

## Отчёт по итогам исследования эффективности компонента «Местное экономическое развитие»



Подготовил: Куртмолла Абдулганиев  
Аналитик по мониторингу  
и оценке ПРИК ПРООН

Симферополь, январь 2009 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

---

<b>I. ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>II. Цели исследования:</b>	<b>4</b>
<b>III. Методология и техники сбора данных:</b>	<b>5</b>
<b>IV. Главные выводы исследований</b>	<b>7</b>
<b>V. Рекомендации по повышению устойчивости эффектов работы ПРИК ПРООН</b>	<b>10</b>
<b>VI. Полученные результаты</b>	<b>11</b>
<b>VII. Цели и индикаторы компонента «Местное экономическое развитие» в Программном документе ПРИК ПРООН</b>	<b>20</b>

## I. Введение

Данный отчёт представляет результаты исследований, целью которых являлось изучение эффективности деятельности компонента «Местное экономическое развитие». Анализ эффективности вызван необходимостью регулярного мониторинга работы, а также достижения установленных качественных целей ПРИК ПРООН. Исследование проведено, прежде всего, для предоставления наиболее полной информации для принятия административных решений руководством Программы, и более эффективного управления и распределения ресурсов внутри компонента.

Целью анализа эффективности не является ответ на вопрос «эффективно или нет?» - на такие вопросы зачастую нет однозначных, «чёрно-белых» ответов. Наше исследование подтверждает, что большинство существующих примеров кооперации это оттенки серого: некоторые кооперативы более приближены к оптимальной модели кооператива, другие меньше. Нашей задачей является определить, в каких случаях затраченные ресурсы дают оптимальный результат

– то есть, когда кооператив действительно является формой равного, совместного, выгодного, и в каких случаях кооперация приводит к увеличению дохода хозяйств.

Количество факторов, которые влияют на эффективность конкретного проекта огромно – расположение населённого пункта, существующая инфраструктура (например, доступ к поливной воде), наличие и качество (в том числе, образование) лидеров внутри кооператива, характер взаимоотношений с местными органами власти, наличие рынков сбыта и другие. Поэтому мы попытались сконцентрироваться не на частностях, а на общих, вопросах подходов Программы к развитию кооперативного движения и поддержки села.

Стоит отметить, что исследования имели также дополнительную ценность – во время его проведения сотрудники ПРИК ПРООН (помощники по исследованиям и специалист по местному экономическому развитию) ознакомились с принципами и практикой проведения углубленных полуструктурированных интервью.

## II. Цели исследования:

Настоящее исследование ставит за цель:

1. Определение перспектив развития существующих кооперативов и хозяйств. Каковы стратегии адаптации хозяйств в сегодняшней ситуации.
2. Определение существующей ситуации и готовности домохозяйств в сфере использования бизнес-подхода и агроконсультаций: выявление барьеров, необходимые условия эффективности.
3. Определить уровень сотрудничества властей в вопросах местного экономического развития. Препятствия и барьеры.
4. Выявление существующих проблем/барьеров, препятствующих развитию кооперативного движения, и определение уровня социальной сплоченности внутри кооперативов. Неравенство потенциала членов, как исследуемый фактор. Выяснить понимание кооперативных принципов членами кооператива.
5. Определить источники прибыли в сельских домохозяйствах северного Крыма.
6. Получить базисные данные касающиеся – увеличения количества членов, увеличения обрабатываемых площадей/поголовья/тон, рентабельности, аккумуляционных фондов, оборота средств, частоты встреч членов кооперативов, общих доходов хозяйств.
7. Определение категорий людей, которые вообще входят в кооперативы, занимаются мелким сельским хозяйством? Как произошло зарождение и развитие бизнеса – модели, предпосылки, какие факторы играют роль. В каких селах это происходит? Каковы различия или характерные черты этого вида ведения деятельности на фоне других видов деятельности.
8. Выяснить существующий опыт получения кредитов, базовый уровень знаний об этом (знают ли члены кооператива о механизмах получения кредита).

### III. Методология и техники сбора данных:

Исходя из задач исследования, и возможностей Программы было принято решение провести исследование посредством качественных методов – а именно углубленных полуструктурированных интервью.

Преимущества качественных исследований над количественными на этапе разработки концепции очевидны: они используются для диагностики проблемы, охвата новых переменных, помогают понять мышление и понимание ситуации людей (структуру окружения), дают возможность обозначить круг вопросов важных для кооперативов – о которых постороннему исследователю может быть неизвестно, глубже понять существующие проблемы и ограничения в развитии какой-то сферы деятельности.

Количественные исследования могут применяться тогда, когда нам необходимо получить мнение большинства людей по какому-то вопросу, и в таком случае выборка должна быть достаточно большой и репрезентативной. Иначе смысл проведения количественных исследований теряется. Количественные исследования используются тогда, когда необходимые гипотезы уже сформированы, и «кафетерий» ответов известен исследователю.

Глубокие полуструктурированные интервью были проведены с представителями 12 кооперативов – охвачена полная совокупность поддержанных ПРИК ПРООН кооперативов (2 оставшиеся кооператива по созданию рынков имеют иную специфику) - и 1 инициативной группой (Советский район). В общей сложности в интервью приняло участие 39 человек. Количество респондентов в разрезе по половому признаку представлено ниже:

№ инт.	Общее кол-во респондентов	Мужчины	Женщины
1	3	2	1
2	3	1	2
3	2	0	2
4	8	4	4
5	2	0	2

6	3	0	3
7	1	0	1
8	2	0	2
9	3	0	3
10	4	4	0
11	2	1	1
12	4	2	2
13	2	2	0
Всего	39	16	23

В разбивке на районы в интервью участвовало следующее количество респондентов:

Район	Кол-во кооперативов	Кол-во респондентов
Первомайский	6	14
Белогорский	3	8
Сакский	2	7
Советский	1 (ИГ)	8
Красногвардейский	1	2

По национальному критерию выборка выглядела следующим образом:

	Кол-во	%
РДГ	17	43,6
Не-РДГ	22	56,4

Интервью проводились с несколькими представителями кооперативов сразу, при этом председатель кооператива зачастую был главным собеседником. При существующих условиях не удалось организовать отдельных бесед. Интервьюер задавал вопросы отдельно каждому участнику.

Одним из важных элементов при сборе данных было то, что интервью проводили сотрудники ПРИК ПРООН. Эта позиция инсайдера, давала с одной стороны преимущество – интервьюеры хорошо знали цели исследования, могли реагировать на новую информацию, понимали суть задач, стоящих перед ПРООН. С другой стороны их позиция сотрудников организации, которая оказала членам кооператива финансовую поддержку могла восприниматься некоторыми ими как позиция контролёра/ревизора. Необходимо добавить, что интервьюеры приложили все усилия для нейтрализации последствий такого восприятия как в момент подготовки и договора об интервью, так и в процессе самого интервью.

Исследование проводилось в период декабрь 2008 – январь 2009 года. Первые 10 интервью

были проведены 22-26 декабря 2008 года, тогда как завершающие 3 были проведены 19 января. Необходимо заметить, что полученные в результатах исследования результаты, не являются репрезентативными для хозяйств северного Крым, и для кооперативов Крыма в целом. Необходимо помнить, что кооперативы создаваемые в рамках Программы имеют свою специфику. Кроме этого, необходимо заметить, что характер данных исследований – принимая во внимание

проектную фазу компонента «Местное экономическое развитие» - направлен, в большей степени на выводы, которые помогут скорректировать подходы ПРООН в этой сфере деятельности в Крыму. Одной из целью данного исследования является предоставление подтвержденных данных для формирования единой концепции Small Farming Model.

## IV. Главные выводы исследований

### 1. Непредсказуемость сельского хозяйства

Одной из основополагающих – очевидной для всех, но часто забываемых – переменных, которую необходимо учитывать при планировании деятельности в сфере сельского хозяйства является его непредсказуемость. Риски, относящиеся к сельскому хозяйству связаны со стихийными бедствиями (засуха, ураганы, болезни растений, болезни и падёж скота и т.п.), а также с формированием цены на продукт. Слишком хороший урожай также является риском, так как (из-за недостаточно неразвитой системы хранения) может привести к низкой рентабельности, а то и убыточности производства. Непредсказуемость является также результатом низкого уровня технологизации производства, и отсутствия государственной поддержки для исследуемой группы сельхозпроизводителей.

### 2. Целевая группа

Результаты исследований показали, что группа людей, которым помогает ПРООН, очень разнообразна. Неопределённость целевой группы была до сих пор одним из серьезных недостатков работы компонента: очень сложно разработать единую, когерентную стратегию для всех; должно быть столько подходов и целей, сколько есть целевых групп. Мы считаем, перед оказанием финансовой поддержки ПРИК ПРООН необходимо ответить на ключевой вопрос: кому мы даём деньги, и с кем работаем. После разработки профиля целевой группы и требований к членам кооперативов, необходимо отслеживать присутствие хозяйств, соответствующих такому профилю, в течение всего процесса подготовки проектных предложений (в том числе, личные поездки и краткий опрос жителей ассистентами). Были выявлены три типа ведения сельскохозяйственной деятельности в хозяйствах:

а. Любительский. Сельскохозяйственная деятельность ведется в форме исключительно подсобного хозяйства; зачастую такая деятельность не является главным источником дохода семьи, зачастую есть другой значимый источник дохода, хотя подсобное хозяйство занимает серьезную долю доходов. Классическим примером, является одна-две коровы в хозяйстве, но оба взрослых члена семьи или работают, или на пенсии. Такая

группа людей зачастую старшего возраста, и неспособна развивать своё хозяйство даже в случае серьёзной поддержки.

- б. Профессиональный самостоятельный. Сельскохозяйственная деятельность является главным, а зачастую единственным источником дохода семьи. Такие хозяйства занимают сельским хозяйством профессионально, в больших объемах (больше скота, больше обрабатываемой земли), и, одновременно, не занимаются переработкой своей продукции. Важной чертой этой группы является личная работа на земле – без найма внешней рабочей силы (за исключением привлечения техники). Рынки сбыта непостоянны.
- с. Профессиональный управленческий. Сельскохозяйственная деятельность таких хозяйств профессиональна и является главным источником дохода; объёмы продукции значительны за счёт найма работников. Глава хозяйства зачастую является управленцем, не работает сам на земле, или работает в очень небольшой степени. Рынки сбыта этого типа хозяйств относительно постоянны.

### 3. Кооперативные принципы

По итогам интервью можно утверждать, что кооперативные принципы – внутренняя демократия, равенство членов, выгодность для всех – лучше всего работают, когда членами кооперативов являются представители второй категории хозяйств – профессионально самостоятельно работающие люди, без найма на работу третьих лиц. В случае первой группы, держатели подсобного хозяйства не заинтересованы в контроле выполнения кооперативных принципов – для них важнее подороже, стабильнее и прозрачнее, например, сдавать своё молоко. Они не заинтересованы – часто из-за физической неспособности – в расширении хозяйства. Что касается третьей категории – прежде всего, это совершенно иная группа хозяйственников, которые достаточно богаты, и поддержка ПРИК ПРООН перестаёт иметь характер борьбы с бедностью. Во вторых отмечено, что они довлеют над другими членами (также через другие связи), нет равенства партнёров ни в потенциале, ни в доступе к информации, часто нет учёта мнения членов при принятии решений. В некоторых кооперативах, в

которые входят представители третьей категории собственников, рядовые члены зачастую не участвуют в системе управления имуществом кооператива, что соответствует требованиям ПРИК ПРООН.

Ни в одном кооперативе, в которых были проведены интервью, не собирают регулярно средства для будущего развития. Собираются лишь целевые, одноразовые взносы на покупку или ремонт оборудования.

#### **4. Недостаточная формализация отношений**

Исследование показало, что кооперативы не закрепляют отношений в формальные документы и решения. Только в одном случае и только некоторые встречи членов кооператива заканчиваются протоколом. Протоколы составлялись лишь на этапе сотрудничества с Программой, после этого не происходит даже ежегодного отчётного собрания. Более того, не происходит закрепления прав членов через уведомление государственных органов об их включении в состав членов кооператива. Внутренняя демократия зависит в основном от лидеров, доступ к информации неравен. Подводя итог, отношения между членами строятся исключительно на основании личного доверия, который базируется на предыдущем опыте общения.

#### **5. Повышение доходности хозяйств**

Точное изменение доходности хозяйств в рамках кооперативов сложно оценить. Во-первых, кооперативы действуют недолго, большинство не прошло еще полного цикла производства. Во-вторых, расчёт реального дохода часто невозможен, потому что большинство членов кооперативов не ведёт учёта расходов и доходов, и тем более не включает в расчёты, например, молока, которое потребляется внутри семьи и близких. Среди кооперативов, которые уже успели пройти один цикл производства, только один не получил повышения доходности по причине низкой покупной цене его продукта (слишком хороший урожай лука – сработал фактор непредсказуемости, указанный выше). Остальные декларировали повышение дохода от 30% до 250%. Косвенными индикаторами повышения доходности в будущих исследованиях может быть увеличение покупок бытовой техники, автомобиля, ремонт дома или организация событий, как например, свадьбы, лучшее питание.

#### **6. Сопутствующая польза (Прибавленная выгода)**

Повышение дохода это не единственный эффект работы кооператива. Коллатеральными преимуществами кооперативов, которые появились в интервью, являются: а) стабильность сбыта (молока, овощехранилище), 2) скорость/регулярность оплат (молоко), 3) честные взаимоотношения и более справедливая оплата за товар (молоко), 4) уменьшение затрат рабочей энергии, времени, объёмов расходных материалов, электроэнергии (капельное орошение), 5) гарантированность более дешёвой услуги (экстренер, молоко).

#### **7. Проблемы сбыта**

Для первых двух категорий хозяйств, о которых идет речь в пкт. 2, самой большой проблемой является обеспечение бесперебойного и справедливого сбыта. На момент проведения интервью большинство молокоприёмных пунктов не имело чёткого видения цены своего продукта. Не производилось всестороннего исследования рынка. Таким образом, в формате сегодняшнего проекта, члены кооператива решают исключительно проблему более дешёвого производства, а не проблему более эффективного сбыта.

#### **8. Использование внешнего финансирования для развития**

Как показали исследования, микрокредитование и вообще кредитование (на сельскохозяйственные цели) среди членов существующих кооперативов крайне редко (только один раз). С одной стороны подчёркивается непредсказуемость сельского хозяйства, слишком долгий цикл оборота средств – один раз в году. Сегодняшние условия инфляции, банковской системы и общего финансового кризиса усугубляют ситуацию с поиском внешнего финансирования для развития бизнеса. Все респонденты подчёркивали, что кредит для сельского хозяйства по полным бизнес ставкам невозможен ни в одной стране. Все примеры, приводимые респондентами, показывали негативный опыт выплаты кредита (разорение кредитополучателя). Одновременно очень редко члены кооператива вели систематический поиск возможностей получения кредита. На сегодняшний день для развития используются исключительно внутренние ресурсы хозяйств, входящих в состав действующих кооперативов.

#### **9. Бизнес подход и бизнес-планирование**

Письменный учёт расходов и доходов внутри хозяйства не применяется в хозяйствах первой и

второй категории. В хозяйствах третьей категории учёт вёлся только в случае ЧСП. Отсутствие или очень непрофессиональный учёт доходов, как было сказано выше, не даёт возможности оценить размер повышения доходов. Сами же хозяйства не могут определить точной рентабельности своего производства.

Учёт расходов и взносов ведётся внутри всех кооперативов (как юридического лица), однако, на основании интервью можно сделать вывод об очень упрощённой форме ведения учёта. 2 представленных в ходе бесед журнала были мало понятны, и такой документ, скорее всего, не может использоваться для отчёта перед членами кооператива, и требует дополнительно «сведения» финансовых показателей в конце года.

Что касается широкого понимания бизнес подхода в смысле поиска новых рынков сбыта, мышления о перепрофилировании хозяйства, планирования – ни одна из групп (только третья частично – НП) не использует бизнес-плана как инструмент для планирования работы на следующий год. В большинстве кооперативов есть идеи будущего развития (например, линия кисломолочных продуктов), но ни одна из групп – пока – не пыталась определить затрат (временных и финансовых), и выгод такого предприятия. Ни один из кооперативов не составил бизнес-плана на следующий производственный цикл.

#### 10. Агроконсультации

Квалифицированные агроконсультации в области улучшения технологических процессов производства в исследуемых кооперативах получают на основе социальных сетей в селе. Как оказалось, зачастую среди членов кооператива есть агроном или зоотехник, или это близкий родственник или друг одного из членов. Таким образом, агроконсультации по мере надобности проводятся, однако основаны они на неформальных связях и не всегда соответствуют «последнему слову» науки. Большинство людей, держащих

скот, обращается к сертифицированным ветеринарным врачам, овощеводы проводят анализ почвы и т.п. Информация о новых средствах защиты растений и сортах растений получается, чаще всего, от дистрибьюторов средств и семян. В нескольких случаях члены кооперативов (3) говорили то том, что пользуются услугами экспериментальных хозяйств и институтов. В одном случае – выращивание земляничных – члены кооператива говорили об отсутствии консультативной базы в этой области - не знают о возможностях и никогда не получали помощи.

В общем же, можно говорить о слабых связях сельхозпроизводителей с государственными учреждениями и учебными заведениями, которые осуществляют агроконсультации, и сильных связях на уровне села/сельсовета. Замечено, что сельхозпроизводители часто обращали внимание на свой личный многолетний опыт, как на главный источник информации об улучшении производства.

Консультации, полученные в рамках проекта при содействии ПРИК ПРООН, всегда оцениваются высоко, их применимость подтверждена, несмотря на то, что некоторые респонденты подчёркивали свой многолетний опыт в ведении хозяйства.

#### 11. Содействие представителей органов власти

Существующие кооперативы получают поддержку местных властей – голов сельских советов – в подготовке документации, отводе земли для объекта (если он строится). Некоторые кооперативы не имеют точки соприкосновения с сельскими властями, и в этом случае подчеркивают то, что местные власти уровня сельсовета не препятствуют бизнес деятельности. В двух кооперативах на начало деятельности головы сельсоветов возглавляли кооператив, на момент проведения интервью в одном кооперативе председателем был сельский голова.

## V. Рекомендации по повышению устойчивости эффектов работы ПРИК ПРООН

1. Предлагается сконцентрироваться на второй целевой группе – людей профессионально и лично – без найма третьих лиц - занимающихся сельским хозяйством. Необходимо определить полный профиль целевой группы ПРИК ПРООН для повышения эффективности программы.
2. Главной проблемой хозяйств – членов кооператива - является обеспечение непрерывного и справедливого сбыта продукции. Включить в дизайн проекта действия, которые повышают знания о рынке сбыта членов кооперативов. Предусмотреть возможность финансирования поездок, отраслевых изданий, участия в ярмарках, доступа к сети Интернет, возможно, предусмотреть элементы обучения по автопрезентации, ведению переговоров.
3. В рамках информационной деятельности Программы затрагивать тему диверсификации продукции, которая возможна особенно в условиях проведения воды в населённых пунктах, в которых работала программа. Включить краткое обсуждение возможностей диверсификации продукции во вновь создающихся кооперативах.
4. Изменить дизайн проекта так, чтобы помощь, оказываемая ПРИК ПРООН, была неделима (в случае капельного орошения насос, а не трубы; не 100 овец).
5. Для повышения устойчивости требовать документирования отношений внутри кооператива (протоколы, ежегодные отчётные собрания, включение новых членов).
6. Для повышения эффективности проекта предлагается рассмотреть возможность развития бизнеса через устранение некоторых рисков в ведении сельского хозяйства, а именно через ведение тепличных хозяйств. В таком случае, во-первых сокращается цикл продукции (несколько урожаев в год, круглогодично), и устраняются погодные/поливные риски, и дополнительно решается вопрос диверсификации продукции. Кроме этого, ведение тепличных хозяйств возможно на относительно небольших территориях.
7. Изменить дизайн проектной заявки и отчётности в рамках проекта так, чтобы создать возможность мониторинга достижения качественных целей Программы (повышение доходности, объема продукции и т.п.).

## VI. Полученные результаты

### VI.1. Соблюдение кооперативных принципов в исследуемых кооперативах

В рамках исследования были опрошены 12 кооперативов и одна инициативная группа из 5 районов Крыма. Необходимо подчеркнуть, что на момент проведения исследований только 6 из опрошенных кооперативов проработали уже более одного года и все выводы, касающиеся доходности и повышения объема производимой или перерабатываемой продукции касаются только их. Остальные 5 кооперативов – новосозданные, 1 кооператив начал свою деятельность в 2008 году. Инициативная же группа послужила в данных исследованиях показателем того, как мобилизация членов и понимание кооперативных принципов выглядит на момент начала проекта. Таким образом были исследованы кооперативы, находящиеся на 3 этапах развития: 1) инициативная группа – средства от ПРИК ПРООН не получены, проект не разработан; 2) действующий кооператив – не получивший еще всех средств и не завершивший проекта; 3) кооператив, который проработал минимум один год, и таким образом, прошёл по меньшей мере один производственный цикл.

Полученные результаты позволяют выявить тенденцию, что уровень социальной мобилизации, интегрированности членов, кооперативного «духа» - учитывая формальные показатели, такие как частота собраний - уменьшается с переходом от первой до третьей стадии. На первой стадии инициативная группа собирается несколько раз в месяц (3-4). Пик мобилизации происходит на этапе разработки проекта и подачи его в ПРИК ПРООН. После реализации проекта, собрания проходят только по мере надобности, или не проходят вообще.

*Собрания проходили [только] когда кооператив организовывался... Они хотят только сдать своё молоко. (6)*

*Все равно не отходят, но поостыли немного. Собрания реже стали проходить, но инициативная группа собирается чаще. (...) Не всех сразу получается собрать, но большинство в курсе. Люди начинают потихоньку остывать. (7)*

*В последний раз общее собрание было, когда оформляли [кооператив] и деньги собирали.*

*(...) По 200-300 грн. собирали потом по 600. Есть такие, кто не ушёл как члены, но мы за них деньги вложили. (9)*

Вместе с тем, респонденты очень часто подчеркивают важность неформальных контактов и доверия. Интервью дают возможность утверждать, что респонденты считают выполнение формальных требований, например, чтобы на собрании присутствовало больше половины членов, и чтобы каждая заканчивалась протоколом, лишним требованием скорее навязанным ПРИК ПРООН. Это внешнее обязательство может соблюдаться, если этого требуют внешние партнёры: *Соберёмся и протокол будет (13).*

Именно поэтому протоколы ведутся исключительно на этапе подготовки и защиты проекта. При этом протокол составляется только для принятия некоторых ключевых – с точки зрения проекта – решений. Количество протоколов за всё время существования кооператива до защиты проекта, по словам респондентов, составляет 4-5 (в одном случае 10). Поэтому в наших исследованиях о регулярном ведении протоколов сказало 5 кооперативов (находящихся на этапе реализации проекта). На последующем этапе, уже действующего кооператива после реализации проекта, ни один из кооперативов не фиксирует своих решений в протоколах (их 7). Это может свидетельствовать о низкой правовой сознательности членов, а также о том, что на данном этапе активы наработанные кооперативом, возможно, не представляют «лакомого кусочка» для других членов кооператива.

Члены кооператива убеждены, что факт, что только 3 члена зарегистрированы официально, как учредители, не является помехой и не будет использован этими людьми для своей выгоды несправедливо для других членов кооператива. Вот одно из высказываний, показывающих достаточно распространённое мнение:

*Мы собрались здесь не для того, чтобы обманывать друг друга. Это все для себя делается, это чисто бизнес. (10)*

Зачастую члены кооператива, проживающие на одной территории, в сельской местности, характеризующейся более тесным личным контактом между членами и контролем общественности, связаны другими – дружественными, родственными и

другими узлами, которые повышают доверие к членам правления.

Кроме этого, в двух интервью с членами молокoприёмных кооперативов прозвучал похожий аргумент – в случае, если членов будут обманывать (что само по себе почти невозможно, считают респонденты), то члены просто не будут сдавать своё молоко, таким образом, не давая лидерам возможности заработать. (1, б) Следует отметить, что в 4 случаях кооперативов оказалось, что лидер кооператива не проживает в селе, в котором кооператив образовался (4, б, 12, 13). В такого рода кооперативах система управления – выраженная как через организацию собраний и протоколов, так и через управление общим имуществом – вызвала некоторые сомнения у интервьюеров. Прежде всего, в одном из таких кооперативов, члены кооператива именовались «сдатчиками». В таком кооперативе потенциал одного из членов (юридического лица, что совершенно противоречит принципам кооперации, которые продвигает ПРИК ПРООН) значительно превышал потенциал всех членов вместе взятых. Руководитель кооператива после того как сказал, что не все сейчас ему сдают молоко, отвечая на вопрос собирается ли он увеличивать количество членов, ответил:

*- Мы планируем увеличить до всех желающих, но это зависит не от нас а от людей. Я думаю, как только тепло начнётся, к нам все придут, но на этот раз мы будем заключать с ними договора. (...) Члены к нам вернутся.*

*- Вы планируете заключать договора с ними или принимать в члены кооператива?*

*- Скорее всего, заключать договора.*

Таким образом, члены кооператива не воспринимают себя подлинными совладельцами имущества и субъектами принятия решений, а именно «сдатчиками» полагающимися на волю лидера кооператива.

В ходе разговора также выяснилось, что молоко которое он принимает у членов кооператива, т.е. «сдатчиков» он не продаёт, а использует для нужд своего хозяйства (юридического лица).

В кооперативе по овцеводству на вопросы интервьюера: «А что же будет, если у члена появится нужда и он решится забрать своих овец?», они ответили:

*Еще такой ситуации не было [что кто-то хотел забрать своего барана], но если кому-то надо будет, то зарежем.*

Остаётся только догадываться, как работают кооперативные принципы и принципы управления общим - по определению - имуществом кооператива. Скорее всего, выполнение кооперативных принципов остаётся в большей мере на бумаге, так как лидер кооператива признался: *«другие не могут сами смотреть [овец] и отдают [нам смотреть]».*

Одной их переменных, которые характеризуют эту категорию лидеров кооператива – кроме разницы потенциала по сравнению с рядовым членом - является использование наёмной силы. Зачастую (хоть не во всех 4 случаях, а 2) руководитель кооператива не работает лично на земле, а является заказчиком выполнения работ. Он является, по сути, управленцем, который способен организовать ресурсы – человеческие и финансовые – для функционирования хозяйства и кооператива. В двух случаях замечено, что также вклады этих отдельных людей в кооперативную собственность иногда значительно превышают вклады всех других членов кооператива вместе взятых.

Именно в такого рода кооперативах, где потенциал одного или нескольких членов значительно превышал потенциал других членов, и в которых лидер не был «внедрен» в местное сообщество структурные принципы кооперативного движения - такие как равенство членов, одинаковый доступ к информации, демократичность и прозрачность принятия решений - функционировали слабее всего (что не всегда перечёркивает экономическое значения и выгоду этих кооперативов для других членов).

Ещё одним из элементов, показывающим силу кооператива, его устойчивость, а также желание членов ставить долгосрочные цели является регулярный сбор взносов. Как показали исследования, ни один из кооперативов не собирает регулярные взносы для развития. В кооперативе существуют только целевые финансовые взносы, которые осуществляются только на этапе реализации проекта. Впоследствии целевые взносы существуют только в «овощеводных» проектах, в которых ежегодно собираются средства на семена и на обработку полей.

*Нет [не собираем], получается так, нам надо семена - мы скинулись. Трактор надо, каждый индивидуально считает свои расходы сам. (10)*

*Люди не смогут собираться каждый месяц. (9)*

*Есть [взносы], по мере необходимости(8)*

*Только в начале сезона, когда надо. Примерно раз в год. (12)*

*Мы договорились про планы, что только те затраты, которые там указаны. (имеется в виду в проекте в ПРИК) (13)*

*Только первоначальный вклад был. И ещё когда покупали фляги. Был еще трудовой вклад при стройке. (6)*

*Они были одноразовые на образование кооператива. (4)*

Также было замечено, что кооперативные принципы – прозрачность принятия решений, учёт мнения членов, регулярные собрания – лучше всего функционируют в группе малых сельхозпроизводителей, работающих самостоятельно в хозяйстве (без найма третьих лиц в большом объёме), и для которых сельскохозяйственная продукция не является просто «подсобной» (т.е. вспомогательной) деятельностью. Именно в этой группе кооперативов, каждый член понимал значение своей доли в кооперативе, принимал осознанное решение вступить в кооператив.

*И мы посчитали, что у нас там был заброшенный склад, и люди на него имеют имущественный пай. Он нам обошёлся в 152 тысячи и мы его взяли; получается деньгами мы вложили только на текущий ремонт. Когда все это обдумали, то решили в ПРИК обратиться. Мы поначалу тоже хотели это здание разобрать, но жалко стало, и мы решили его немного поддержать, а тут его в аренду у нас*

*ещё взяли ненадолго. А многие люди у нас разобрали полностью и поделили. Там же не один человек, а 5-6, вот они разобрали, например шифер и поделили пополам. (...) Собрания проходят один раз в месяц. Там придут несколько человек, но надо же доложить. Они друг другу сообщают. Им главное то, что они свою пшеницу получили. И приехали, дерть смолоты, для сельского хозяйства это очень хорошо.*

Исследование также показало, что выполнение кооперативных принципов более успешно, если кооператив или сам факт кооперации существовал уже до проекта ПРИК. В наших исследованиях таких случаев было 3.

Исходя из вышеуказанного можно предложить следующие рекомендации для компонента «Местное экономическое развитие»

- Разработать профиль целевой группы сельхозпроизводителей, которые наиболее полно соответствуют целям ПРИК ПРООН
- Реформатирование принципов оказания помощи ПРИК – помощь должна быть неделима (не 100 овец, и не трубы капельного орошения, которые можно поделить)
- Обеспечение равенства экономического потенциала членов внутри кооператива
- В выполнении проекта необходимо делать упор на выполнение формальных требований и (равных) взносов членов

## VI.2. Доходность хозяйств

Доходность хозяйств является главным индикатором эффективности компонента «Местное экономическое развитие». В наших исследованиях респондентам задавался вопрос касающийся повышения доходности, а также повышения объема производства (поголовья, земли, материала). Необходимо заметить, что точное измерение повышения доходности в хозяйствах и определение прямых зависимостей между проектом и повышением доходности представляется очень сложной задачей по следующим причинам:

1. Во первых, непредсказуемость сельского хозяйства – его зависимость от погодных условий, при одновременно низкой технологизации производства – часто не даёт возможности однозначно определить за счёт чего произошёл спад или повышение доходности. Например, 2008 год

был годом высокоурожайным (что подтверждает также статистика в годовом мониторинговом отчёте ПРИК ПРООН). Парадоксально, слишком хороший урожай негативно отразился на доходах, так как приёмная цена продуктов оказалась ниже себестоимости производства. В двух кооперативах по выращиванию овощей был представлен очень погожий диагноз рынка:

*Не всё получилось. Мы посеяли бахчи, лук и капусту. Получилось лука насаеяли много, а цен не было. В бизнес плане рассчитывали, что наш лук будет по 3,50. А получилось много насаеяли [имеется в виду другие люди также много насаеяли], были хорошие условия и лук ультра ранний начал подходить. Короче говоря, затраты на посев, уборку, транспортные и т.д. не окупились. Под конец у нас осталось 12 тонн лука, и мы его по 12 копеек сдавали. Капусты у нас до*

*сих пор на складе 15 тонн срезанной. (...) Урожай примерно тот же. (13)*

Во втором «овощеводном» кооперативе также было рассказано о трудностях со сбытом и низкими ценами. На этом интервью присутствовал человек, который пришёл прямо с поля. Он объяснил, что для того чтобы получить цену выше, он ещё не начал уборку урожая, не срезал капусту. Объяснил, что он уже много тонн вынужден был выбросить из-за низкой цены на рынке.

Идентично выглядит ситуация в кооперативе, связанном с зерновыми:

*Себестоимость пшеницы выходит дороже, чем купить её (3)*

2. Во-вторых, реальный доход и вообще реальную долю доходов семьи, получаемую за счёт сельского хозяйства сложно посчитать, потому что часть (иногда большая) продукции используется для собственных нужд семьи или близки родственников. Особенно это сложно сделать в хозяйствах, в которых сельскохозяйственная деятельность не является профессиональной, а ведётся в форме подсобного хозяйства (1-2 коровы).

3. В третьих, сложность расчёта доходности осложняет факт, что ни один из опрошенных не ведёт учёт своих доходов и расходов. Только один респондент указал, что, «*один из двадцати пяти членов ведёт такой учёт*» (1) – однако оценить, каким образом выглядит такой учёт не удалось (не было этого человека). Люди зачастую сами не знают сколько составляет доход их хозяйства, и не пересчитывают свои затраты и расходы. Кроме этого, на селе не принято считать своего труда.

4. В четвёртых – организация сбыта. Цена и доходность зависит также, где продаёт свою продукцию производитель, пользуется ли он посредниками, есть ли у него свой транспорт или он продаёт с поля и много другое. По словам одного из членов кооператива:

*Как на сезон попадешь. Летом зелень дороже. Если в Украину будет ездить - цена поднимется. Если не будет, то нет. Зависит от сезона и отдыхающих. (7)*

Единственное на что мы можем опираться это декларативное повышение дохода хозяйств. На

этот вопрос могли обоснованно ответить только члены 6 кооперативов, которые прошли минимум один производственный цикл с момента завершения проекта ПРИК ПРООН. И так, в одном случае доходности не произошло в результате общего спада цен на производимую продукцию (13). Во втором, лидер заявил о повышении доходности на 20-30% в результате реализации проекта. (8) В третьем общая цена молока была на 17% выше, чем цена, по которой принимают в селе (6). В четвёртом, лидер заявил о повышении доходности на 25%. (4) В двух кооперативах (5, 11) лидеры не смогли однозначно ответить на вопрос о повышении доходности.

Стоит заметить, что вопросы, касающиеся повышения доходности вызывали большие трудности у всех респондентов по причинам перечисленным выше.

Намного легче членам кооперативов было отвечать на вопросы относительно увеличения объёма производства. Из деклараций членов и лидеров кооператива следует, что произошло значительное увеличение объёма производства, и были представлены следующие цифры: 100%, 250%, 50%, 30%, 35% (в одном случае увеличения объёма обрабатываемой земли и урожая не произошло). Как видно из данных увеличение произошло в границах 30%-250%, и можно с уверенностью сказать, что производительность значительно повысилась (в том числе благодаря проекту ПРИК ПРООН).

Вместе с тем, необходимо заметить, что кроме повышения доходности и объёма, есть другие индикаторы которые говорят о повышении производительности. В результате проектов ПРИК ПРООН происходит экономия средств, времени и трудовых затрат. Например, на 15% уменьшилось затраты на производство комбикорма, и для этого не нужно искать мельницу и ездить дополнительно на большие расстояния.

Одним из эффектов молочных проектов является также надёжность сбыта и более справедливые отношения с закупщиками. В трёх случаях были рассказаны истории, в которых жители села были обмануты покупателями.

*При сборе с домов они занижали жирность. (7)*

*Я знаю, что через 10 дней пришла и со мной рассчитались по 2 грн. за литр. А другие берут и не рассчитываются. Симферополь брал и не рассчитывался с нами, обманывал. (...) У нас тут случай был в Красногвардейском, что принимали-принимали, а когда долги набрались,*

*то просто ничего не отдали. Поэтому когда мы кооператив создавали, то люди знали, что тут все-таки на месте, люди понимают, что их душить не будут... (6)*

*Мы сдавали молоко, а денег у него не было. Мы ждали, копили. А в один прекрасный момент этой женщине сказали, что молоко было некачественное, денег эти 2000 грн она не получила. (1)*

Исходя из вышеперечисленного можно сделать следующие рекомендации для будущих исследований:

### VI. 3. Количество членов кооперативов

Среднее количество членов кооператива (включая инициативную группу) на момент создания кооперативов составлял 17 человек, тогда как на момент проведения интервью среднее количество членов в одном кооперативе составило 20 (рост на 17%). Необходимо заметить, что членство в кооперативах выглядит по-разному, в некоторые кооперативы входит один член от хозяйства, тогда как в некоторых в состав кооператива от семьи входят два человека (супружеская пара).

Увеличение среднего количества членов произошло за счёт увеличения в 3 кооперативах (как

- в будущих исследованиях исследовать скорее увеличение поголовья, обрабатываемой земли или материала, меньше внимания уделяя показателям доходности;
- прямые вопросы о повышении доходности могут не отображать реальных изменений, поэтому при исследовании доходности скорее нужно концентрироваться на расходах хозяйств, например обращая внимания на такие элементы, как приобретение бытовой техники, дорогостоящие ремонты, свадьбы, изменение структуры затрат хозяйства.

мы уже говорили выше, 6 кооперативов находится на начальной стадии работы и изменения состава не могло произойти).

В двух кооперативах количество членов уменьшилось. Интересно заметить, что уменьшение количества членов произошло именно в тех кооперативах, в которых лидером является «управленец», пользующийся наёмным трудом в своём хозяйстве. Из этого можно сделать вывод, что кооперативы более устойчивы, если в них входят члены с похожим экономическим потенциалом.

### VI.4. Агроконсультации

Исходя из полученных данных можно утверждать, что члены кооператива пользуются различного рода консультациями из различных источников – как от организаций (государственных и частных), так и неформальной. Решительное большинство опрошенных членов кооперативов имеет доступ к различного рода агроконсультациям, или профессиональной технологической помощи в рамках своего производства.

С одной стороны, это институционализованный, государственная помощь – помощь ветеринарных врачей в случае заболевания животных, либо такие услуги, как например, анализ почвы.

*У нас есть ветврач (7)*

*Ездил в Симферополь, Цветочное, к нам приезжали из агроуниверситета. Они нам посовето-*

*вали съездить в Асканию Нова, но практиковцеводы отговорили (4)*

*У нас есть контакты киевской фирмы, приезжали американцы даже учёбу проводили. Есть у нас телефоны, мы перед посадкой всегда звоним и всё узнаем. Если какие-то болезни мы сразу отвозим на экспертизу. (5)*

Вместе с тем, значительным ресурсом в ведении хозяйства для членов кооператива являются неформальные связи в селе. Люди часто пользуются помощью более опытных производителей, или же одним из знакомых или «знакомых его знакомых» является агроном, зоотехник либо специалист в какой-то области сельского хозяйства.

*У нас есть свой зоотехник (2)*

*Советуются всегда у тех, кто работал на ферме. Мы приглашали сюда представителей хозяйств, которые занимаются селекцией коров. Они проводили с нами занятия и семинары. На собраниях, если поднимается какой-то вопрос по уходу, мы решаем все сообща и помогаем. (7)*

*Первый мой учитель Нелли Яковлевна, она работала технологом. Она многому меня научила. Сейчас много всяких учебников. (8)*

Одним из источников информации и образования являются поставщики семян или саженцев: *Доцент только приезжал, объяснял то, что я уже делаю. В основном из журналов каких-то узнаём. Ещё когда возят семена и так далее, у них есть свои каталоги, и они предлагают: "Вот эти культуры более стойкие, эти влаголюбивые". Они объясняют, мы читаем, что сколько хранится и т.д. и всё учитываем. (10)*

Для членов кооперативов немаловажным является также самообразование, немалую роль сыграли также консультации, проводимые в рамках проекта ПРИК (которые являются обязательным элементом дизайна проекта).

*Были консультации по оборудованию - мне из нашего института привезли книгу, как корма вот эти готовить, чего и сколько нужно, сколько витаминов и какие пропорции. Я этой книгой пользуюсь. Когда мы хотели экструдер купить, этот мужчина приезжал и рассказывал. (11)*

*Проводились 3 занятия. Литература, консультаций есть достаточно. Плюс у нас есть агроном, он очень давно занимается и успешно, он помогает. (13)*

*Нам предлагали добавки. Приезжали из ассоциации фермеров каких-то, и я там присутствовала. (6)*

## **VI.5. Бизнес учёт и бизнес подход**

Исследования показали, что ни в одном хозяйстве не ведётся учёт доходов и расходов в сельскохозяйственной деятельности. С одной стороны это может свидетельствовать о том, что к сельскохозяйственному производству семьи – даже

*Если мы не сможем решить проблему с помощью ветврачей, то обращаемся в агроуниверситет. (7)*

В целом, консультации, предоставляемые в проекте, оцениваются членами кооперативов высоко. Большинство респондентов также готово участвовать в похожего рода инициативах. Исследование показало действительное использование и применимость агроконсультаций различного рода.

Вместе с тем, необходимо добавить, что в интервью не появилось учреждения, которое – проявляя свою инициативу - территориально помогало бы и содействовало бы развитию определённых отраслей через введение новых технологий, которые были бы адаптированы к крымским или локальным (районным) условиям.

В рамках интервью появились отдельные мнения о том, что агроконсультации не всегда возможны или нужны. С одной стороны респонденты объясняли это своими уже высокими знаниями, или отсутствием в Крыму хороших специалистов какой-то узкой сельскохозяйственной специализации (например, выращивание земляники).

*У нас есть станция растений Крыма, в плодородии были, и в агроинститут заезжали, но они тоже затрудняются ответить, болезней сейчас много. (...) Мы уже все знаем, все болезни. По листку можем всё определить. (12)*

*В этом году что-то со свеклой не так. И он мне говорит, может у специалиста надо спросить? Я ему сказал: "Самые большие специалисты - это мы с тобой.". У нас опыт большой, мы столько лет занимаемся. (...) Мы сами, но что-то новое никогда не помешает. (10)*

*Нам это нужно. Всегда пожалуйста. Только не надо привлекать все членов кооператива. Мне кажется что они не будут забивать себе голову (4).*

*Мы своими силами смотрим скотину. Добавляем витаминную добавку. (2)*

когда они обрабатывают значительные площади или поголовье – люди на селе не относятся как к традиционному бизнесу.

Бизнес планирование в форме ведения тетради, записывания доходов и расходов, изменения

цен на продукт на протяжении года не выступило ни разу в течение всего исследования. Зачастую вопросы, касающиеся учёта и планирования, вызывали недоумения у респондентов, для которых сельское хозяйство является лишь подсобной деятельностью. Такая категория респондентов считала это лишним, и упоминала о невозможности разделить доходы и расходы, так как большая часть продукции потребляется внутри семьи или ближайших родственников. Вот несколько примеров высказываний на эту тему:

*Нет, не ведём. У нас деньги бывают по сезону. Мне нужно сено, например, тюковать, или корма купить, если у меня деньги в это время есть, то я беру. Я не могу планировать свои затраты. (...) Если я могу прокормить корову - то оставляю телят. Если я в корм не укладываюсь, то сдаю их. Вот такое планирование. Зависит много от погодных условий. Если будет засуха, сена будет меньше. (...) Многие хозяева не считали свой труд и затраты, и полученный доход. Если считать, то в прибыли остаётся только навоз. В селе люди свой труд не*

*считают. (...) Никто в селе не считает. (...) Я считаю, что это не нужно.(7)*

*Конкретного учета точно нет. Но любой сознательный человек должен думать о завтрашнем дне.(8)*

*Нет. Можем сказать сколько урожайность. (9)  
Учёт внутри семьи, но условно бух.книга или отдельная тетрадка - народ так не делает (10)*

*Не знаю. Я сама не вникала. Все в голове, приблизительно только считаем. Колхознику молоко, например. Он мог поехать на рынок и продавать по 2 грн. А надо еще на дорогу тратиться, а так сдал он по 1.3 грн, а потом через 2 недели получил 200 грн. (11)*

Одновременно занятия по бизнес планированию признаются полезными некоторыми кооперативами, однако практика показывает, что ни один кооператив не применил бизнес планирования на следующий производственный цикл.

## VI.6. Кредиты

Исследования показали, что отношение к кредитам на селе очень настороженное. Решительное большинство респондентов высказало свои опасения относительно кредитной практики банков. Среди перечисляемых причин отсутствия желания брать кредит были перечислены:

- Слишком высокие проценты – и слишком долгий цикл производства в сельском хозяйстве делает совершенно невозможным выплату кредитов по общим коммерческим процентным ставкам
- Непрозрачная рекламная практика банков
- Отсутствие залога

Только один из опрошенных респондентов подтвердил, что брал кредит на сельскохозяйственные нужды и успешно его оплатил. Этот человек имел достаточно большой источник дохода – на «оформленной» работе вне сельского хозяйства. Кредит был взят в одном из банков, был небольшим и использован для покупки посевного материала и некоторого оборудования для обработки.

Интересно, что все «человеческие истории» (в общей сложности 3), которые появились в ходе

беседы представляли негативный пример получения кредита.

*Кредитному союзу не доверяем (3)*

*Это рискованная отрасль - сельское хозяйство. Понимаю, когда берут под торговлю. Там сделал 2 оборота, получил 20%, рассчитался и себе ещё что-то получил. А с/х получается один цикл, один раз в год получаешь урожай. Если взять под 1%, в конце расчётного года тебе надо отдать, а у тебя только доход пошёл. Цикл очень длинный. (6)*

*Если бы получилось хорошо сработать...(...) Я вообще к кредитам отношусь отрицательно. Не пытались брать кредит, потому что работать на банк мы не хотим. (...) Знаю многих ребят, которые имели опыт агронома и зарабатывают в Москве деньги, чтобы расплатиться с долгами. Причём у них все было и ферма, и сад и консервный завод. Получилось, год был неудачный, за кредит не мог расплатиться, пошли проценты и всё. У нас тут тоже взял 20 тысяч долларов. В долг. И весь лук у него пропал, и он в итоге повесился. Это еще*

тогда кредиты не давали, а просто он в долг взял. (13)

Нет. Ни я ни члены кооператива. Вы знаете, колхозники боятся этого. Нет, не пытались. Они боятся, не захотят. наших колхозников и так дурят, как хотят. (11)

Я ходил, узнавал, и пришел к выводу, чем я за кредит буду покупать один трактор... получается взял один трактор, а за кредит надо возвращать 2 трактора. Зачем он мне нужен? (...) Пойти в банк - это войти в кабалу. Пошёл с ними знакомиться. Заходишь в магазин и написано, что кредит 0%, только купи, это ловушка, купишь 1, а отдавать за два. Лучше я у знакомых возьму или у родственников, я не настолько богат. Шевроле продавали 0% кредит, зашёл почитал, а получается, только 30% надо отдать, чтобы встать в очередь на машину. Обман. Я зашёл узнать. Если берёшь, то пере-

плачиваешь: телевизор 4700 стоит, а 6000 с лишним отдаёшь, а трактор и того больше будет. (...) В банке Аваль знакомый взял под зерновые. А зерно в цене упало. Сколько теперь надо чтобы расплатиться. Он пошёл в другой банк, чтобы с этим расплатиться. Теперь приходится технику продавать. Они [банковские работники] сами советуют, чтобы в другом банке взял и в этом расплатился. А в результате всё придется продать. Он попал. (10)

Достаточно часто жители села считают, что в кредите нет необходимости, так как очень часто люди – зачастую старшего возраста, для которых всё хозяйство это лишь одна корова – не нуждаются или не могут развивать своей деятельности.

Нам на сегодня не нужен. Мы своими силами всё. (9)

## VI.7. Сотрудничество с властями

Компонент «Местное экономическое развитие» способствует развитию публично-частного партнёрства. Респонденты подчёркивают, что во всех проектах, в которых необходимо содействие сельсовета, голова оказывает всю необходимую поддержку. Такая поддержка, прежде всего, заключается в выделении земли или строения под кооперативный объект, например, овощехранилище или молокоприёмный пункт. Головы сельсовета также помогают решить вопросы, касающиеся проведения специального (трёхфазного) электричества и решения вопросов с Районной электрической сетью, с пожарной службой и санитарно-эпидемиологической службой.

Нас очень хорошо поддерживал наш бывший сельский голова. Он выделил нам земельный участок под строительство молокоприёмного пункта. (7)

Её [землю] мы будем брать у сельсовета. Надо чтобы перед этим прошла денежная оценка и потом уже будет видно, за сколько мы возьмем ее в аренду... Отношения с председателем нормальные. (...) Он нам предложил одно здание

в другой деревне, оно нам не подошло, потом столовую старую, тоже не подошло. (10)

Землю дал сельсовет. - Препятствий с их стороны нет? - Нет, помогают. (9)

Хорошая, пробивная, она много делает и для Крымского и для нас. Они нам помогли, без них бы ничего не было, она приехала из Польши посмотрела, приехала и рассказала нам, как там всё есть. (1)

Сельсовет нас поддерживает (2)

В некоторых проектах налаживания отношений с местной властью не происходит, так как некоторые виды деятельности не предусматривают вовлечения или поддержки кооперативных проектов сельскими властями. Поддержка властей зачастую нужна только в проектах, в которых необходим строительный объект для хранения продукции.

## VI.8. Влияние на межэтнические отношения

Проведённые интервью показывают, что кооперативные проекты в небольшой степени влияют на межэтнические отношения, главным образом

улучшая коммуникацию между представителями разных этнических групп. Это так, потому что при образовании кооперативов в него входят

люди, между которыми уже на момент создания кооператива сложились достаточно близкие взаимоотношения и сотрудничество – независимо от национальности. Одновременно, среди 12 исследуемых кооперативов и 1 инициативной группы есть 4 кооператива, которые являлись моноэтничными на момент проведения исследований.

Можно обратить внимание, что среди опрошенных есть представители кооперативов, которые «выросли» из проектов сообществ, и которые зачастую полиэтничны и более открыты на приём новых членов в свои ряды (более «демократичны»). В этом вопросе, однако сложно определить правило, и встречаются кооперативы, которые не базировались на опыте сообщества, но являются полиэтничными.

Что касается межэтнических взаимоотношений в селе, все респонденты считают, что они были хорошими уже до начала проекта. Некоторые респонденты высказывали мнение, что конфликты порождаются, в основном, в городе: «на селе делить особенно нечего, все друг друга знают».

*У нас более менее дружная деревня. Нормальные отношения. Делёжки у нас нет. У всех одни проблемы, исключения бывают. Если судить по одному бестолковому, то не правильно. Может где-то есть, но тут всё нормально. (10)*

*У нас с этим проблем нет. У нас в селе 45% татар. (7)*

Таким образом, получается, что значительного улучшения не происходит, так как «улучшаться некуда». Проекты ПРИК ПРООН только укрепляют взаимодействие и коммуникацию между группами. В некоторых интервью достаточно чётко проявилось, что представители одной национальности не воспринимают другую национальность как монолит, т.е. не думают о другой национальности в категориях стереотипа. В одном из интервью, например, было упомянуто разделение на крымских татар, которые приехали в 70-ых годах, и те которые приехали в 1990-ых годах, бедных и богатых.

## VII. Цели и индикаторы компонента «Местное экономическое развитие» в Программном документе ПРИК ПРООН

Исходя из существующей на момент проведения исследований Стратегии ПРИК ПРООН (до конца 2008 года) целями компонента необходимо считать:

1. Жизнеспособные действующие сельскохозяйственные кооперативы на целевых территориях;
2. Улучшенный доступ малых сельхозпроизводителей и перерабатывающих предприятий к агроконсультациям;
3. Способствовать созданию эффективного, качественного, потенциала переработки малых сельскохозяйственных предприятий в целевых районах, что приводит к добавочной производственной прибыли кооперативов;
4. Способствовать эффективной торговле, маркетингу и сбыту сельскохозяйственной продукции;
5. Улучшенный доступ с/х кооперативов и малых перерабатывающих предприятий к микро-финансированию;
6. Улучшенная среда (окружение) для сельскохозяйственного производства и переработки в целевых районах;

Индикаторы достижения целей:

- (a) Повышение общего дохода хозяйств (семей, дворов) в целевых населённых пунктах;
- (b) Повышение объёма сельскохозяйственного производства в целевых населённых пунктах;

- (c) Повышение дохода хозяйств (семей) от сельскохозяйственной деятельности в целевых населённых пунктах;
- (d) Повышение общественной интеграции в обществах (через внедрение кооперативных принципов);

Как следует из перечней выше, индикаторы не отображают всех целей, или точнее сказать вообще не отображают целей, так как касаются повышения уровня жизни хозяйств в населённых пунктах, а не замера результатов нашей деятельности. Отсутствуют, таким образом, показатели 1) улучшенного доступа к консультационным услугам, 2) повышения перерабатывающих мощностей 3) эффективного маркетинга и дистрибуции товаров 4) доступа с микрокредитования 5) улучшенного окружения для малого сельскохозяйственного бизнеса.

ПРИК ПРООН предприняло действия направленные на решение этих проблем и несоответствий. В конце 2008 года был разработан новый Стратегический документ Программы, который содержит скорректированный подход к измерению достижений в рамках проекта. Программа сконцентрировалась, прежде всего, на достижениях хозяйств и самих кооперативов. Большой упор сделан на развитие торговли (поддержка рынков), а также развитие самих кооперативных принципов (индикатор касающийся создания и накопления взносов в фондах кооперативов).

## VIII. Оценка исследований, проведённых в 2007 году:

Предыдущие исследования проводились Ассоциацией Фермеров и Землевладельцев Крыма в апреле 2007 года. Было опрошено 360 человек в 9 поселках из 3 районов (Белогорский, Красногвардейский, Первомайский). Кроме этого был проведен опрос 62 членов инициативных групп и результаты этих опросов сравниваются с результатами опроса жителей сел.

Данное исследование следует признать неудовлетворительным в свете задач и результатов, к достижению которых стремится ПРИК ПРООН. Исследование 2007 года имело ряд недостатков:

- Методологические предпосылки не были достаточно продуманы, были проделаны действия, которые хоть и познавательно интересны, но излишни для нужд Программы. Целостная структура исследования была недостаточно продумана.
- Решительное большинство ответов на вопросы не несут ценности для ПРИК ПРООН, то есть ответы не могут быть однозначно интерпретируемыми третьими лицами, а единицей измерения был отдельный человек, а не хозяйство. Не сделаны никакие значащие выводы для улучшения эффективности работы компонента. Самое важное, вопросы и подход к исследованию совершенно не соотносились с задачами ПРИК ПРООН в данном компоненте (перечисленными в разделе II): 1) улучшенный доступ к консультационным услугам, 2) повышение перерабатывающих мощностей, 3) эффективный маркетинг и дистрибуция товаров 4) доступ к микро-кредитованию 5) улучшенное окружение для малого фермерского бизнеса.
- Как формулировка вопросов, так и обработка и представление данных в отчёте часто не отражают сути проблем сельского хозяйства, не дают возможности получения однозначно интерпретируемых данных, и соответственно порождают сомнения относительно достоверности и методологической целостности исследований.
- Причины выбора исследуемой целевой группы районов не объяснены в отчёте.