

лении новых видов работ, требующих от исполнителей креативного мышления, владения современными технологиями. В будущем апгрейд экономической системы и позволит увеличить занятость населения в новых и новейших сферах деятельности: креативной, цифровой или виртуальной экономике, секторе восстановления экологии, IT – медицине и генетике, человекоориентированных сервисах и т. д. Все вышеперечисленное актуализирует задачу инвестирования человеческого капитала с целью формирования объективных экономических условий его саморазвития, самосовершенствования и укрепления его потенциала.

Список использованной литературы

1. Добрынин, А.И., Дятлов, С.А., Цыренова, Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука.– 1999. – 309 с.
2. Ярушкіна, Е.А., Кобелева, А.А. Сущность и роль в повышении эффективности организации // Научный вестник ЮИМ. – 2018. – №1. – С. 30–34.
3. Базылева, М.Н. Управление человеческим капиталом: уровни анализа // Экономический вестник университета. – 2013. – № 20/1. – С. 3–11.

УДК 332.024.2

РОЛЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА КООПЕРАЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Хан-Хойская И.В., ст. преподаватель

Багирова А.М., докторант, ст. преподаватель

*Азербайджанский государственный аграрный университет, г. Гянджа
Азербайджанской Республики*

Ключевые слова: фермер, кооператив, сельское хозяйство, устойчивое развитие, коммерческие фермерские организации

Key words: farmer, cooperative, agriculture, sustainable development, commercial farmer organizations.

Аннотация: В этой статье изложены некоторые из основных проблем, влияющих на развитие фермерских и сельских организаций. Почти за три десятилетия были предприняты значительные усилия для приватизации сельскохозяйственного производства и создания конкурентных рынков в странах бывшего Советского Союза, в том числе и в Азербайджане. И все же производители и сельские организации по-прежнему не играют центральной или значительной роли в коммерческой торговле, рынках, по-

ставках, не имеют реального влияния на развитие сельскохозяйственной политики в сельских районах на государственном, региональном или местном уровне. Несмотря на иногда значительные инвестиции и поддержку со стороны правительства и доноров, устойчивость и влияние сельского хозяйства и сельского сотрудничества все еще необходимо решать, если они должны стать фундаментальным компонентом сельского хозяйства и развития сельских районов в будущем. В статье представлены некоторые рекомендации для дальнейшего развития сельского кооперативного хозяйства Азербайджана.

Summary: This article covers some of the main problems that impact the development of farmer and rural organizations. During almost the past 3 decades there has been a major effort to privatize the agricultural production and create competitive markets in the former USSR countries, including Azerbaijan. However, manufacturers and rural organizations still do not play central or at least a significant role in the commercial trade, markets, deliveries, have very little impact on the development of the agricultural policy in rural areas on the state, regional or local level. Despite some occasional considerable investments from the government or donors, the sustainability and the impact of the agriculture and rural collaboration must still be monitored if they are to become the fundamental components of the agriculture and the development of rural regions in the future. This article offers some useful recommendations that could help the further development of the rural cooperative economy in Azerbaijan.

В течение постсоветского времени были предприняты значительные усилия для приватизации сельскохозяйственного производства и создания конкурентных рынков во всех странах бывшего Советского Союза, и, тем не менее, производители и сельские организации по-прежнему не играют центральной или значительной роли в коммерческой торговле, на рынках. Прошло около 30 лет с момента распада Советского Союза, но почти во всех бывших государствах-членах очень немногие группы производителей имеют значительную долю в предоставлении ресурсов, предоставлении сельскохозяйственных услуг или сбыта продукции. На них, вероятно, приходится менее 5% общего объема торговли, и лишь немногие влияют на национальную политику или принятие решений.

В действительности кажется, что их роль все еще не может быть полностью отделена от более широких исторических, политических и социально-экономических соображений и в целом негативного опыта сельскохозяйственной коллективизации, приобретенного во всем регионе. Земля сдается в аренду как их собственным членам, так и другим местным землевладельцам или жителям города. Финансовая прозрачность иногда оставляет желать лучшего, и оплата часто производится в натуральной форме и превращается в наличные деньги после продажи продукции. Лишь

немногие заключили договорные соглашения с покупателями, и многие по-прежнему обременены бюрократией, чрезмерными обязательствами по социальному обеспечению, ненадежностью активов, ненадлежащим законодательством, системами налогообложения, управления и менеджмента и различными владельцами, что не позволяет им привлекать достаточный капитал для инвестиций и не дает четкой информации, ощутимых выгод для фермеров, помимо индивидуального фермерства.

Только экономически жизнеспособные организации производителей могут гарантировать адекватную поддержку своим членам. Но резервы капитала для производственных активов требуют времени для накопления, и немногие резервы были созданы или создаются организациями-производителями по всему бывшему Советскому Союзу. За последние 25 лет активы в бывших государственных кооперативах были в основном ликвидированы или распределены между отдельными инвесторами, а не инвестированы в новые кооперативные структуры. Результатом является слабое участие производителей в добавленной стоимости, послепродажной, перерабатывающей или маркетинговой деятельности и слабая интеграция между фермерами и рынками через цепочку создания стоимости. Лишь в нескольких случаях активы были законно переданы группе производителей.

Азербайджан вернул большую часть земли сельскому населению, в результате чего большое количество землевладельцев управляло относительно небольшими и часто рассредоточенными земельными участками. Но в то время, как принятие решений в настоящее время децентрализовано для отдельных землевладельцев, вспомогательные структуры, способные поддерживать активное коммерческое и инновационное сельское хозяйство и сельское население, все еще не полностью созданы, и сельская бедность остается ещё проблемой. Фермерская организация может показаться очевидным развитием, и сами фермеры несут значительную ответственность за улучшение собственного маркетинга, ресурсов и вспомогательных услуг.

По всей Западной Европе и во всем мире организации-производители и сельские организации весьма успешно помогли повысить конкурентоспособность сельского хозяйства и внесли значительный вклад в развитие сельских районов. В Европейском Союзе (ЕС) их развитие является ключевым компонентом Единой сельскохозяйственной политики (Common Agricultural Policy), которая охватывает все государства-члены. Более 50% сырья, поставляемого фермерам и производимой на их фермах продукцией, продается через организации, которыми они совместно владеют. По всей Европе, по оценкам, занято более 800 000 человек, в мире работает более 250 миллионов человек, а годовой оборот в мире превышает 2,2 триллиона долларов. Развитие фермерских и сельских организаций в ко-

нечном итоге зависит от готовности и приверженности фермеров и сельских общин к развитию и постоянному совершенствованию своей собственной совместно организованной деятельности. Производители не должны полагаться на правительства, чтобы стимулировать свои собственные организации, но даже для производителей, просто желающих продать свой выращенный урожай вместе, как официально зарегистрированной группы, законодательство, управление, администрация и бюрократия могут иногда быть весьма пугающими. Более десяти лет назад Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (FAO) определила ключевые проблемы, сдерживающие развитие кооперации в Центральной и Восточной Европе, и представила возможности для её развития, которые помогут преодолеть: 1) неадекватное управление кооперативом, руководство и образование; 2) общее нежелание фермеров сотрудничать и неясные выгоды от сотрудничества; 3) недостаточный начальный и операционный капитал; 4) отсутствие инноваций, добавленной стоимости, предпринимательского духа, действенного кооперативного законодательства; 5) ненадлежащая налоговая политика; 6) неэффективный маркетинг и доступ на рынок.[6] До сих пор законодательство в значительной степени разрабатывалось для поощрения консолидации сельскохозяйственного производства в более крупные совместные сельскохозяйственные единицы и управления ими как производственными кооперативами или для некоммерческой деятельности. Законодательство, в первую очередь, сосредоточено на регулировании, контроле и налогообложении, а не на поощрении тех видов коммерческих кооперативных и представительских структур, необходимых для конкуренции в сложных цепочках создания стоимости. Кооперативы требуют планирования, видения, инноваций, инвестиций и изменений и направлены на улучшение возможностей для бизнеса.

Законодательство и налогообложение должны признавать фундаментальное различие между производственной организацией и другими бизнес-формами, то есть как расширение фермерского бизнеса, а не как бизнес, созданный для максимизации прибыли на вложенный капитал. Возможность для освобождения от налогов и дублирование налогов должно существовать в практике государственного налогообложения. Такая политика также помогла бы укрепить базу капитала для сотрудничества. Также должно быть разработано специальное законодательство, которое позволит кооперативной собственности на отдельную фермерскую продукцию и ограничит торговлю и принятие решений не членами. Голосование и получаемые выгоды должны быть в соответствии с использованием членства в кооперации, а не в соответствии с инвестициями. Организации производителей будут расти более эффективно в благоприятной законодательной, политической и экономической среде.

Однако обновлённого законодательства и налоговой политики будет недостаточно без осуществления последовательной политики в отношении развития производителей и сельских организаций, которые должны получать финансовую поддержку, и с эффективным агентством по платежам. Предполагая, что существует более благоприятная среда для развития организаций производителей, сами производители должны отделить производственную деятельность от коммерческой и сосредоточиться на установлении и распространении четких групповых целей. Они должны применять и обеспечивать строгие критерии членства (для принятия и исключения). Имея только одну категорию членов, разрабатывать возобновляемые ежегодные соглашения о членстве в кооперативе, которые стимулируют торговлю и обеспечивают полную управленческую и финансовую прозрачность. Организации производителей должны поощрять постоянный рост оборотных средств и резервов. Необходимо признать, что сотрудничество фермеров не существует в одной форме и что коммерческое сотрудничество значительно отличается от представительства, лоббирования или более широких вопросов, влияющих на развитие сельских районов.

Коммерческие фермерские организации стремятся снизить фермерские издержки, увеличить общий доход или минимизировать свой риск. Их основная цель заключается в расширении собственного бизнеса членов фермеров путем повышения их экономической эффективности и позиционирования на рынке. Коммерческие фермерские организации можно подразделить на 5 типов: 1) производственные кооперативы; 2) кооперативы системы входных поставок (удобрения, химикаты, разведение крупного рогатого скота, техника, кредит и т. д.); 3) сервисные кооперативы (искусственное осеменение, ветеринария, продвижение на рынке и т. д.); 4) маркетинговые кооперативы (клубника, баранина, зерно и т. д.) 5) кооперативы по особым интересам (клубы молодых фермеров, клубы племенного животноводства, ремесла и т. д.)

Покупатели могут помочь, заключив агентские и договорные соглашения с группами производителей, работая с ними над стандартизацией сортов, определив четкие спецификации и стандарты для продуктов и подготовив совместные кодексы практики для сырьевых секторов. Они также могут помочь в разработке финансовых инноваций с банками и компаниями по страхованию рисков на основе совершенного и контрактного производства. Создание клубов покупателей / производителей или межпрофессиональных организаций поможет укрепить отношения между производителями и покупателями и поможет устранить узкие места в определенных цепочках создания стоимости. Эти межпрофессиональные организации могут предоставлять рыночную и исследовательскую информацию.

Существуют также возможности для последующего связывания этих групп с интернет-торговыми системами, например, для ценообразования

на зерновые и для обеспечения лучшей представленности и продвижения на международных рынках.

Правительство может оказывать дальнейшую поддержку, поощряя создание товарных ассоциаций, ориентированных на большее количество продуктов, таких как зерно, молоко, баранина и т.д., связей цепочки создания стоимости. Этому можно далее способствовать, работая со всеми участниками в отдельных цепочках и совместно финансируя деятельность, направленную на конкретное повышение эффективности этих цепочек, поддерживая национальные и международные продовольственные промо-акции и развивая бренды, основанные на сортах или регионах.

Дальнейшая помощь может быть оказана путем предоставления выборочной поддержки финансирования для групповой покупки и управления инвестициями в добавленную стоимость (например, для упаковки, хранения, сортировки или переработки), а также для улучшения ключевых аспектов безопасности пищевых продуктов и инфраструктуры (скотобойни, торговые рынки, обработка и логистика). Это также включает вовлечение фермерского сообщества в процесс принятия решений, когда необходимо приватизировать существующие активы, где предлагается существенная поддержка правительственной агропромышленной инфраструктуры или когда возможно групповое управление такими активами, как пастбища. Особая поддержка может быть направлена на новые группы, предоставляя условия для торговли и места для встреч и по крайней мере покрывая часть их, административных, бухгалтерских, юридических или управленческих расходов в течение первых нескольких лет работы.

При социалистической системе бывшие колхозы оказывали поддержку не только сельскохозяйственному производству, но и предоставляли ресурсы сельским социальным службам. Современные коммерческие группы либо не имеют финансовой возможности, либо коммерчески неохотно участвуют в сферах, в которых государство должно играть ведущую роль. Некоммерческие кооперативные организации по вопросам представительства и развития сельских районов (социальная сфера, образование, инфраструктура и т. д.) необходимо развивать отдельно и управлять ими по-разному. Конечно, для производителей и сельских общин предпочтительно иметь возможность прямого участия в разработке политики, а представительные организации на местном, региональном, национальном и, в конечном итоге, международном уровнях могут способствовать этому участию. Необходимо создать инклюзивные и демократические форумы с признанными механизмами регулярного участия и консультаций между правительством, производителями и сельскими общинами, а также для совместного решения ключевых проблем в сельском хозяйстве и развитии сельских районов.

Что касается гораздо более широких вопросов развития сельских районов и бедности, желательное активное участие всех потенциальных бенефициаров в значимой форме и с реальными государственными / частными инвестициями в поддержку. Для достижения этого необходимо децентрализовать процесс принятия решений, принять подходы к развитию на основе участия, расширить возможности местных и региональных общин, уважать принципы субсидиарной ответственности и стимулировать новое мышление для решения экономических и социальных проблем и сохранения или улучшения природной среды. Это трудно в странах, которые пережили десятилетия централизованного принятия решений и все еще с небольшим концептуальным пониманием или четкой политикой в отношении «сельского» развития.

Основополагающим является установление четких стратегий развития сельского хозяйства и сельских районов и подготовка подходящей институциональной инфраструктуры для их реализации. Сельскохозяйственная кооперация может состоять из государственных и частных партнеров и включать представителей различных сельских социально-экономических секторов: управляющих бизнесом, местных администраторов, учителей и юристов, а не только сельскохозяйственных производителей. Местным сельским кооператорам следует определять приоритеты и разрабатывать предложения и стратегии для развития в таких областях, как инфраструктура, повышение ценности местного производства, улучшение качества сельской жизни и социальных объектов или оптимальное использование природных и культурных ресурсов.

В Азербайджане остается значительная поддержка со стороны государственного донора, который должен стремиться обеспечить синергизм со стратегиями кооперативов. Донорам, консультативным службам необходимо лучше и в целом понять различные типы кооперативных групп, которые могут действовать, признать, что кооперативы могут принести пользу как крупным фермерам, так и мелким, и дать практические, а не теоретические советы и поддержку. Лучшие практики изнутри и за пределами своей страны должны быть выявлены и представлены. Многие группы испытывают трудности с доступом к рынкам просто потому, что у них нет информации о том, где или кому они должны продавать свою продукцию или могут развивать свой бизнес просто из-за отсутствия понимания подходящих технологий, пород или сортов. Необходимо проводить больше круглых столов с участием представителей кооперативов и меньше конференций и лекций. Существует необходимость в объединении групп и идей, и помощь также может быть оказана путем содействия, а не диктования планирования совещаний. Производители и сельские общины должны иметь возможность проводить анализ ситуации и отслеживать свой собственный путь на основе надежной и актуальной информации и в рамках соответствующей и благоприятной правовой, налоговой и экономической базы.