретают с этой позиции существенные конкурентные преимущества. В то же время агентская проблема и барьеры в членстве порождают определённые сложности и препятствия к реализации эффекта масштаба [5]. Методологические новшества, теоретические и практические результаты, достигнутые в ходе развития отмеченных выше направлений

исследований (инновативность кооперативной деятельности, её адаптивность к высоким требованиям относительно качества поставляемой продукции и услуг), необходимо инкорпорировать в разрабатываемый комплексный подход к изучению развития сельскохозяйственной кооперации, в том числе в отечественных условиях, когда, с одной стороны, открытое членство (в совокупности с гетерогенностью участников) привлекает в кооперативы неэффективные хозяйства, снижая инвестиционные возможности кооперативных организаций и ограничивая их потенциал к поставкам высококачественной продукции, с другой – закрытое членство в условиях, когда численность участников кооперативов и так невелика, становится существенным препятствием в реализации положительного эффекта масштаба.

Основные аспекты исследований по вопросу отношений между членами кооператива сосредоточены, во-первых, вокруг гетерогенности продукции с точки зрения её качества, а следовательно, мотивации участия в кооперативах тех или иных сельхозпроизводителей, как предлагающих продукцию низкого качества (дисконт за низкое качество должен быть приемлем), так и поставляющих продукцию высокого качества (цена, предлагаемая кооперативом, должна предполагать достойную оценку качества) [4]. Во-вторых, актуальным направлением кооперативной теории является моделирование отношений между патронами, находящимися на различных ступенях технологической цепи, что позволяет, в частности, определить альтернативные варианты решения проблемы «free rider» в условиях неопределённости объёмов производства, качества продукции, рыночного спроса [6]. В-третьих, научный интерес представляют исследования, построенные на модели «principal-agent» и предполагающие различные комбинации управления в кооперативе, когда исполнительный директор: 1) является членом кооператива; 2) не является членом кооператива; 3) одновременно является председателем кооператива и т.д. [7, 8]. Как показывают дискуссии последних лет, в которых участвуют не только

теоретики, но и практики, данные изыскания перспективны и для отечественных условий, а полученные на Западе методологические наработки и результаты прикладных исследований обладают значимым потенциалом для разработки комплексной методологии к исследованию кооперативного развития.

Помимо идентификации функций органов управления (правления во главе с председателем, совета директоров и исполнительного директора), определения размеров вознаграждения, выплачиваемого менеджерам, изучения возможностей решения проблемы «принципал-агент» в условиях гетерогенности интересов членов кооператива (патронов), вектор современных исследований, связанный с проблемами управления кооперативом, направлен в плоскость вертикальной координации и формирующихся вокруг кооператива рисков. Что касается последнего, то здесь имеются в виду как риски, связанные с поставляемой патронами продукцией (её количеством и качеством), так и риски, сопутствующие допуску к рынкам (ресурсов и готовой продукции). Причём для кооперативов, основанных на традиционных принципах (открытое членство, прежде всего), первые из отмеченных рисков наиболее существенны, так как количество и качество продукции, поставляемой членами своему кооперативу, отличаются значительным разбросом и неопределённостью. В разрабатываемой комплексной методологии исследования аграрной кооперации следует учесть не только наличие многочисленных рисков, сопровождающих деятельность кооператива (и находящихся как вне, так и внутри самой кооперативной организации), но и то, что риски при этом несут не члены кооператива индивидуально, а организация в целом, что в итоге опять же обостряет проблему «free-rider», хотя кооперативы нового (предпринимательского) типа пытаются решить её современными управленческими инструментами (ограниченным членством, различного рода контрактами и др.).

Возможности контрактных отношений, изученные современной кооперативной теорией, представляют не меньшую ценность в формировании

действенного исследовательского подхода, чем отмеченные ранее методологические компоненты. При этом необходимо обратить внимание на следующее. Одна часть продукции, производимой членами кооператива, унифицирована по многим параметрам, другая – дифференцирована. Управленческие риски, связанные с неопределённостью количества и качества поставляемой патронами (кооперативу) продукции, частично нейтрализуются заключением контрактов, что особенно актуально для продукции дифференцированной. Ещё одним инструментом такой спецификации являются права поставок, которые наиболее приемлемы для поддающихся унификации видов продукции. Соотношение дифференцированной и недифференцированной продукции, с которой имеет дело кооператив, во многом определяется состоянием того или иного рынка, а точнее стохастичностью спроса на обращающуюся на нём (рынке) продукцию. Причём кооператив, как правило, рассчитывает на дополнительную (относительно индивидуальных фирм) прибыль в большей степени от базовой (недифференцированной) продукции, так как дисконт и надбавка за продукцию низкого и высокого качества (соответственно) компенсируют друг друга. Манипулируя правами поставок и контрактами (общими и индивидуальными), кооператив стремится к повышению средней цены на реализуемую им продукцию, хотя в условиях открытого членства отклонение данного показателя от желаемого значения может быть существенным [9].

Испытывая давление конкуренции и осознавая необходимость следовать требованиям рынка, кооперативы меняют модели трансакций со своими членами (фермерами), придавая им всё более рыночный характер. Эти трансакции становятся объектом особых контрактов, которые, предусматривая строгое соблюдение многих условий поставок по количеству, качеству и срокам, способствуют лучшей координации деятельности на всех ступенях производства и переработки продукции. Обязательства поставок («delivery obligations») в этой ситуации необходимы для поддержания эффективной деятельности перерабатывающих предприятий и их адекватной

реакции на меняющийся спрос, хотя кооперативное законодательство не во всех странах стимулирует (и даже допускает) использование кооперативами обязательств поставок или других подобных инструментов.

Агробизнес в целом также переживает структурные изменения, означающие интернационализацию, более тесные связи, специализацию и концентрацию для достижения бóльшего эффекта от масштаба и, следовательно, роста эффективности. Как результат, число фермерских хозяйств сокращается, в то время как их размер, исчисляемый обрабатываемыми земельными площадями, численностью скота, объёмом инвестируемого капитала, перманентно растёт. Фермеры, особенно рыночно-ориентированные по настрою и характеру, в этой ситуации ждут от своих кооперативов не только солидарности и единения в решении отдельных проблем, но и роста экономической эффективности [10]. Наиболее заметные изменения в последние десятилетия пережила сфера розничной торговли, выполняющая сейчас многие задачи, не свойственные ей ранее, захватившая некоторые звенья агропродовольственной технологической цепочки и контролирующая оставшиеся.

Существенный вклад в модификацию среды функционирования кооператива вносит диджитализация (цифровизация) экономики в целом и сельского хозяйства в частности. Изменившаяся в данном направлении среда требует нового облика кооперативного хозяйства, независимо от той или иной его организационной формы. В связи с появлением и развитием нового феномена (цифровое сельское хозяйство) кооперативу сегодня должны быть присущи многие новые характеристики: готовность инвестировать в специфическое знание, технологии, человеческие ресурсы; склонность к внедрению организационных инноваций и достижению гибкого внутреннего устройства, способного адаптироваться к стремительным изменениям; стремление разрабатывать новые виды продукции, использовать новые технологии, осваивать новые рынки; адекватное восприятие процессов тесной координации между всеми участниками агропродовольственной цепи,

находящих выход в создании совместных предприятий (венчурных компаний) и стратегических альянсов, слиянии и применении новых форм контрактов.

Литература

1. Grashuis J., Su Y. A Review of the Empirical Literature on Farmer Cooperatives: Performance, Ownership and Governance, Finance, and Member Attitude // *Annals of Public and Cooperative Economics*. –2018.– March (2). –P.1-26.
2. Drivas K., Giannakas K. The Effect of Cooperatives on Quality-Enhancing Innovation // *Cooperatives. Journal of Agricultural Economics*. – 2010. – № 61(2). – P.295-317.
3. Saitone T., Sexton R.J. Optimal cooperative Pooling in a Quality-Differentiated Market // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2009. – № 91(5). – P.1224-1232.
4. Merel P.R., Saitone T.L., Sexton R. J. Cooperatives and Quality-Differentiated Market: Strengths, Weaknesses, and Modeling Approaches // *Journal of Rural Cooperation*. – 2009. – № 37(2). – P.201-224.
5. Fulton M., Giannakas K. The Future of Agricultural Cooperatives // *Annual Review of Resource Economics*. – 2013. – № 5(1). – P.61-91.
6. Deng W., Hendriks G.W. Uncertainties and Governance Structure in Incentives Provision for Product Quality. In *Governance of Alliances, Cooperatives and Franchise Chains*. Springer. 2013.
7. Deng W., Hendriks G.W. Managerial Vision and Cooperative Governance // *European Review of Agricultural Economics*. – 2015. – № 42(5). – P.797-828.
8. Liang Q., Hendrikse G.W. Cooperative CEO Identity and Efficient Governance: Member or Outside CEO? // *Agribusiness*. – 2013. – № 29(1). – P.23-38.
9. Hovelaque V., Duvaleix-Treguer S., Cordier J. Effects of Constrained Supply and Price Contracts on Agricultural Cooperatives // *European Journal of Operational Research*. – 2009. – № 199(3). – P.769-780.

10. Головина С.Г., Смирнова Л.Н., Погарцева Е.Е. Сельскохозяйственный кооператив предпринимательского типа как результат организационных инноваций // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – №1. – С.106-120.