



ВНУТРЕННИЕ ПРИЧИНЫ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

Бурлаков В.Б., к.э.н., ИАГП РАН

Статья посвящена исследованию факторов внутренней среды сельскохозяйственного потребительского кооператива. В качестве основы, составляющей фундамент внутреннего механизма деятельности кооператива, рассматривается система внутрикооперативных отношений. Сделан вывод, что наблюдаемая во многих кооперативах неадекватность характера взаимоотношений между членами кооператива и его исполнительной дирекцией является одной из первопричин неэффективной деятельности данных организаций и неудовлетворительных темпов развития сельскохозяйственной кооперации в России. Предложены меры по совершенствованию механизма внутрикооперативных отношений, основанные на устоявшихся, проверенных временем правилах и процедурах.

Ключевые слова: сельскохозяйственный потребительский кооператив, внутрикооперативные взаимоотношения, внутренние условия успешного функционирования

DOMESTIC CAUSES OF DISPLEASING DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATION IN RUSSIA

Burlakov V.B., candidate of economic sciences, IAgP RAS

The article is devoted to the study of the factors of the internal environment of the agricultural consumer cooperative. The system of intracooperative relations is considered as the basis constituting the foundation of the internal mechanism of the cooperative's activities. It was concluded that the inadequacy of the nature of the relationship between members of the cooperative and its executive direction in many cooperatives is one of the root causes of the ineffective activity of these organizations and the unsatisfactory development of agricultural cooperation in Russia. Measures to improve the mechanism of intracooperative relations, based on well-established, time-tested rules and procedures are proposed.

Keywords: agricultural consumer cooperative, intracooperative relationships, internal conditions for successful functioning

Введение.

Развитие кооперации вертикального типа является надёжным средством стабильного функционирования сельских товаропроизводителей. Определяющую роль в обеспечении высокого уровня эффективности аграрной экономики практически во всех развитых странах мира играют кооперативные организации. В настоящее время практически 100 % фермеров в Нидерландах, Швеции, Норвегии, Финляндии, Дании являются членами тех или иных кооперативов. В Германии, Франции, Ирландии кооперативы объединяют от 80 до 90 % всех фермерских хозяйств. На этих странах на кооперативы осуществляют 75-90 % переработки и реализации всей товарной сельскохозяйственной продукции и 60-75 % поставок сельским товаропроизводителям средств материально-технического обеспечения. В скандинавских странах и Ирландии в кооперативах сосредоточено производство практически всей молочной продукции и более двух третей мясных продуктов. Во Франции, Нидерландах и Швеции сельскохозяйственные кооперативы обеспечивают более 75 % переработки и сбыта зерна. В странах Евросоюза и США сельскохозяйственные кооперативы в настоящее время являются мощной производительной силой, на равных конкурирующей с крупнейшими корпорациями и компаниями [1].

В отличие от стран Запада в России классическая кооперация, за которой законодательно закреплено определение «сельскохозяйственная потребительская», пока ещё не оказывает существенного влияния на развитие аграрной экономики. Несмотря на то, что со времени принятия Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации», создавшего



правовую основу для становления данной формы, прошло уже около четверти столетия, темпы её развития далеки от ожидаемых. В настоящее время сельскохозяйственные потребительские кооперативы охватывают лишь около 2% фермерских хозяйств, менее 1% хозяйств населения и около 5% хозяйств коллективного типа [2]. На кооперативы приходится не более 2% продуктов, поставляемых на продовольственные рынки. В общем объёме сервисных услуг, оказываемых субъектам сельскохозяйственного производства, их доля не превышает 1%. Далёкую от оптимизма ситуацию с развитием кооперативного движения в сельской местности усугубляет наблюдаемая с 2012 года тенденция ежегодного сокращения численности кооперативных организаций.

Подобное развитие ситуации многие учёные-аграрники и представители кооперативного сообщества связывают с отсутствием должной поддержки данной формы со стороны государства. Действительно, в странах с развитой аграрной экономикой государство оказывает всестороннюю помощь кооперативным формированиям, создавая благоприятные условия для их успешного развития. В России до периода действия приоритетного национального проекта «Развитие АПК» никакой поддержки развитию кооперации на национальном уровне практически не осуществлялось. Да и в дальнейшем размеры поддержки были близки к символическим, а принимаемые государством меры носили фрагментарный, порой противоречивый характер. Введённое с 2014 года предоставление грантов сельскохозяйственным кооперативам потребительского типа на развитие материально-технической базы не способно кардинальным образом изменить ситуацию ввиду незначительного объёма выделяемых из федерального бюджета средств. Кроме того, такой подход направлен на поддержку отдельных предприятий, а не на развитие институциональной среды кооперативной системы, что в определённой степени способствует созданию псевдокооперативов или кооперативов-однодневок, образованных только с целью получения бюджетных средств. Со времени действия национального проекта «Развитие АПК» продолжает сохраняться ситуация, при которой треть всех сельскохозяйственных потребительских кооперативов не осуществляет реальной деятельности. Последние же законодательные нововведения, запрещающие потребительским кооперативам распределять по итогам года часть доходов среди своих членов и усугубляющие подконтрольность кредитных кооперативов Банку России, способствовали закрытию многих кооперативных организаций. Особенно сильно сократилось количество кредитных кооперативов.

Несомненно, государственная политика играет значительную роль в успешном развитии сельскохозяйственной кооперации. Об этом свидетельствует как зарубежный, так и отчасти современный отечественный опыт. Государственная поддержка способствует раскрытию инновационного потенциала кооперации, направленного на широкое привлечение в аграрное производство передовых технико-технологических новинок [3]. Вместе с тем, считаем, что даже высокий уровень государственной поддержки далеко не всегда гарантирует достижения положительного результата. В качестве примера обратимся к опыту реализации национального проекта «Развитие АПК», когда на развитие снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и кредитных кооперативов были выделены значительные суммы средств из федерального бюджета. Однако, как в период его реализации, так и в настоящее время, количество закрывающихся или не осуществляющих никакой хозяйственной деятельности кооперативов составляет примерно одну и ту же величину. Кроме того, современный российский опыт свидетельствует, что в государственном регулировании развития кооперации в последние годы упор в большей степени делается на усиление администрирования, а не на раскрытие внутрикооперативного потенциала [4].

По нашему мнению, государственная поддержка, пусть даже и в больших объёмах, сама по себе не может обеспечить эффективного развития системы сельскохозяйственной кооперации, если используемые механизмы внутрикооперативных отношений не соответствуют в полной мере кооперативным ценностям и принципам, а также устоявшимся, проверенным временем правилам и процедурам. Проведённые исследования свидетельствуют, что именно не до конца адекватная кооперативной форме система внутрикооперативных организацион-



но-экономических отношений во многих сельскохозяйственных потребительских кооперативах является серьёзным препятствием для их эффективного развития и в целом успешного становления данной формы в стране.

Целью исследования является выявление внутрикооперативных причин, препятствующих эффективному функционированию сельскохозяйственных потребительских кооперативов, на основе изучения кооперативной теории и опыта деятельности преуспевающих и прекративших свое существование организаций.

Методика исследования.

Исследования осуществлялись с использованием методов: монографического, диалектического, экспертного опроса, логического и сравнительного анализа. В качестве теоретико-эмпирической основы использовались: воззрения классиков кооперации, современные научные публикации по теме [5-7], законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность сельскохозяйственных кооперативов потребительской формы, информация Министерства сельского хозяйства РФ и Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР).

Результаты исследования.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив является особой формой экономического существования, в основе которой лежит социальный характер организации. Вместе с тем, кооперативное предприятие одновременно является и бизнес-организацией. Кооперативы создаются сельскохозяйственными товаропроизводителями для удовлетворения не только их социальных нужд, но и, в первую очередь, насущных экономических потребностей. При этом экономическая деятельность кооператива подвержена рискам.

В коммерческих организациях объектом риска является капитал, и этот риск оправдывается (*вознаграждается*) или не оправдывается в зависимости от результатов их деятельности. Иное положение в сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Спецификой данных организаций, предопределяющей их коренное отличие от других организационно-правовых форм, является то, что пользующиеся их услугами члены являются не только собственниками, но и управленцами, а также получателями доходов от кооперативной деятельности. Данные организации призваны содействовать повышению эффективности сельскохозяйственного производства в юридически самостоятельных хозяйствах своих членов – сельских товаропроизводителей. Доходы сбытовых или перерабатывающих кооперативов формируются в результате экономических взаимоотношений со сторонними организациями. Здесь риску подвергается сельскохозяйственная продукция членов, реализуемая ими через кооператив в сыром или переработанном виде, то есть конечная цена продукта зависит от того, насколько хорошо работает кооператив. Таким образом, члены кооператива на момент поставок продукции своему кооперативу не могут знать, какова будет конечная цена её реализации и, соответственно, не могут оценить, каким будет конечный результат (размеры прибыли или убытка). Аналогичная ситуация складывается в снабженческих кооперативах или кооперативах по оказанию услуг. Оплачивая поставляемые через кооператив средства производства или оказываемые кооперативом услуги, его члены берут на себя риск. В успешно работающих кооперативах данный риск является оправданным, благодаря масштабам и возможности получать более дешёвые услуги по расценкам, соответствующим себестоимости их предоставления. Конечно, многие представители сельскохозяйственного производства, не желая рисковать, обращаются за получением необходимых услуг к коммерческим структурам. Здесь результат для первых виден сразу, а риски берут на себя коммерческие организации. Но в этом случае сельские товаропроизводители, как правило, получают меньший объём прибыли, чем они могли бы получить, воспользовавшись услугами кооператива.

Большое влияние на деятельность кооперативной организации оказывают факторы внешней среды, включающей в себя экономическую, деловую, социальную, политическую, технологическую среду и т. д. [8]. Вместе с тем, не умаляя значения внешних факторов, считаем, что решающую роль в обеспечении успешной деятельности играют внутренние механизмы деятельности кооператива.



В потребительском кооперативе свободные субъекты сельскохозяйственного производства объединяют часть своих ресурсов для улучшения условий функционирования своих хозяйств. При этом, осуществляя совместную деятельность, члены кооператива должны активно взаимодействовать друг с другом по различным её направлениям. В качестве примера приведём возможные направления взаимоотношений между членами кооператива по реализации сельскохозяйственной продукции. Основными из них являются взаимоотношения:

- по поводу выбора состава органов управления – правления кооператива, наблюдательного совета и утверждения отчётов об их деятельности;
- по вопросам материального поощрения (премирования) членов органов управления кооперативом, а также компенсации их затрат, связанных с кооперативной деятельностью;
- по поводу утверждения годового отчёта, бухгалтерской отчётности кооператива по итогам года;
- по поводу согласования и утверждения документов, регламентирующих внутреннюю деятельность кооператива;
- связанные с распределением между членами кооператива доходов и/или убытков от кооперативной деятельности;
- по поводу утверждения бизнес-плана и программ развития кооператива;
- по поводу внесения изменений и дополнений в устав кооператива;
- связанные с принятием решений по образованию фондов кооператива, их видов, размеров и условий формирования;
- по определению размеров отчислений из доходов кооператива на укрепление его материально-технической базы;
- по поводу внесения дополнительных взносов для приобретения оборудования и других средств производства для кооператива или решения вопросов, связанных с возможным их отчуждением;
- по поводу решения вопросов, связанных с выплатой дивидендов по дополнительным паевым взносам членов кооператива и паевым взносам ассоциированных членов, с расчётом приращенных паёв, с возвратом паёв выходящим из кооператива членам;
- связанные с установлением очередности сдачи сельскохозяйственной продукции, произведённой в хозяйствах членов, в кооператив для последующей её реализации;
- по вопросу принятия решения о выдаче коммерческого займа какому-либо члену кооператива и определении его размера;
- по вопросам формирования исполнительной дирекции;
- по согласованию условий принятия в кооператив конкретных ассоциированных членов;
- по принятию решения о заключении кооперативом контрактов на продажу продукции в особо крупных объёмах;
- связанные с принятием решения о вступлении кооператива в другие кооперативы (включая кооперативы более высокого уровня), кооперативные и другие союзы, а также с открытием кооперативом филиалов и/или представительств.

Членами сельскохозяйственного потребительского кооператива довольно часто являются сельские товаропроизводители, существенно различающиеся по своим масштабам производства и финансовому положению. Для того, чтобы кооператив был преуспевающим, он должен удовлетворять реальную потребность в услугах каждого из своих членов, вне зависимости от уровня его экономического положения. Именно поэтому для обеспечения успешной работы сельскохозяйственного кооператива потребительского типа исключительное значение играет создание атмосферы доверительных отношений и взаимопомощи как между его членами, так и между ними и исполнительной дирекцией. Обеспечение хорошего результата от участия в деятельности кооператива каждому члену не должно осуществляться за счёт причинения неудобств и ущерба другим членам. Все члены кооператива при пользовании его услугами должны находиться в равных условиях.



Обеспечение доверительных отношений между членами кооператива является едва ли не самой важной проблемой развития кооперативного движения на современном этапе. В случае конфликта интересов для кооператива неприемлемы методы решения споров, обычные для большинства коммерческих организаций. Кооператив не сможет долго существовать, если его участники «...будут применять для взаимного контроля те же приёмы, что и при рыночном обмене (законодательство о защите прав потребителей, судебные процедуры, антимонопольное регулирование и т.д.)» [9, с. 61]. Спорные и конфликтные ситуации внутри кооператива должны решаться на основе компромисса.

Большая роль в создании атмосферы взаимного доверия в кооперативе принадлежит лицам, избранным в его руководящие органы. Исследования свидетельствуют, что одним из препятствий на пути развития кооперативного движения на селе в настоящее время является нехватка лидеров – руководителей, разбирающихся во всех основных нюансах организации деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива. Причём данная проблема часто возникает ещё на стадии создания кооперативного предприятия. Та социальная база бескорыстных лидеров-подвижников кооперации из фермерской среды, усилиями которых в 1990-х годах и на рубеже веков создавались кооперативы и формировалась система сельскохозяйственной кооперации в стране, практически исчерпала себя. Многие из них к настоящему времени в силу возраста стали отходить от дел, а пришедшие им на смену люди больше обеспокоены развитием собственного бизнеса, а не решением проблем других членов кооператива.

В современной российской практике развития сельскохозяйственной кооперации довольно часто имеют место случаи, когда кооператив создаётся по инициативе какого-то самостоятельного фермера или индивидуального предпринимателя, располагающего значительными по деревенским меркам финансами или материально-технической базой. Он берёт на себя все хлопоты, связанные с организацией кооператива. Его, как правило, и избирают председателем кооператива. Наиболее часто такие ситуации складываются в небольших кооперативах по сбору и реализации молока. В силу отсутствия у остальных членов кооперативных знаний и понимания возможностей, предоставляемых им кооперативным законодательством, а нередко и их «оппортунистического поведения» (не участвуют, а часто и хотят участвовать в управлении кооперативом: «сдаём продукцию, пусть и не по лучшей цене, зато без лишних хлопот» и т.д.), кооператив фактически становится своего рода «карманным предприятием» владельца хозяйства-интегратора, который определяет практически все вопросы его (кооператива) деятельности. Такие «кооперативы» обычно долго не существуют, они либо перерождаются в другие формы, либо распадаются.

Как свидетельствует современный опыт деятельности кооперативных организаций, данное предприятие имеет больше шансов на организацию успешной деятельности, если его руководители (председатель и члены правления) отвечают следующим требованиям:

- имеют опыт руководящей работы (это больше относится к председателю) и обладают способностями принимать важные решения;
- обладают определёнными лидерскими качествами, являются инициативными, коммуникабельными, умеющими выслушивать различные мнения;
- пользуются полным доверием и уважением членов кооператива, умеют работать в команде;
- лояльны по отношению к принципам кооперации, проявляют активность в разъяснении членам кооперативных ценностей, принципов и механизмов, целей и задач своего кооператива;
- заботятся об удовлетворении потребностей всех членов кооператива;
- предоставляют членам кооператива всю необходимую информацию о состоянии его дел.

К числу значимых факторов, влияющих на успешность деятельности кооперативной организации, относится также степень развитости и характер взаимоотношений членов кооператива с его штатным персоналом (*исполнительной дирекцией*). Кооператив взаимодейст-



вует со своими членами, в первую очередь, в процессе предоставления им услуг. И эти отношения должны строиться на основе взаимного доверия и согласования действий между обеими сторонами. Деятельность кооператива должна быть полностью прозрачна для его членов. Исполнительный директор и специалисты кооператива должны быть открыты к общению с членами. В целях укрепления взаимоотношений со своими членами исполнительной дирекции следует постоянно информировать последних о состоянии текущих дел в кооперативе, об использовании его мощностей и оборудования, о заключаемых кооперативом со сторонними организациями договорах, о финансовом положении кооператива и его кредитоспособности, о положении дел на профильных рынках, об осуществлении наиболее успешных сделок.

Жизнеспособность сельскохозяйственного потребительского кооператива напрямую зависит от того, как члены кооператива используют его услуги. Само осуществление кооперативной деятельности становится возможным лишь тогда, когда члены начинают пользоваться услугами своего кооператива. Поэтому, вступая в кооператив, сельские товаропроизводители должны брать обязательства по пользованию его услугами. И здесь важное значение имеет ответственность членов, если они прибегают к услугам кооператива нерегулярно, от случая к случаю, то такой кооператив долго не просуществует, или его работа будет сконцентрирована на оказание услуг сторонним юридическим и физическим лицам, что приведет к перерождению кооператива в рядовую коммерческую организацию. В связи с этим успешная работа кооператива во многом определяется тем, как организован внутрикооперативный контроль за соблюдением обязательств.

По нашему мнению, основанному на изучении опыта работы зарубежных и некоторых успешных отечественных кооперативов, положительный результат достигается, если эти обязательства имеют законодательное закрепление – детально прописаны в уставе кооператива и его внутренних документах, утвержденных на общем собрании членов кооператива. Для кооперативов, занимающихся реализацией сельскохозяйственной продукции, целесообразно предусмотреть в уставе положение, предусматривающее обязательство для членов сдавать в кооператив продукцию не меньше определенной доли её производства (например, каждый член обязан сдать не менее 70 % выращенного его хозяйством зерна).

Однако для того, чтобы запланировать наиболее полную загрузку мощностей сбытового кооператива и заключать контракты с покупателями продукции одного этого обязательства недостаточно, так как оно не содержит информации о конкретных объемах реализации в текущем году. Поэтому руководство кооператива должно изыскать возможности для сравнительно точного определения объемов продукции, предназначенной для продажи. Например, в кооперативе по сбыту зерна можно предусмотреть сбор информации о площади посева реализуемых через кооператив культур и ожидаемой их урожайности. Непосредственно же перед уборкой целесообразно более точно определить видовую урожайность. Это могут сделать члены правления или специально созданная для этих целей комиссия в составе рядовых членов (применение второго варианта, на наш взгляд, предпочтительнее, так как способствует привлечению к управлению кооперативом более широкого числа членов). После проведенной работы представляется целесообразным заключение договоров с каждым членом на поставку в кооператив определенных по каждой культуре объемов продукции. Если же условия этих договоров не выдерживаются, то к нарушителю должны предъявляться специально разработанные внутрикооперативные санкции.

Малейшие нюансы действия данной схемы следует прописать во внутренних документах кооператива (его внутреннем регламенте). Чтобы возможные нарушения свести к минимуму, не влияющему на результаты деятельности кооператива, необходимо ещё на стадии вступления в кооператив или его создания добиться, чтобы каждый член осознал: «...кооператив – это организация производителей, совместно осуществляющих отдельные виды деятельности на основе солидарного риска» [10, с. 86]. Невыполнение обязательств отдельным членом ставит под угрозу эффективность деятельности кооператива в целом и, в конечном итоге, негативно отразится на хозяйстве самого нарушителя. И здесь, как нигде,



исключительную роль играет доверие – как между членами, так и между ними и исполнительной дирекцией. Члены должны быть уверенными, что каждый из них выполнит свои обязательства перед кооперативом, а кооператив изыщет наиболее выгодные условия для реализации продукции, приобретения средств производства, оказания других услуг по низким расценкам.

Заключение.

Успешность становления сельскохозяйственной кооперации во многом определяется уровнем развития организационно-экономических механизмов внутренней среды кооперативных организаций. Наблюдаемая во многих сельскохозяйственных потребительских кооперативах слаборазвитая и несвязанная в своих компонентах система внутрикооперативных отношений, по нашему мнению, является одной из основных причин неудовлетворительных темпов развития данной формы в России на настоящем этапе.

Существующее положение связано с отсутствием у подавляющей части сельских товаропроизводителей, а также у работников органов управления АПК, надлежащих знаний о сущности кооперативной формы и о том, какими преимуществами она обладает, о специфике внутренних механизмов деятельности кооператива. Государство практически не ведёт никакой серьёзной работы по кооперативному просвещению сельского населения. Исследования также свидетельствуют, что государственные консультационные службы в системе Министерства сельского хозяйства в настоящее время не располагают квалифицированными специалистами в этой области. Немногие же существующие негосударственные информационно-консультационные центры (в основном образованные в системе АККОР), которые располагают специалистами достаточно высокой квалификации, разбирающимися во всех тонкостях кооперативной формы и обладающими большим опытом работы в этой сфере, от государства не получают никакой поддержки.

В целях организации успешной деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов необходимо, чтобы внутрикооперативные отношения строились на взаимном доверии и находились в полном соответствии с кооперативными ценностями и принципами. По нашему мнению, большую помощь в организации подобного порядка должно принести наличие в кооперативе такого документа, как внутренний регламент кооператива. Внутренний регламент является документом, в котором конкретизируются все стороны функционирования кооператива, детально оговариваются все правила его повседневной практической деятельности, определяется весь комплекс его внутренних взаимоотношений. Данный документ служит дополнением к уставу. Содержащиеся в нём нормативы и правила являются обязательными к исполнению как всеми членами кооператива, так и его наёмным штатным персоналом. Во внутреннем регламенте должна быть отражена организационная структура кооператива, а все его положения должны быть также направлены на создание условий для активного участия максимального числа членов в управлении кооперативом и осуществлении контроля за его деятельностью.

Реализация на практике сделанных автором предложений, направленных на обеспечение адекватности механизма внутрикооперативных отношений сущностным основам кооперативной формы, позволит, вкупе с мерами государственной поддержки, решить проблему обеспечения эффективного развития сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Список литературы:

1. Папцов А.Г. Сельскохозяйственная кооперация в странах с развитой рыночной экономикой. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 116 с.
2. Морозов А.В. Двадцать лет развития сельскохозяйственной кооперации: достижения, риски, задачи // Материалы научно-практической конференции, посвящённой двадцатилетию принятия Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» «Двадцать лет развития сельскохозяйственной кооперации: достижения и задачи» (8 декабря 2015 г., г. Москва) – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2016. – С. 15-19.



3. Бурлаков В.Б. Инновационный потенциал сельскохозяйственной потребительской кооперации // Вестник СГТУ. - 2012. – № 1 (63). Вып. 1. – С. 253-259.
4. Мамай О.В., Липатова Н.Н., Куприянова М.Н. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации // Вестник НГИЭИ. - 2019. – № 1 (92). – С. 106-117.
5. Конкурентоспособность агропродовольственного комплекса России в условиях глобальных вызовов / А.А. Анфиногентова, Т.В. Блинова, И.Л. Воротников и др.; под общ. ред. И.Л. Воротникова. – Саратов: Амирит, 2017. – 403 с.
6. Лексина А.А. Опыт работы потребительского сбытового кооператива на зерновом рынке // Островские чтения. – Саратов: Изд-во ИАгП РАН, 2017.
7. Национальная продовольственная безопасность России: стратегические приоритеты и условия обеспечения / А.А. Анфиногентова, М.Ю. Мореханова, Т.В. Блинова и др.; под общ. ред. Т.В. Блиновой. – Саратов: Изд-во «Саратовский источник», 2018. – 413 с.
8. Социально-экономические приоритеты обеспечения продовольственной безопасности России / Под ред. А.А. Анфиногентовой. – Саратов: Изд-во «Саратовский источник», 2012. – 273 с.
9. Морозов А. Сельскохозяйственная кооперация как архимедов рычаг // Отечественные записки. - 2012. – № 6 (51). – С. 61-77.
10. Захаров И.В., Кузнецова Н.А. Создание и организация деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов. – М: «Росинформагротех», 2007. – 224 с.