

**Министерство сельского хозяйства  
Российской Федерации**

**ФГОУ ВПО  
«Белгородская государственная  
сельскохозяйственная академия»**

**А.В. Турьянский,  
В.Л. Аничин**

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ  
И АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Учебное пособие

Белгород – 2010

ББК 65(9)321.8  
УДК 338.436  
Т 89

**Турьянский А.В., Аничин В.Л. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция: Учебное пособие. 2-е изд. испр. и доп. - Белгород: Изд-во БелГСХА, 2010. 192с.**

Представлен методологический аппарат дисциплины, изложена история, раскрыто современное состояние и проблемы сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, показано социально-экономическое значение процессов кооперации и интеграции, освещены перспективные способы государственного регулирования экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК.

Учебное пособие рассчитано на преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов сельскохозяйственных вузов, руководителей и специалистов АПК.

Подготовлено в соответствии с примерной программой дисциплины «Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК», рекомендованной Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента и Научно-методическим советом по отрасли агропромышленного комплекса.

Рецензент – зав. кафедрой теории и истории кооперативного движения Белгородского университета потребительской кооперации, д.э.н., профессор Л.Е. Теплова

Печатается по решению совета экономического факультета БелГСХА.

© ФГОУ ВПО «Белгородская государственная сельскохозяйственная академия», 2010

## Оглавление

ВВЕДЕНИЕ .....	6
Раздел I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
Глава 1. ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
1.1. Содержание предмета дисциплины .....	8
1.2. Двойственность и единство предмета дисциплины .....	10
1.3. Цель и задачи дисциплины .....	13
1.4. Междисциплинарные связи .....	14
Глава 2. МЕТОД ДИСЦИПЛИНЫ .....	17
2.1. Структура метода дисциплины .....	17
2.2. Категории.....	19
2.3. Общелогические методы.....	22
2.4. Методы эмпирического и теоретического исследования.....	24
2.5. Специальные методы.....	27
Раздел II. ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	30
Глава 3. ИСТОРИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ .....	30
3.1. Экономические предпосылки и зарождение кооперативного движения (30-80-е гг. XIX в.) .....	30
3.2. Развитие кооперации в капиталистической России (90-е гг. XIX века – 1917г.) .....	34
3.3. Кооперация в эпоху социализма (1917г. – 80-е гг. XX в.).....	38
3.4. Кооперация на современном этапе (90-е гг. – начало XXI в.) .....	49
Глава 4. ИСТОРИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	60
4.1. История развития интегрированных структур за рубежом (на примере США).....	60
4.2. История развития агропромышленной интеграции в России .....	65

Глава 5. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	73
5.1. Содержание и особенности кооперации современного этапа.....	73
5.2. Современные кооперативные принципы .....	77
5.3. Новые тенденции в развитии агропромышленной интеграции .....	80
5.4. Место кооперации и интеграции среди факторов агропромышленного производства.....	84
5.5. Взаимосвязь специализации, концентрации, кооперации и интеграции ..	87
Раздел III. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ.....	92
Глава 6. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ .....	92
6.1. Экономическая сущность кооперации в сельском хозяйстве .....	92
6.2. Формы сельскохозяйственной кооперации.....	98
6.3. Внутрихозяйственное кооперирование .....	101
6.4. Межхозяйственная кооперация .....	103
6.5. Кооперация крестьянских хозяйств .....	104
Глава 7. КООПЕРАТИВЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ .....	108
7.1. Сельскохозяйственные объединения на основе кооперации .....	108
7.2. Производственные кооперативы.....	111
7.3. Потребительские кооперативы.....	113
7.4. Потребительские общества.....	115
7.5. Кредитные кооперативы .....	119
Раздел IV. АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ .....	125
Глава 8. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ ...	125
8.1. Экономическая сущность агропромышленной интеграции.....	125
8.2. Типы и виды агропромышленной интеграции .....	128
8.3. Факторы агропромышленной интеграции .....	133

Глава 9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	137
9.1. Виды агропромышленных формирований .....	137
9.2. Отношения собственности при агропромышленной интеграции .....	139
9.3. Особенности агропромышленной интеграции в холдинговых формированиях.....	141
9.4. Виды агрохолдингов.....	146
Раздел V. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ .....	
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ .....	
И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	149
Глава 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В АПК.....	149
10.1. Сущность экономического эффекта и экономической эффективности	149
10.2. Показатели экономического эффекта .....	154
10.3. Показатели экономической эффективности .....	158
10.4. Направления эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов .....	163
Глава 11. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В АПК .....	170
11.1. Необходимость государственного регулирования экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК .....	170
11.2. Государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации ..	173
11.3. Государственное регулирование агропромышленной интеграции .....	176
11.4. Формирование агропромышленных кластеров .....	182
Список литературы .....	188

## ВВЕДЕНИЕ

Примерная программа для дисциплины «*Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК*» была разработана коллективом экономистов-аграрников и утверждена Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента при Министерстве образования Российской Федерации и Научно-методическим советом по отрасли агропромышленного комплекса в 2001 г. С этого времени аграрные вузы, ведущие подготовку менеджеров по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии АПК», стали включать новую дисциплину в учебные планы.

Прежде вопросы сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции изучались, главным образом, в ходе преподавания дисциплин «Организация производства на сельскохозяйственных предприятиях» и «Экономика сельского хозяйства». Произошедшие организационно-методические изменения указывают на признание наукой и практикой актуальности специальной подготовки аграрных менеджеров в сфере сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

Это связано с тем, что большинство хозяйствующих субъектов, функционирующих в агропромышленном комплексе, так или иначе, вовлечены в процессы кооперации и интеграции. Кооперация и интеграция являются наиболее известными способами экономического взаимодействия, позволяющими получить его участникам, а также обществу в целом значительные преимущества.

Второе издание учебного пособия исправлено и дополнено с учетом накопленного опыта преподавания дисциплины и новых данных о развитии сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

Мы по-прежнему считаем, что более подходящим названием дисциплины является используемое нами **«Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция»**. Более распространенное *«Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК»* менее удачно, поскольку, *во-первых*, за очень ёмким термином «кооперация» теряется специфика сельскохозяйственной кооперации. *Во-вторых*, выражение *«агропромышленная интеграция в АПК»* является избыточным.

В определение предмета дисциплины введено понятие «взаимодействие хозяйствующих субъектов». В будущем и сама дисциплина может получить название «Взаимодействие хозяйствующих субъектов в АПК». Пока же акцент сделан на кооперации и интеграции как основных современных способах взаимодействия.

Более полно представлен методологический аппарат дисциплины, что важно для изучения постоянно развивающегося предмета, каким является экономическое взаимодействие хозяйствующих субъектов.

Учитывая большое социально-экономическое значение сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, значительное внимание уделено вопросам государственного регулирования этих процессов, в том числе – формирующемуся в настоящее время кластерному подходу.

Учебное пособие включает 11 тем, объединенных в 4 раздела. Каждая тема завершается набором контрольных вопросов и заданий. Такое строение позволяет организовать учебный процесс, как в традиционном, так и в блочно-модульном режиме.

## **Раздел I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ ДИСЦИПЛИНЫ**

Предмет любой научной дисциплины изучается с помощью универсальных и специфических научных методов. Круг методов целесообразно ограничить теми, которые позволяют наиболее эффективно решать актуальные проблемы.

В первую очередь необходимо определить границы предмета дисциплины, установить междисциплинарные связи, четко сформулировать цели и задачи изучения дисциплины.

Совокупность применяемых методов и подходов, определение предмета, целей и задач изучения дисциплины представляют собой её методологический аппарат.

### **Глава 1. ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **1.1. Содержание предмета дисциплины**

Предметом дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» служит взаимодействие хозяйствующих субъектов в АПК, реализующих долгосрочные экономические интересы.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов и наличие долгосрочных интересов представляют собой обязательные, системообразующие компоненты таких экономических явлений как кооперация и интеграция. Можно также утверждать, что именно различия в способах взаимодействия хозяйствующих субъектов и в содержании реализуемых интересов определяют различия между кооперацией и интеграцией.

Взаимодействие – это философская и экономическая категория.

В философии взаимодействие отражает процессы воздействия объектов друг на друга, их взаимную обусловленность и порождение одним объектом другого. Взаимодействие - универсальная форма движе-



ния, развития, определяет существование и структурную организацию любой материальной системы<sup>1</sup>.

В экономике взаимодействие – это участие в общей работе, деятельности, сотрудничестве, совместное осуществление операций, сделок<sup>2</sup>.

Экономический интерес - основная категория для обозначения реальных причин и коренных, наиболее глубоких мотивов экономической деятельности и экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями - мотивами, помыслами, идеями и т.д.<sup>3</sup>.

Каждый из субъектов имеет свои специфические интересы, которые он стремится реализовать. Взаимодействие людей в процессе производства выступает, в конечном счете, как взаимодействие их экономических интересов.<sup>4</sup>.

Экономический интерес представляет собой системообразующий элемент мотивационного механизма экономического поведения человека (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Мотивационный механизм экономического поведения хозяйствующего субъекта

<sup>1</sup> Большой энциклопедический словарь.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: «Большая Российская энциклопедия»; СПб.: «Норинт», 1999.

<sup>2</sup> Борисов А.Б. Большой экономический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2004.

<sup>3</sup> <http://slovari.yandex.ru/dict/sociology/article/soc/soc-1315.htm>

<sup>4</sup> [http://socfil.narod.ru/glava\\_4\\_4.htm](http://socfil.narod.ru/glava_4_4.htm)

Ключевым понятием в определении границ предмета дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» служит «долгосрочный экономический интерес», поскольку жизнеспособность кооперативных и интегрированных формирований во многом определяется протяженностью горизонта планирования совместных действий.

Реализация долгосрочных интересов позволяет наиболее эффективно использовать ограниченные экономические ресурсы. В этом смысле кооперативные и интегрированные формирования выступают наиболее цивилизованными экономическими организациями.

## **1.2. Двойственность и единство предмета дисциплины**

Дисциплина «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» изучает два основных типа долгосрочных взаимодействий хозяйствующих субъектов – на основе кооперации и на основе интеграции.

Двойственность предмета обусловлена тем, что между кооперацией и интеграцией имеются существенные отличия в целях, приемах и характере взаимодействий. Так, кооперация носит в основном «оборонительный» характер и имеет своей целью противопоставить совместные усилия сравнительно небольших хозяйствующих субъектов рыночной власти крупным операторам рынка.

В общем случае кооперация – это сотрудничество между хозяйствующими субъектами (физическими лицами, организациями) по поводу приобретения, производства или реализации товаров. О содержании этого способа взаимодействия хозяйствующих субъектов можно судить

по приведенным ниже классическим определениям кооператива - организационного воплощения кооперации.

М.И. Туган-Барановский определяет кооператив как хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов его членов, или сокращение расходов последних<sup>1</sup>.

По К.А. Пажитнову, кооператив есть такое добровольное соединение нескольких лиц, которое имеет своей целью совместными усилиями бороться с эксплуатацией со стороны капитала и улучшить положение своих членов и процесс производства, обмена или распределения хозяйственных благ, т.е. как производителей, потребителей или продавцов рабочей силы<sup>2</sup>.

А.В. Чаянов считал характерной чертой кооперативного предприятия то, что оно никогда не может являться самодовлеющим предприятием, имеющим собственные интересы, лежащие вне интересов создавших его членов; это предприятие, обслуживающее своих клиентов, которые являются его хозяевами и строят его управление так, чтобы оно было ответственно перед ними и только перед ними<sup>3</sup>.

В отличие от кооперации, интеграция – это, как правило, агрессивная деятельность по расширению сферы влияния на рынке с целью увеличения доходов.

Интеграция в общеэкономическом смысле представляет собой процесс взаимного приспособления и объединения в единое целое ор-

---

<sup>1</sup> Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации.- М., 1989.

<sup>2</sup> Пажитнов К.А. Основы кооператизма.- М., 1917.

<sup>3</sup> Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации.- М.: Наука, 1991.

ганизаций, отраслей, регионов; объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними<sup>1</sup>.

Агропромышленная интеграция – процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов (представляющих, как правило, различные сферы АПК) путем объединения их активов.

Объединение активов может происходить путем таких разновидностей реорганизации как слияние, присоединение, а также посредством технологического взаимодействия смежных предприятий. Но в любом случае интеграция осуществляется по инициативе и в интересах, прежде всего, наиболее крупных собственников.

Разница между кооперацией и интеграцией очевидна. В первом случае экономическое взаимодействие хозяйствующих субъектов имеют место, чтобы противостоять стихии рынка, защитить товаропроизводителей или потребителей в экономическом и даже социальном плане. Во втором случае взаимодействие обслуживают интересы узкой группы людей, чаще всего крупных собственников, и строятся на совершенно иных принципах, нежели кооперация.

Единство предмета вытекает из того что, несмотря на принципиальные различия, кооперация и интеграция находятся в диалектической связи. Эти явления обуславливают друг друга. В частности на практике распространены следующие ситуации:

1) интеграционные активности одних хозяйствующих субъектов порождают защитные (в том числе форме кооперации) других субъектов рынка;

2) кооперация неизбежно приводит к созданию кооперативов, многие из которых развиваются с использованием приемов и способов, характерных для интеграции (например, путем поглощения других организаций, широкого использования наемных работников);

---

<sup>1</sup> Борисов А.Б. Большой экономический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2004.

3) большинство интегрированных формирований не только не отрицает внутрифирменную кооперацию, но и предполагает её развитие как основной формы внутривладельческих отношений.

Всё это означает, что сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция не могут изучаться обособленно, вне связи между собой.

### **1.3. Цель и задачи дисциплины**

Цель дисциплины - изучить способы рационального взаимодействия хозяйствующих субъектов на основе сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

Актуальность этой цели и её реализации обусловлена тем, что в условиях углубляющегося разделения труда и глобализации экономических отношений конкурентные преимущества получают в основном те хозяйствующие субъекты, которые смогли наладить между собой эффективные взаимодействия.

В одном случае такие взаимодействия строятся на лидерстве, доминировании одного из хозяйствующих субъектов (интеграция). В другом – на равноправном партнерстве, демократии (кооперация). Но всегда эффективное взаимодействие хозяйствующих субъектов позволяет усилить их совокупное влияние на рынке, снизить транзакционные издержки, получить другие экономические преимущества.

Реализация цели допускает, что существуют и такие эффективные взаимодействия, которые представляют собой сочетание кооперации и интеграции или их промежуточные формы. Отсюда вытекают основные задачи дисциплины:

- изучить основные понятия дисциплины, законодательные и нормативно-правовые основы кооперации и интеграции;

- изучить сущность, особенности и тенденции развития процессов кооперации и интеграции;
- ознакомиться с историей возникновения и развития кооперации и интеграции;
- изучить отечественный и зарубежный опыт и представлять возможности его использования при создании кооперативов и агропромышленных образований;
- изучить организационно-экономические основы, механизм создания и функционирования кооперативов и принципы кооперации;
- изучить сущность экономической эффективности и социальных результатов кооперации и агропромышленной интеграции в АПК.

Последующие разделы и главы учебного пособия призваны решить поставленные задачи и, в конечном итоге, реализовать поставленную цель.

#### **1.4. Междисциплинарные связи**

«Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» представляет собой специальную дисциплину, входящую в программу подготовки экономистов-менеджеров. Наиболее очевидна её связь с дисциплинами «Экономика предприятия», «Экономика отрасли», «Аграрная политика», «Организация производства на предприятиях АПК», «Планирование и прогнозирование развития АПК».

Необходимы также знания в области технологических дисциплин, поскольку зачастую экономическое взаимодействие хозяйствующих субъектов основывается на особенностях технологии производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Катализатором и материальной базой эффективных взаимодействий служили и служат техни-

ческие новшества, как это, например, имело место с применением сепаратора на заре развития маслодельческой кооперации в Сибири.

Успешному изучению дисциплины способствуют полученные знания по экономической теории, общей теории статистики и сельскохозяйственной статистики, хозяйственному праву.

В свою очередь знания, умения и навыки, приобретенные при изучении сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, послужат опорой при обучении менеджменту, маркетингу, организации предпринимательской деятельности, управлению в АПК.

Следовательно, изучение дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» базируется на обширных междисциплинарных связях, в основе которых лежат диалектические связи между различными науками и отраслями знаний.

### **Контрольные вопросы и задания**

1. Какое значение в развитии экономики имеет взаимодействие хозяйствующих субъектов?
2. Почему при осуществлении хозяйственной деятельности необходимо принимать во внимание экономические интересы людей?
3. Применение каких видов техники способствовало развитию экономических взаимодействий хозяйствующих субъектов в АПК?
4. Чем обусловлены актуальность дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» и необходимость её изучения?
5. В чем состоит двойственность и единство предмета дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция»?

6. Назовите и охарактеризуйте наиболее существенные элементы предмета дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция».
7. Оцените адекватность мотивационного механизма экономического поведения, который представлен на рис. 1.1.
8. Охарактеризуйте междисциплинарные связи «Сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции»



## Глава 2. МЕТОД ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Структура метода дисциплины

Метод дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция» - это комплекс направлений и средств научного познания ее предмета.

Выбор метода представляет собой, во-первых, определение путей и этапов познания; во-вторых, определение средств и способов познания<sup>1</sup>.

Традиционный путь научного изучения предполагает движение по цепочке *наблюдение эмпирических фактов - первичное обобщение – обнаружение отклоняющихся от правила фактов – формулирование научной гипотезы – проверка гипотезы.*

Новые научные результаты появляются на основе накопленных знаний по рассматриваемому вопросу или проблеме предыдущими поколениями исследователей. Игнорирование достигнутых результатов приводит к дополнительным затратам времени и средств, а иногда к повторному открытию «давно позабытых истин». А обнаружение фактов, противоречащих сложившемуся представлению о мире, служит основанием для пересмотра устоявшихся теорий и для выработки нового знания.

Поэтому следующий раздел учебного пособия посвящен изучению истории сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Не менее важно исследовать современный опыт экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов (история находит продолжение сегодня).

---

<sup>1</sup> Антонов Е.А. Философский метод познания в контексте современной культуры (опыт рефлексивного осмысления): монография.- Белгород: Изд-во БелГУ, 2006.

Эффективным является также путь, по которому познание ориентируется на выявление *причинно-следственных связей*. Он позволяет в конечном итоге представить предмет как систему, установить наиболее существенные связи, а на их основе предвидеть развитие сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

Различные пути познания следует рассматривать как дополняющие друг друга. Успешное продвижение в одном направлении облегчает познание предмета по другому пути.

Этапами познания предмета можно считать звенья рассмотренной выше гипотетико-дедуктивной цепочки. Кроме того, научное изучение предмета дисциплины предполагает разделение его на части и последовательное их исследование. В изучаемой дисциплине – это раздельное рассмотрение кооперации и интеграции, а в составе, например кооперации, различных её видов.

Средствами познания предмета дисциплины служат: *информация, логические законы, умозаключения, категории, аргументирование, критика*.

Способы познания (их часто называют методами) принято делить на общелогические методы познания, методы эмпирического исследования и методы теоретического исследования. Применяются также специальные методы.

## 2.2. Категории

Для изучения предмета дисциплины используют общепринятые понятия, термины, которые называют категориями. К их числу принадлежат: взаимодействие, экономический интерес, потребности, кооперация, интеграция, экономические ресурсы, экономика, экономические отношения, хозяйствующий субъект, собственность, разделение труда, экономическая концентрация, специализация, экономический эффект, социальный эффект, эффективность и другие.

В п.1.2. уже рассмотрены категории **«кооперация»** и **«интеграция»**, в п.1.1. – **«взаимодействие»**, **«экономический интерес»**. С ними тесно связана категория **«потребности»**. Люди занимаются хозяйственной деятельностью, в конечном счете, для того, чтобы удовлетворять свои потребности, которые представляют собой нужды в чем либо объективно необходимом для поддержания жизнеспособности и развития организма, человеческой личности, социальной группы, общества.

Чтобы удовлетворять свои потребности, люди создают, поддерживают и используют **экономические ресурсы**, которые подразделяются на природные, трудовые, физические (основные и оборотные средства производства), финансовые и информационные.

Экономические ресурсы являются важнейшей составляющей экономики. В целом **экономика** - это хозяйственный комплекс, обеспечивающий потребности людей в материальных благах и услугах.

Второй составляющей экономики выступают **экономические отношения**, которые складываются между людьми по поводу производства, присвоения, обмена и потребления благ.

Экономические отношения развиваются в основном в связи с разделением труда и экономической концентрацией.

**Разделение труда** – это дифференциация, специализация трудовой деятельности.

Большинство экономических ресурсов принадлежат хозяйствующим субъектам, либо находятся в их ведении или управлении.

**Хозяйствующий субъект** - индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, а также некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход.

**Собственность** – это принадлежность материальных и духовных ценностей, включая экономические ресурсы, определенным лицам. В соответствии с Конституцией РФ в России признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Институт собственности дает право собственникам экономических ресурсов присваивать блага, создаваемые с помощью этих ресурсов.

**Экономическая концентрация** – сосредоточение экономических ресурсов в собственности отдельных хозяйствующих субъектов.

С ростом экономической концентрации происходит разделение функций собственности и управления: крупные и средние собственники ресурсов нанимают менеджеров для управления ресурсами или передают свои ресурсы в управление третьим лицам.

Разделение труда в среде экономических организаций находит выражение в специализации производства (деятельности).

**Экономическая организация** – совокупность людей, объединенных для достижения экономических целей.

**Специализация производства** – форма общественного разделения труда, при которой отдельные предприятия или их структурные подразделения производят одну или несколько основных видов продукции.

Такие предприятия имеют одну или несколько основных отраслей, а также неразрывно связанные с основным производством вспомогательные отрасли.

В связи с ограниченностью экономических ресурсов возникает потребность в наилучшем (эффективном) использовании имеющихся ресурсов.

**Эффективность** - категория, отражающая соответствие полученных результатов целям и интересам людей. В общем случае различают общественную (социально-экономическую) эффективность и коммерческую эффективность.

Общественная эффективность определяется положительным влиянием на развитие какого-либо рынка (финансов, продуктов и услуг, труда и т.д.), а также на экологическую и социальную обстановку. Коммерческая эффективность выражает результативность экономической деятельности физических и юридических лиц.

Чаще всего для оценки коммерческой эффективности применяется формула

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты или Ресурсы}} \quad (2.1.)$$

Эта формула выражает одно из основных требований к управлению экономическими ресурсами: любое законченное действие должно приносить полезный результат, например доход, а эффективность этого действия определяется отношением полученного результата к произведенным затратам либо использованным ресурсам.

Не меньшее значение для характеристики качества управления экономическими ресурсами имеет величина полученного экономического эффекта. **Экономический эффект** – полезный экономический результат. Чаще всего под положительным экономическим эффектом подразумевается получение прибыли или увеличение собственности.

По природе возникновения различают такие его разновидности: 1) эффект выравнивания обеспеченности производственными ресурсами; 2) эффект оптимальной обеспеченности ресурсами; 3) эффект масштаба производства; 4) корпоративный эффект. Более детально вопросы измерения экономического эффекта и экономической эффективности будут рассмотрены в гл.10.

### **2.3. Общелогические методы**

К общелогическим методам принадлежат: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение, индукция, дедукция, аналогия и моделирование.

**Анализ** как метод познания представляет мысленное или практическое (материальное) расчленение целостного предмета на составляющие элементы (признаки, свойства, отношения) и их последующее исследование. Анализ дает возможность выделить существенные и несущественные стороны и связи явления, определить каждое из качеств (свойств) с точки зрения значения и роли в рассматриваемом едином целом, таким образом отделить общее от единичного, необходимое от случайного, главное от второстепенного.

**Синтез** позволяет мысленно или практически соединить выделенные в ходе анализа элементы (признаки, свойства, отношения) предмета в единое целое с учетом знания, полученного в процессе их исследования. Методы анализа и синтеза в научном исследовании являются взаимосвязанными.

**Сравнение** - умозаключение, суть которого составляет сопоставление предметов по однородным, но существенным для данного рассмотрения признакам.

Если при этом в результате сравнения выделяются не просто сходные черты, а общие признаки, свойства и отношения предметов, то такой метод есть не что иное, как **обобщение**.

Нередко при сравнении объектов на основе сходства предметов в определенных признаках (свойствах, отношениях) делается предположение об их сходстве и в других признаках (свойствах, отношениях). Это означает, что методом **аналогии** делается умозаключение о наличии у исследуемого предмета неизвестных ранее признаков (свойств, отношений), идентичных с теми, которые зафиксированы у сопоставляемого с ним предмета.

Если для познания предмета мысленно отвлекаются от одних его второстепенных признаков, свойств и отношений и одновременно выделяют для рассмотрения другие, - лишь те из них, которые интересуют исследователя в данном предмете, то речь идет о методе **абстрагирования**.

Тесную связь и аналогия и абстрагирование имеют с **моделированием** - методом исследования, состоящим в воспроизведении определенных признаков конкретного объекта в специально созданной тождественной или близкой ему модели и изучении последней. Модель замещает исследуемый объект (оригинал). Полученная при ее изучении информация в дальнейшем переносится на оригинал, по аналогии с которым эта модель была создана.

Логическими методами мышления, движущимися от известного к неизвестному, являются индукция и дедукция. **Индукция** - метод познания (умозаключение), позволяющий на основе частных посылок сделать обобщение, на основе эмпирических данных сформировать теоретические знания. Метод **дедукции** - это способ рассуждения, позволяющий выводить заключения частного характера из общих посылок.

## 2.4. Методы эмпирического и теоретического исследования

Методы эмпирического исследования включают: наблюдение, описание, измерение и эксперимент.

**Наблюдение** представляет собой активный познавательный процесс, опирающийся, прежде всего, на работу органов чувств человека и его предметную материальную деятельность. Для того чтобы быть плодотворным методом познания, наблюдение должно удовлетворять ряду требований, важнейшими из которых являются: 1) планомерность; 2) целенаправленность; 3) активность; 4) систематичность.

Наблюдение как средство познания дает первичную информацию об изучаемых явлениях. Чтобы наблюдение могло быть использовано для получения новых знаний, требуется прибегнуть к его **описанию** - к фиксации результатов наблюдения средствами естественного или искусственного языка. Для этого, среди прочего, используется **измерение**, в основе которого лежит установление количественных характеристик объектов на основе сравнение их по каким-либо сходным свойствам, признакам, отношениям с неким эталоном. Измерение есть процедура определения численного значения изучаемых величин. По утверждению Макса Планка, реально то, что может быть измерено.

В прикладных исследованиях широко используется **эксперимент** – метод познания, при помощи которого явления исследуются в контролируемых и управляемых условиях. Важнейшим свойством научного эксперимента является его воспроизводимость.

Основными методами теоретического исследования выступают: мысленный эксперимент, идеализация, формализация, аксиоматический метод, гипотетико-дедуктивный метод, восхождение от абстрактного к конкретному.

**Мысленный эксперимент** основан на анализе такой комбинации объектов, которую невозможно реализовать материально. Если в таком



мысленном эксперименте представления об объекте получают, исключая какое-то условие, необходимое для его реального существования, то этот метод представляет **идеализацию**. Составляя в результате идеализации абстрактные схемы реальных явлений, исследователь тем самым проникает в суть самого явления (примером такой идеализации в экономике являются отрасли, виды экономической деятельности и пр.).

В основе **формализации** лежит представление и изучение какой-либо содержательной области знания (научной теории, рассуждения и др.) в виде формальной системы, создание обобщенной знаковой модели некоторой предметной области, позволяющей обнаружить ее структуру и закономерности протекающих в ней процессов путем операций со знаками.

**Аксиоматический метод** - способ построения научной теории, при котором в ее основание кладутся некоторые принимаемые в качестве истинных без специального доказательства положения (аксиомы или постулаты), из которых все остальные положения выводятся при помощи формально-логических доказательств.

**Гипотетико-дедуктивный метод** - способ построения научной теории, в основе которого лежит создание системы взаимосвязанных гипотез, из которых путем их дедуктивного развертывания выводятся утверждения, непосредственно сопоставляемые с опытными данными.

Например, современная экономическая теория рассматривает в качестве основной цели коммерческой организации получение прибыли. Это положение присутствует и в «теоретической» части гражданского законодательства<sup>1</sup>. Однако практическая деятельность ряда коммерческих организаций, включая кооперативы, дает основание усомниться в

---

<sup>1</sup> Ст. 50 ГК РФ гласит: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)»

правильности этой гипотезы. Отсюда вытекает необходимость выработки новой гипотезы и проверки её состоятельности. Обоснование адекватной действительности теории позволит правильно объяснять порядок вещей и предлагать эффективные практические рекомендации.

**Восхождение от абстрактного к конкретному** предполагает разбиение процесса познания на два этапа. На первом этапе происходит переход от конкретного к абстрактному (например, от рассмотрения многогранной действительности к анализу моделей фрагментов этой действительности). Единый объект расчленяется, выделенные части описываются с помощью понятий, суждений. На втором этапе (он собственно и представляет собой восхождение от абстрактного к конкретному) происходит восстановление исходного объекта в форме целостной модели.

Так, при изучении взаимодействий в АПК вычленяют два их основных типа (кооперация и интеграция), описывают их с помощью принятого в экономической науке понятийного аппарата, строят модели взаимодействий, а затем переходят к построению более общей модели, объясняющей возможные сценарии развития АПК с учетом сложного переплетения кооперационных и интеграционных процессов.

## 2.5. Специальные методы

К специальным методам познания, которые наиболее часто применяются в экономических исследованиях, относятся **расчетно-конструктивный, монографический, статистический, экономико-математический метод.**

**Расчетно-конструктивный** метод предполагает обоснование возможных вариантов решения организационно-экономических задач, их сравнение и отбор лучшего (лучших) из них. Метод может применяться как для оценки эффективности уже принятых решений, так и для целей планирования.

По сравниваемым вариантам рассчитывают комплекс результативных показателей, включая ожидаемый доход, рентабельность. Принимается во внимание потребность в ресурсах и их наличие. Затем дается заключение о том, какой вариант (варианты) является наилучшим.

Часто в качестве вариантов выступают инвестиционные проекты. Метод применим и для выбора наилучшего варианта взаимодействий, поскольку любое взаимодействие хозяйствующих субъектов может рассматриваться как самостоятельный проект.

Расчетно-конструктивный метод применяется как для отбора проектов к реализации, так и для оценки эффективности уже принятых к реализации проектов.

**Монографический метод** направлен на детальное изучение опыта работы типичных по какому-либо признаку предприятий и их объединений. Так, может и должен быть изучен опыт работы лучших кооперативов и агропромышленных формирований. Не менее важно выявить причины неэффективной деятельности, для чего следует детально описать негативный опыт работы.

При монографическом методе исследования используют такие приемы, как комплексно-функциональный анализ; сопоставление, дета-

лизация; изучение взаимосвязей; выявления резервов производства и получения доходов.

**Статистический метод** позволяет получать обобщающие характеристики по изучаемой совокупности явлений, изучать характер распределения изучаемого признака, давать количественную оценку причинно-следственным связям.

Наиболее распространенное применение статистический метод находит при построении статистических таблиц и графиков. Предшествующая работа по сбору, обработке и анализу массовых данных обычно остается «в тени», но именно она позволяет обнаружить закономерности экономического развития.

Использование приёмов статистического метода облегчает применение других методов исследования. Например, без таблиц и графиков монографическое описание будет излишне громоздким.

**Экономико-математический метод** – это отображение наиболее характерных свойств изучаемого явления и процесса с помощью определенной системы уравнений, функций, неравенств и других математических приемов, связывающих воедино элементы системы. Метод позволяет объяснять свойства, структуру, взаимосвязи изучаемого явления, а также находить оптимальные решения.

Наибольшую популярность применение этого метода получило при обосновании отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, разработке производственных графиков, в том числе при совместных действиях нескольких хозяйствующих субъектов (например, в период заготовки сахарной свёклы).

Несмотря на специфические особенности и популярность этого метода для изучения и проектирования производственной деятельности в АПК, его всё же следует рассматривать как разновидность моделирования.

### **Контрольные вопросы и задания**

1. Что представляет собой метод дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция»?
2. Как соотносятся между собой понятия «взаимодействия хозяйствующих субъектов» и «экономические отношения»?
3. Что выражает категория «экономическая эффективность»?
4. Приведите пример возможного применения гипотетико-дедуктивного метода в изучении экономических взаимодействий хозяйствующих субъектов в АПК.
5. Назовите и охарактеризуйте общелогические методы.
6. Поясните, каким образом анализ и синтез связаны между собой.
7. В чем состоит различие между эмпирическими и теоретическими методами?
8. Приведите пример возможного применения расчетно-конструктивного метода.
9. Какие хозяйствующие субъекты и отношения между ними целесообразно изучать с помощью метода монографического описания?
10. Дайте оценку роли статистического и экономико-математического методов при изучении взаимодействий хозяйствующих субъектов.
11. Охарактеризуйте структуру метода дисциплины «Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция».

## **Раздел II. ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Важность исторического подхода в изучении экономических отношений обусловлена тем, что в экономике применение экспериментального метода очень ограничено. Зато имеется обширный, постоянно обновляющийся эмпирический материал, который дает практика экономического развития в различных странах.

Изучение истории развития сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, обобщение передового исторического опыта, выявление неверных решений прошлого позволяют обосновать эффективные пути в настоящем и предотвратить повторение ранее совершенных ошибок в будущем.

### **Глава 3. ИСТОРИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ**

#### **3.1. Экономические предпосылки и зарождение кооперативного движения (30-80-е гг. XIX в.)**

Интерес к кооперативному движению особенно обостряется во время экономических кризисов, когда для перехода к стадии подъема требуются консолидированные действия основной массы субъектов рынка.

Начальный этап развития кооперации в России охватывает 30-80-е годы XIX века, когда организовывались первые кооперативы, формировались их базовые ценности и принципы, зарождалась кооперативная идеология.

Уже на ранних стадиях создавались кооперативы всевозможных видов, чему способствовало коллективное творчество земледельцев, стремившихся выжить в трудных условиях конкуренции. Коллективы товаропроизводителей взяли на вооружение такие ценности, как взаимопомощь, честность, равенство, справедливость, солидарность. Немаловажную роль сыграла поддержка со стороны общественности. В результате были созданы устойчивые специфические предприятия - сельскохозяйственные кооперативы.

Толчком к зарождению кооперативного движения становились проводимые в различных странах земельные реформы, в результате которых крестьяне становились собственниками земли, но при этом имели недостаточную обеспеченность средствами производства и оборотным капиталом, чтобы эффективно вести самостоятельную хозяйственную деятельность.

Первыми кооперативами, занимающимися производством и сбытом сельскохозяйственной продукции, были сыроварни. Они появились во Франции и Швейцарии еще в средние века. Однако технология производства сыров неохотно передавалась мастерами в другие страны. Сельскохозяйственные производители Швеции, Дании, России начали создавать кооперативные сыроварни только в 70-е - 80-е годы XIX века. Развитию молочной кооперации способствовало изобретение сепаратора.

Переработку мяса в кооперативных предприятиях на европейском континенте впервые стала осуществлять Дания.

Первым снабженческим сельскохозяйственным кооперативом считается кооператив, созданный в Швейцарии для закупки удобрений.

Кредитная кооперация получила наибольшее развитие в Германии благодаря инициативе Фридриха Вильгельма Райффайзена. Германский опыт впоследствии был использован и в других странах, в том числе в России.

Кооперация в России начала развиваться с потребительской формы. Историю современной российской потребительской кооперации, как правило, отсчитывают от момента образования «Большой артели» декабристов созданной в 1831 году. Впоследствии было организовано Харьковское потребительское общество. Первое потребительское общество, в котором рабочие участвовали не только паевыми взносами, но и личным трудом, возникло в Казанской губернии - Спасско-Затонское общество потребителей.

Началом сельскохозяйственной кооперации в России принято считать октябрь 1865 г., когда был утвержден устав первого ссудо-сберегательного товарищества, созданного в с. Рождественское Дороватовской волости Ветлужского уезда Костромской губернии.

Особое место в кооперативном движении России принадлежало маслодельным артелям. Первый опыт относится еще к 60-м годам XIX века, когда артельные сыроварни появились в Тверской и Ярославской губерниях. Позднее маслодельческая кооперация получила наибольшее развитие в Западной Сибири.

#### **Хронология основных событий первого этапа:**

- 1831 г. - образована «Большая артель» (с 1834 года - Община), созданная гвардейскими офицерами, сосланными в забайкальский Петровский каземат за участие в восстании 1825 года. С этой даты начинает отсчет история современной российской потребительской кооперации;
- 1844 г. - в Англии создано «Рочдельское общество справедливых пионеров», в основе которого положены такие принципы, как обязательное внесение пая, равенство всех членов независимо от количества паев, в управлении делами кооператива каждый член имеет только один голос;



- 1847 г. - Фридрих Вильгельм Райффайзен провозгласил создание первого объединения по оказанию поддержки бедному сельскому населению в Германии;
- 1861 г. - указом Александра II отменено крепостное право в России. Отмена крепостного права и формирование капиталистической системы хозяйствования способствовали развитию кооперации в России;
- 1864 г. - Фридрихом Вильгельмом Райффайзенем в Геддесдорфе основан первый кооператив, который наиболее полно отвечал идее самопомощи. Он назывался «Геддесдорфская кредитная касса»;
- 1865 г. - утвержден устав первого ссудо-сберегательного товарищества, созданного в с. Рождественское Дороватовской волости Ветлужского уезда Костромской губернии. Эту дату принято считать началом сельскохозяйственной кооперации в России.
- По примеру Рождественского товарищества к 1880 г. в России было организовано 902 ссудо-сберегательных товариществ;
- 1865 г. - в Швейцарии создан первый снабженческий сельскохозяйственный кооператив для закупки удобрений;
- 1881 г. - в Швейцарии 16 таких кооперативов объединились в ассоциацию;
- 1887 г. - в Дании организована первая кооперативная свинобойня, мясная продукция которой продавалась на крупнейших рынках европейских стран.

Уже на первом этапе развития кооперация стала для мелких товаропроизводителей действенным средством противодействия монополистическим силам и способствовала росту товарного производства в сельском хозяйстве. В это время в России и зарубежных странах были созданы кооперативы всех основных видов, включая производственные (например, сыродельческие и маслодельческие), кредитные и потребительские.

Наибольшее влияние на развитие кооперации в мире оказал опыт кредитной сельскохозяйственной кооперации Германии. До сих пор кредитная кооперация в Западной Европе ассоциируется с именем Райффайзена, а сеть банков Райффайзен является одной из самых крупных.

### **3.2. Развитие кооперации в капиталистической России (90-е гг. XIX века – 1917г.)**

Этот этап характеризуется укреплением кооперативного движения. Создается правовая база кооперации. В разных странах сельскохозяйственные кооперативы объединились в региональные союзы (ассоциации) и создали отраслевые национальные организации.

Развитие кооперации позволило сельскохозяйственным товаропроизводителям оперировать не только на национальных, но и международных рынках сельскохозяйственного сырья, продовольственных товаров и сельскохозяйственных средств производства.

В начале XX века появились кооперативы по производственному обслуживанию крестьянских (фермерских) хозяйств, например, по снабжению электроэнергией (электрические кооперативы), по совместному использованию техники (в частности паровых молотилок). Такие кооперативы особенно активно развивались в США. Они способствовали техническому прогрессу крестьянских (фермерских) хозяйств.

В России особенно мощное развитие кооперативное движение получило после 1905 г. Сельскохозяйственная кооперация приобрела народнохозяйственное значение, стала общим крестьянским делом. Резко возрастает число кооперативов. По темпам прироста кредитных товариществ Россия опережает даже признанного мирового лидера того времени в этой области - Германию.

Рост численности кооперативных образований характеризуют данные табл. 3.1.

К началу 1917 года сельскохозяйственная кооперация имела в своем составе 27,7 тысячи первичных кооперативов и 500 союзов, которые объединяли 12 млн. крестьянских хозяйств (55% их общего числа). Большинство союзов создавалось на договорных началах (нотариально).

### 3.1. Динамика развития кооперации в дореволюционной России (число организаций)

Виды кооперативов	1901-1902 гг.	1917 г.	Темп роста
Кредитные кооперативы	837	16055	в 19 р.
Потребительские общества	600	20000	в 33 р.
Сельскохозяйственные общества	137	6032	в 44 р.
Сельские товарищества	-	2100	-
Маслодельные артели	51	3000	в 59 р.
Кустарные артели	н/с	600	-
Всего	1625	47787	в 29 р.

Созданная в это время картофелетёрочная кооперация смогла отчасти сохраниться даже в годы «военного коммунизма» и быстро восстановить свою деятельность после 1921 г., создать в 1922 г. одну из первых (после Лыноцентра) всесоюзных кооперативных структур. В Ярославской губернии начинали зарождаться первые овощесушильные артели.

Наибольших экономических успехов достигла маслодельческая кооперация в Сибири. В период своего рассвета «Союз сибирских маслодельных артелей» производил до 30% всего сибирского масла. В целом Россия в 1914 году покрывала четверть мирового рынка сливочного масла (в 1913 году экспорт животного масла составил 78 тыс. тонн, в том числе из Сибири - 72,6 тыс. тонн), а доход государства от его экспорта вдвое превышал доходы от экспорта золота.

Кооперацию называют социальным открытием новейшей цивилизации. Однако оно оценивалось по достоинству далеко не всеми. Стремление и возможности кооператоров справиться самостоятельно со своими экономическими проблемами порой не находили понимания у представителей властных структур.

Так, подготовленный кооператорами и одобренный Государственной думой прогрессивный общекрестьянский закон (Положение о кооперативных товариществах и их союзах) в Государственном совете встретил сильную оппозицию.

В действие этот закон ввело уже Временное правительство. Царское правительство боялось кооперации как широкой народной организации, но ценило ее как полезную экономическую структуру. В собственных интересах оно участвовало в развитии кредитной кооперации, содействовало финансовыми средствами организации сибирских маслодельных артелей, предоставляло налоговые льготы мелким потребительским обществам. Хозяйственному укреплению кооперации способствовали правительственные заказы в области закупок и сбыта.

### **Хронология основных событий второго этапа:**

- 1895 г. - образован Международный кооперативный альянс;
- 1907 г. - Союз маслодельческих артелей Сибири заключил крупную торговую сделку с центральным кооперативным Союзом потребительских обществ Великобритании на поставку сливочного масла;
- 1908 г. – состоялся первый Всероссийский кооперативный съезд, консолидировавший кооперативные силы всей страны и принявший решение о создании финансового центра российской кооперации;
- 1912 г. - открыт Московский народный банк (МНБ);
- 1915 г. - создан первый всероссийский специализированный центр сбытовой кооперации - Центральное товарищество льноводов (ЦТЛ). В его систему входило около 1,5 млн. крестьянских хозяйств. Коопе-

рация по сбыту льна была второй по значению после маслодельной в дореволюционной России. Лен на Руси сеяли 500 лет, 80% мировых посевов этой культуры приходилось на нашу страну. Ежегодно производилось 20-25 млн. пудов льна, однако собственно переработка была развита слабо: около 5 млн. пудов перерабатывалось промышленно, около 4 - кустарно, остальное количество вывозилось в Англию. Кооперирование позволило свести на нет усиленную эксплуатацию отрасли торговым капиталом;

- 1916 г. - разработано «Положение о кооперативных товариществах и их союзах». Этот документ как первый кооперативный закон России был введен в действие после февральской буржуазно-демократической революции Временным правительством 20 марта 1917 г. Дополнениями к нему явились законы «О регистрации товариществ, обществ и союзов» (от 21 июня 1917 г.) и «О съездах представителей кооперативных учреждений» (от 1 августа 1917 года).

Таким образом, до Октябрьской революции российская крестьянская кооперация прошла большой путь, представляла собой серьезную экономическую и политическую силу в стране, располагала хорошо организованным аппаратом.

К 1917 г. в России насчитывалось свыше 27 тыс. различного вида сельскохозяйственных кооперативов, объединявших более 50% крестьянских хозяйств. Кооперация стала общим и понятным делом для миллионов крестьян.

### **3.3. Кооперация в эпоху социализма (1917г. – 80-е гг. XX в.)**

В развитии кооперации в этом периоде можно выделить два этапа: **1917 г. – 50-е годы XX века (третий этап); 60–80-е годы XX века (четвертый этап).**

#### **Третий этап (1917 г. – 50-е годы XX века)**

Установление Советской власти первоначально прямо не затронуло сельскохозяйственную кооперацию. Она не попадала, как аппарат мелких крестьян-собственников, в разряд национализируемых или ликвидируемых учреждений и предприятий. Не представляла она интереса и для решения жизненно важных первоочередных задач нового государства в рамках складывающейся экономической политики.

Правительство предполагало полностью подчинить себе кооперативный аппарат для использования его в распределении продовольствия. Членство в потребительских обществах планировалось сделать обязательным. Намечалось также отказаться от органически присущих кооперации принципов, соблюдение которых затрудняло контроль над кооперативными организациями. Такими принципами были: участие в прибыли, экстерриториальность организации, обязательность вступительных и паевых взносов, главенствующая роль решений собраний пайщиков. Соглашение с руководителями Центросоюза рассматривалось как вынужденная мера в условиях отсутствия собственного аппарата и в дальнейшем постепенно преодолевалось, а проще говоря, не соблюдалось.

#### **Хронология основных событий третьего этапа:**

- Ноябрь 1917 г. - принято правительственное постановление «О монопольном распоряжении государства сельскохозяйственными машинами и орудиями», согласно которому все производимые и импорти-

руемые сельскохозяйственные машины и инвентарь распределялись исключительно органами Советской власти;

- Май 1918 г. - при ВСНХ создан Комитет удобрительных туков, полностью централизовавший производство и распределение удобрений в стране;
- 1918 г. - утвердилась государственная хлебная монополия, означавшая изъятие по установленным твердым ценам всех излишков зерна и их сбор в государственных складах. Под излишками понималось количество зерна, превышающее семенной фонд и необходимый продовольственный запас по установленным нормам (причем нормы могли пересматриваться местными органами власти);
- Апрель 1918 г. - установлена государственная монополия внешней торговли. Она отсекала сельскохозяйственную кооперацию от мирового рынка, были прерваны связи с заграничными конторами всероссийских центров;
- 21 января 1919 г. - декретом Совнаркома установлена продрозверстка как система принудительного изъятия сельскохозяйственного продукта у производителя;
- 27 января 1920 г. - принят декрет «Об объединении всех видов кооперативных организаций». По этому декрету все сельскохозяйственные кооперативы (кредитные, сбытовые, снабженческие) и их союзы сливались с союзами потребительской кооперации. Всероссийские центры сельскохозяйственной кооперации вошли в Центросоюз на правах отдельных его секций. Политика слияния всех видов кооперации получила название «кооперативного интеграла».

Главным содержанием экономической политики в эти годы было вытеснение товарно-денежных отношений и замена их продуктообменом, в первую очередь - между городом и деревней.

Таким образом, в период 1917-1920 гг. утверждалась административно-командная экономика. В этих условиях сельскохозяйственная коо-

перация практически перестала существовать, так как она потеряла самостоятельность, и часть ее предприятий перешла в государственную собственность.

Возрождение сельскохозяйственной кооперации начинается с 1921 г. в условиях новой экономической политики, получившей короткое наименование - НЭП.

- Март 1921 г. - введен продовольственный налог и свободная торговля;
- 16 августа 1921 г. - принят декрет «О сельскохозяйственной кооперации», по которому сельскохозяйственная кооперация была отделена от потребительской кооперации. Сельскохозяйственным кооперативам предоставлялась самостоятельность как юридическим лицам, осуществляющим деятельность на кооперативных принципах. В декрете были предусмотрены разные виды обслуживающих и производственных сельскохозяйственных кооперативов;
- 24 января 1922 г. - принят декрет «О кредитной кооперации», которым были разрешены кредитные и ссудо-сберегательные кооперативы.

Однако время либерализации экономических отношений длилось недолго. С 1927 года государство начинает проводить политику сплошной коллективизации сельского хозяйства, объединения крестьянских хозяйств в сельскохозяйственные производственные кооперативы (колхозы). Колхозы считались социалистическими хозяйствами.

- Декабрь 1927 г. - состоялся XV съезд ВКП(б), который вошел в историю как съезд коллективизации. На нем была выдвинута и обоснована в качестве главной задачи в деревне объединение мелких крестьянских хозяйств в сельскохозяйственные производственные кооперативы (колхозы). Съезд указал на то, что коренное переустройство деревни на социалистических началах есть единственно правильный путь разрешения противоречия в развитии социалистической индустрии и мелкотоварного крестьянского хозяйства.



В решениях XV съезда ВКП(б), определившего перспективы развития сельского хозяйства по социалистическому пути, были впервые сформулированы принципы его государственно-планового регулирования:

- контроль государства над сбытом промышленных товаров в деревне и над заготовкой сельскохозяйственных продуктов для города как важнейшее условие для преодоления стихии рынка;

- включение сельского хозяйства в плановую систему и обеспечение руководящей роли социалистической индустрии во всем народном хозяйстве;

- проведение политики неуклонного снижения цен на промтовары при сохранении уровня сельскохозяйственных цен;

- развитие договорных отношений на основе контрактации между кооперированным крестьянством и госорганами.

- 1928 г. - в Москве состоялся I Всесоюзный съезд колхозников, в резолюции которого «Об очередных задачах колхозного движения» подчеркивалась необходимость дальнейшего развертывания колхозного строительства;
- 1935 г. - принято постановление высших органов власти «О работе потребительской кооперации в деревне», в соответствии с которым она вынуждена была передать государственным организациям более 80 тысяч своих предприятий в городах и сосредоточить деятельность в сельской местности;
- 1937 г. - процесс преобразования частной собственности крестьян в собственность коллективную по существу завершился, была объявлена победа социализма в сельском хозяйстве. К этому времени в Советском Союзе было создано 243,7 тыс. колхозов, в которых было объединено 18,5 млн. крестьянских дворов (93,0% к их общему числу); на долю колхозов приходилось 99,1% посевных площадей.

В результате таких преобразований в аграрном секторе было создано два вида социалистических производственных предприятий: совхозы (государственные предприятия) и колхозы (кооперативные предприятия) и установлены социалистические производственные отношения.

Колхозы назывались властями кооперативами, но они были лишены основополагающих прав, присущих кооперативам: добровольности вхождения в кооператив и возможности свободного выхода из него, демократического участия в управлении делами кооперативов. В колхоз принимались граждане без уплаты паевых взносов. Выбывая из колхоза, член колхоза не имел права на получение какой-либо доли имущества ни деньгами, ни землей. Колхозному крестьянину не положена была частная собственность. Собственность колхозов была неделимой.

В колхозах объединялись люди, лишенные земли, скота, производственного имущества, насильственно закрепленные на земле, которая у них же была отобрана.

Колхозы подверглись огосударствлению. Их деятельность регулировалась так же, как деятельность совхозов. Государственными органами для колхозов устанавливались:

- плановые задания по всем показателям хозяйственной деятельности;
- государственные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- объемы поставок сельскохозяйственной техники, удобрений, ядохимикатов, горюче-смазочных материалов.

Государственные органы вмешивались во внутривладельческие отношения колхозов. Это приводило к ограничению кооперативной самостоятельности. Чиновники определяли системы оплаты труда, нормы выработки, внедряли бригадные методы работы. Труд колхозников в своем коллективном хозяйстве превращался в труд наемных работников.

Период 40-50-х гг. в Советском Союзе был особенно насыщен историческими событиями, наиболее значительным из которых была борьба советского народа с немецко-фашистскими захватчиками. В период Великой Отечественной войны, с одной стороны, проявились преимущества централизованного управления сельскохозяйственным производством. Но эти преимущества, выражающиеся главным образом в возможности быстро мобилизовать ресурсы для нужд обороны, были актуальными лишь в период военного времени.

С другой стороны, немецкие оккупационные власти на захваченной территории Советского Союза использовали в своих целях отрицательное отношение многих крестьян к колхозному строю.

После окончания Второй мировой войны советский опыт коллективизации был распространен в странах Центральной и Восточной Европы. Лишь Польша и Югославия не пошли по пути социалистических преобразований сельского и всего народного хозяйства советского образца, что позволило этим странам легче перенести экономический кризис в годы радикальных рыночных реформ.

После завершения производственного кооперирования в европейских «социалистических» странах доля крестьян-единоличников (вместе с некооперированными кустарями и ремесленниками) в общей численности населения, по данным переписей населения, проведенных в 70-80-х годах, составила: в Болгарии - 0,4%, в Венгрии - 2,6, в ГДР - 2,8, в Польше - 20,8, в Румынии - 4,5, в Чехословакии - 0,3% .

По окончании войны в Советском Союзе вместе с восстановлением народного хозяйства возрождались и довоенные методы управления сельским хозяйством. Лишь после смерти И.В. Сталина наметились некоторые перемены. Были отменены налоги на личное крестьянское имущество. Рассматривались дополнительные меры по снижению налогового бремени крестьянства, укреплению личных подсобных хозяйств и аннулированию долгов колхозов и колхозников.

На сентябрьском (1953) пленуме ЦК КПСС Н.С. Хрущев впервые официально заявил о бедствиях крестьянства. В числе причин отставания сельского хозяйства он назвал: 1) отсутствие принципа материальной заинтересованности колхозников по причине низких заготовительных цен; 2) нарушение принципа правильного сочетания личных и общественных интересов; 3) удушающую систему планирования и отчетности (колхозы ежегодно отчитывались по 10 тыс. показателей).

В результате принятых мер прирост сельскохозяйственного производства за 1954-1958 годы составил 51%. Таких темпов коллективное сельское хозяйство никогда не знало. Но в конце 50-х гг. Н.С. Хрущев по многим направлениям аграрной политики возвратился на прежние позиции. Резко усилилось администрирование и командование колхозами. Колхозников в массовом порядке принуждали продавать своих коров в колхозы.

В 1958 г. правительство распустило МТС и обязало колхозы выкупить технику в короткие сроки, что существенно увеличило долги хозяйств. Во второй половине 50-х происходило массовое преобразование колхозов в совхозы, что в принципе отрицало кооперативную идею.

Итак, на третьем этапе развития кооперации в России кооперативное движение было поставлено под контроль органам государственной власти. Поскольку при этом самостоятельности кооператоров и их организаций отводилась второстепенная роль, кооперативное движение как инициативная деятельность граждан остановилось в своем развитии. В конце этапа имели место первые попытки восстановления кооперативных принципов.

#### Четвертый этап (60 – 80-е гг. XX века)

Для начала этого этапа характерно улучшение макроэкономических условий. Разрушенная Второй мировой войной экономика ряда ведущих стран была восстановлена. Усилилась конкуренция в разных отраслях деятельности, чему способствовали достижения научно-технического прогресса.

Западные сельскохозяйственные кооперативные организации создали сеть научно-исследовательских и образовательных учреждений, обширную консультационно-информационную сеть и службы, занимающиеся внедрением научно-технических разработок. Внедрение новых технологий в сферу сельскохозяйственного производства потребовало значительных средств. Поэтому в этот период получили большое развитие сельскохозяйственные кредитные кооперативы и их союзы.

Интерес к кооперации возникал у фермеров в связи с тем, что темпы разорения мелких ферм, неспособных перестроиться на индустриальные технологии, достигали даже в такой развитой стране как США 330 фермерских хозяйств в сутки. За период 1961-1965 гг. количество фермерских хозяйств в США уменьшилось на 604 тыс.<sup>1</sup>

В 80-е годы наблюдается слияние сельскохозяйственных кооперативных союзов (ассоциаций) с кооперативными союзами других видов и образование единых кооперативных центров.

Число сельскохозяйственных кооперативов в 60-80-е гг. сокращалось, однако их размеры и выпуск продукции в расчете на один кооператив увеличивались, что характерно для процесса экономической концентрации.

Как видно из данных табл. 3.2, число фермерских хозяйств в одном кооперативе увеличилось с 705 в 1950 г. до 883 в 1990г., тогда как соответствующий объем продаж возрос в 20 раз.

---

<sup>1</sup> Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век.- М.: «Художественная литература», 2002.

### 3.2. Динамика численности и размеров сбытовых и снабженческих кооперативов в США

(данные Министерства сельского хозяйства США)<sup>1</sup>

Год	Число кооперативов	Общее число фермерских хозяйств, вошедших в кооперативы, тыс.	Число фермерских хозяйств в одном кооперативе, в среднем	Объемы продаж	
				млн. долл.	на один кооператив, тыс. долл.
1915	5424	651	118	635	117
1920	7374	Нет данных	Нет данных	1256	70
1930	11950	3000	251	2400	201
1940	10600	3400	320	2280	215
1950	10035	6584	705	8726	810
1960	9345	7273	797	12036	1354
1970	7790	6355	816	19080	2449
1980	6293	5379	854	66254	10528
1990	4663	4119	883	77266	16570

За десятилетие, с 70-х по 80-е годы, объем реализации через фермерские кооперативы более чем утроился. Это было время реструктуризации кооперативов, их слияния и роста в международном масштабе. Кооперативы расширялись как по числу членов, так и по объему бизнеса в денежном выражении.

Их доля в денежных поступлениях на рынке сельскохозяйственной продукции увеличилась с 25% в 1970 г. до пикового показателя 30% за период с 1982 по 1984 г., затем сократилась до 27% в 1990 г. и вновь достигла 30% в 1993г. Кооперативы заняли место в ряду крупнейших предпринимательских организаций страны. В 1990 г. на 100 крупнейших фермерских кооперативов приходилось 68% суммарного кооперативного бизнеса.

В СССР принципиальные изменения в политике колхозного строительства произошли после мартовского (1965) пленума ЦК КПСС. Кол-

<sup>1</sup> <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/statistics.htm>

хозники получили возможность активно развивать приусадебные хозяйства, а самое главное - они, наконец, уравнились в правах с другими гражданами, получив паспорта.

Но суть внутривладельческих отношений в колхозах не менялась. Улучшались лишь макроэкономические условия. Советское правительство неоднократно принимало меры по повышению закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, осуществляло программы по техническому и научному обеспечению сельского хозяйства. Предпринимательский потенциал кооперативного движения в аграрном секторе в советское время так и не был реализован.

В период перестройки посредством развития кооперативного движения осуществлялись попытки привнести в советскую экономику отдельные элементы рыночных отношений и свободы предпринимательства.

В 1986 году в СССР был принят Закон «О государственных предприятиях», которым было разрешено создавать кооперативы при государственных предприятиях с целью получения рабочими дополнительных заработков и стимулирования труда. Вскоре, однако, стало ясно, что подобные меры не способствовали развитию подлинных кооперативов, а привели к появлению целой прослойки руководителей предприятий и приближенных к ним лиц, наживающихся на эксплуатации рабочего труда.

В конце 80-х гг. в Советском Союзе были приняты и реализованы постановления Совета Министров о создании кооперативов в различных отраслях народного хозяйства:

- от 14 августа 1986 г. № 988 «Об организации заготовки и переработки вторичного сырья на кооперативной основе»;
- от 5 февраля 1987 г. № 160 «О создании кооперативов общественного питания»;

- от 5 февраля 1987 г. № 161 «О создании кооперативов по бытовому обслуживанию населения»;
- от 5 февраля 1987 г. № 162 «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления»«;
- от 10 сентября 1987 г. № 1042 «О создании кооперативов по выработке кондитерских и хлебобулочных изделий».

26 мая 1988 г. Верховный Совет СССР принимает «Закон о кооперации в СССР», который декларировал кооперацию как «...широко разветвленную систему, органически связанную с государственным сектором экономики...». Эти нормативные правовые акты создали предпосылки для формирования конкурентной среды, но они не были реализованы в полной мере, и реальный экономический результат от деятельности вновь образованных кооперативов не был получен, что порождало выводы о неэффективности кооперативов.

Закон «О кооперации в СССР» был для своего времени довольно прогрессивным. Кооперативы определялись в этом законе как «общественные организации», которые наряду с государственными предприятиями признавались «основным звеном единого народнохозяйственного комплекса». Однако указывалось, что кооперативы действуют при ведущей роли государственной формы собственности. Законом предусматривалось «государственное руководство кооперативами в общенародных интересах».

Следовательно, на четвертом этапе социалистическое государство вплотную подошло к необходимости восстановления кооперации как движения, для чего был принят ряд нормативных актов. Однако решить эту проблему только директивно нельзя. Основным условием является инициатива «снизу», для массового проявления которой требуются кардинальные преобразования в общественном устройстве и сознании.



### **3.4. Кооперация на современном этапе (90-е гг. – начало XXI в.)**

Развитие кооперации на этом, **пятом**, этапе происходит на фоне усиления процесса глобализации экономики. В этих условиях во многих развитых странах сельскохозяйственное кооперативное движение находит поддержку государственных структур.

Государство повсеместно содействует развитию сельскохозяйственных кооперативных организаций: оказывает финансовую помощь, предоставляет экономические льготы, способствует установлению межотраслевых экономических связей. В некоторых странах сельскохозяйственные кооперативы привлекаются для реализации государственной аграрной политики. Поддерживая кооперативы, государство оказывает целенаправленную адресную помощь производителям сельскохозяйственной товарной продукции.

В целях укрепления своей деятельности и удешевления услуг, предоставляемых фермерам, сельскохозяйственные кооперативы и их объединения переходят от специализации к многофункциональной деятельности.

По данным ООН, в середине 90-х годов жизнь почти 3 млрд. человек, т.е. половины населения мира, обеспечивалась продукцией и услугами кооперативных предприятий. В настоящее время членами кооперативов являются почти 800 млн. человек, против 184 млн. в 1960 г. На них приходится около 100 млн. рабочих мест.

В середине 90-х годов в 47 странах мира действовали 330 тыс. сельскохозяйственных кооперативов с общим числом индивидуальных членов 180 млн. человек. В Европе свыше половины общего торгового оборота по продовольственным товарам приходится на сельскохозяйственные кооперативы. Более 44 тыс. сельскохозяйственных кооперативов Европейского союза объединяют 14 млн. членов и имеют 720 тыс.

наемных работников. Их интересы представляет Генеральный комитет ЕС по сельскохозяйственным кооперативам.

В Дании на долю кооперативов приходится 94% общего производства молочной продукции и 66% производства мяса. В Финляндии кооперативы производят 79% сельскохозяйственной и 31% лесной продукции. В Японии на кооперативы по сбыту сельскохозяйственной продукции приходится 93% объема реализации риса. В США кооперативы контролируют 33% рынка сельскохозяйственной продукции.

Всемирный совет кредитных союзов (ВСКС) к концу 1997 г. объединял 35 тыс. кредитных союзов с числом членов 96 млн. В Канаде членами кредитных кооперативов является 22% населения, в США - 36, в Ирландии - 44%.

Среди европейских банков значительное место занимают банки в кооперативной форме. Их доля на рынке сбережений составила 34,3% в Финляндии, 31,9 - во Франции, 30,5 - в Австрии, 25% - в Нидерландах. Общее число клиентов европейских кооперативных банков в начале 90-х годов составляло 60 млн. человек.

В Соединенных Штатах Америки через кооперативную систему фермерского кредитования осуществляется обслуживание более 500 тыс. заемщиков. Доля предоставляемых им ссуд составляет 25% всего объема ссуд в сельском хозяйстве.

Во многих странах действуют кооперативные страховые учреждения. В состав Международной Федерации страховых кооперативов и обществ взаимного страхования входят 72 организации из 16 стран. Во Франции Национальная Федерация взаимного страхования обеспечивает потребности почти 60% рынка необязательного страхования и обеспечивает работой 20 тыс. человек.

Во многих странах мира потребительские кооперативы играют важную роль в развитии розничной торговли продовольственными и промышленными товарами. В Норвегии доля потребительских коопера-

тивов в розничном товарообороте по продовольствию составляет 25%, в Финляндии - 30, Дании - 30-35%, в Швейцарии - свыше половины. Европейское сообщество потребительских кооперативов (Еврокооп) объединяет 2,5 тыс. потребительских кооперативов с числом членов более 21 млн. чел. и 359 тыс. наемных работников. В Японии потребительские кооперативы объединяют 14 млн. человек. Вместе с тем в ряде стран наблюдается тенденция сокращения доли кооперативов этого вида на потребительском рынке, что связано, главным образом, с обострением конкуренции и развитием процессов глобализации.

Важнейшим элементом системы реализации продукции в ЕС является кооперативный сбыт. Сельскохозяйственные кооперативы объединяют в странах ЕС значительную часть фермерства: от почти полного охвата (Нидерланды, Дания, Ирландия) до 80% сельхозорганизаций (Франция и Германия), в остальных странах эти показатели ниже. В странах с высоким уровнем развития кооперации общая численность членов в кооперативных организациях значительно превышает количество аграрных хозяйств, так как каждый фермер обычно является членом одновременно двух-трех, а то и четырех-пяти различных кооперативных обществ - снабженческих, сбытовых, потребительских и т.п.

Отмечается следующая закономерность: чем больше на том или ином рынке развиваются тенденции к монополизму среди закупочных, торговых, перерабатывающих рыночных агентов, тем скорее фермеры склоняются к созданию кооперативов как силы, представляющей их общие интересы в сфере сбыта. Дополнительным импульсом для развития сбытовых кооперативов является постоянное превышение объема производства над уровнем потребления.

Например, в северных, восточных и южных районах Нидерландов сбытовая кооперация очень развита и имеет давнюю историю, поскольку производство постоянно превышало прямое потребление. В западных частях страны, где проживает около половины населения, кооперативы

развились значительно позднее, так как для фермеров там существовали более благоприятные возможности поставок своей продукции торговцам и даже непосредственно потребителям. В целом же сельскохозяйственная кооперация в Нидерландах сильна, эта страна является традиционным экспортером и вывозит свыше 50% всей сельхозпродукции. Значительно менее развита сбытовая сельскохозяйственная кооперация в Великобритании, которая всегда импортировала значительное количество продуктов сельского хозяйства. В Италии кооперативный сектор в области сбыта мяса крупного рогатого скота довольно слаб вследствие того, что потребление мясных продуктов превышает уровень их производства; почти половина спроса на мясные продукты удовлетворяется за счет импорта<sup>1</sup>.

Кооперация позволяет фермерам приобрести реальную экономическую силу на рынке, концентрируя предложение их продукции, продвигая ее по различным звеньям в системе «переработка-сбыт» к конечному потребителю. Сбытовая кооперация служит для фермеров рыночным инструментом антимонополистического действия, обеспечивая защиту интересов семейных хозяйств, создает для них альтернативный канал сбыта своей продукции, в некоторой степени сдерживает падение уровня закупочных цен на сельхозпродукцию.

Уставы отдельных кооперативов исходят из требования к своим членам вести все их деловые операции лишь через кооператив соответствующего профиля. В то же время все большее распространение получает практика долгосрочных, регулярно возобновляемых контрактов между кооперативами и их членами. Незыблемость контрактных связей основана на жесткости и неотвратимости санкций за нарушение условий контракта.

---

<sup>1</sup> Папцов А. Контрактация и сбытовая кооперация в системе интеграционных отношений в аграрном секторе стран Европейского Союза // АПК: экономика, управление.- 2008.-№9.- С. 63-67.

В контрактах между кооперативом и его членами обычно указываются количество, качество и сроки поставок продукции на переработку, объем закупок средств производства, объем и характер производственных услуг, оказываемых кооперативом, способы и средства доставки и упаковки товаров и т.д. Особое внимание уделяется качеству продукции. Например, в голландских кооперативах молоко низшего качества принимается по цене, составляющей 30% стоимости продукции первой категории.

При нарушении условий договора кооперативом (например, несвоевременный вывоз продукции из хозяйства, несоблюдение срока поставки средств производства и т.д.) предусмотрен штраф в пользу фермера с возмещением не только причиненных убытков, но и упущенной выгоды<sup>1</sup>.

В конце XX века усилилось стремление кооперативного движения к выработке единого кооперативного законодательства. Европейские государства содействуют этому процессу, так как рассматривают кооперативный сектор особым социальным сектором рыночной экономики, имеющим важное значение в решении все усложняющихся социальных проблем общества.

К сожалению, в настоящее время в АПК России еще не сформировался кооперативный сектор, действующий на основе признанных мировой практикой принципов кооперативной демократии.

Само понятие кооперативной организационно-правовой формы экономической деятельности было впервые конституировано в российском законодательстве лишь с принятием Гражданского кодекса, первая часть которого вступила в силу с 1 января 1995 года.

---

<sup>1</sup> Папцов А. Контрактация и сбытовая кооперация в системе интеграционных отношений в аграрном секторе стран Европейского Союза //АПК: экономика, управление.- 2008.-№9.- С. 63-67.

В то же время необходимость развития кооперации как наиболее отвечающей интересам сельскохозяйственных товаропроизводителей правовой формы организации производства в агропромышленной сфере стала общепризнанной истиной. Поэтому вступление в силу в конце 1995 года Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» было вполне своевременным.

Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи свидетельствуют, что доля кооперативов среди крупных и средних сельскохозяйственных организаций составляет в целом по стране 38% (табл. 3.3). Среди малых сельскохозяйственных организаций она несколько меньше – 31%.

3.3. Удельный вес с.-х. производственных кооперативов, %  
(на 1 июля 2006 г.)<sup>1</sup>

Федеральные округа	Среди крупных и средних с.-х. организаций	Среди малых с.-х. организаций
Центральный	37,2	31,7
Северо-Западный	30,4	40,8
Южный	31,8	27,2
Приволжский	43,1	27,4
Уральский	41,3	26,5
Сибирский	35,3	35,1
Дальневосточный	32,5	33,7
Российская Федерация	37,9	30,8

При этом только 77,1% крупных и средних сельскохозяйственных производственных кооперативов осуществляли сельскохозяйственную деятельность в целом по РФ. Среди малых кооперативов эта доля еще

<sup>1</sup> Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т. /Т. 2: Число объектов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. Трудовые ресурсы и их характеристика./ Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.

меньше - 65,0%. Аналогичный показатель по хозяйственным товариществам и обществам составил 85,0% и 71,5%.

Среди крупных и средних сельскохозяйственных организаций на долю сельскохозяйственных кооперативов в 2006 г. приходилось 39% работников, 43% площади сельскохозяйственных угодий, 41% - пашни, 47% голов крупного рогатого скота, 26% свиней, 43% тракторов, 44% зерноуборочных комбайнов. Это свидетельствует о значительной роли сельскохозяйственных кооперативов в аграрном секторе экономики России.

Однако, далеко не все сельскохозяйственные организации, зарегистрированные как производственные кооперативы, являются таковыми по сути. С другой стороны, в основу деятельности большинства сельскохозяйственных организаций, зарегистрированных под различными названиями, в которые не входит слово «кооператив», положены многие принципы, характерные для кооперативных предприятий.

Если производственная кооперация в сельском хозяйстве современной России играет важную роль, то обслуживающая, или потребительская кооперация развита недостаточно.

Всероссийская сельскохозяйственная перепись, проведенная в 2006 году, показала, что потребительская кооперация на современном этапе пока ещё не стала определяющим способом взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Данные табл. 3.4 свидетельствуют, что только 3,7% сельскохозяйственных организаций всех видов участвуют в потребительской кооперации. При этом наиболее востребованными оказались кредитные кооперативы.

Разобщенность сельскохозяйственных товаропроизводителей даёт возможность их партнерам по АПК навязывать свои условия, в первую очередь по ценам на материально-технические ресурсы и сельскохозяйственную продукцию.

3.4. Участие с.х. организаций в потребительских кооперативах,  
в % от общего числа организаций (на 1 июля 2006 г.)<sup>1</sup>

Вид потребительского кооператива	С.-х. организации, всего	из них	
		крупные и средние	малые
Перерабатывающий	0,4	0,4	0,3
Сбытовой	0,5	0,5	0,5
Снабженческий	0,3	0,3	0,3
Обслуживающий	0,3	0,3	0,3
Кредитный	1,9	1,2	2,8
Страховой	0,1	0,1	0,0
другие	0,7	0,6	0,8
Все виды	3,7	3,2	4,6

Ещё меньше вовлечены в потребительскую кооперацию крестьянские хозяйства, индивидуальные предприниматели и хозяйства населения (табл. 3.5).

3.5. Участие крестьянских хозяйств, индивидуальных предпринимателей и хозяйств населения в потребительских кооперативах, в % от общего числа хозяйств (на 1 июля 2006 г.)

Вид потребительского кооператива	К(Ф)К	Индивидуальные предприниматели	Хозяйства населения
Перерабатывающий	0,3	0,1	0,1
Сбытовой	0,3	0,3	0,0
Снабженческий	0,1	0,1	0,0
Обслуживающий	0,1	0,1	0,0
Кредитный	1,4	0,9	0,0
Страховой	0,0	0,0	0,0
другие	0,2	0,1	0,4
Все виды	2,2	1,5	0,6

<sup>1</sup> Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./Т. 1: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года по Российской Федерации./ Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.



Несмотря на это, в современной России развитие сельскохозяйственной кооперации рассматривается преимущественно как способ взаимодействия малых форм хозяйствования. Так, в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. в качестве целей осуществления мероприятий по повышению финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе определены: 1) рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами; 2) повышение доходов сельского населения.

Для достижения указанных целей предусматривается решить следующие задачи:

- обеспечение доступа личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов к кредитам;
- развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации;
- создание и развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению, сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции;

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (снабженческими, сбытовыми, перерабатывающими, обслуживающими, в том числе кредитными), созданными в соответствии с Федеральным

законом «О сельскохозяйственной кооперации», а также сельскохозяйственными товаропроизводителями на развитие несельскохозяйственных видов деятельности.

В соответствии с Концепцией развития аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2025 года среди приоритетных направлений фундаментальных и прикладных исследований в области экономики и земельных отношений названо развитие кооперационных и интеграционных процессов в АПК.

Таким образом, на пятом этапе кооперативное движение в России, с учетом положительного отечественного и мирового опыта, имеет значительные возможности для роста. И точно так же, как это было в период его зарождения, кооперативное движение следует рассматривать как способ достижения конкурентных преимуществ в рыночной борьбе с хозяйствующими субъектами, доминирующими на рынке.

#### Контрольные вопросы и задания

1. Что послужило причиной зарождения сельскохозяйственной кооперации в Европе?
2. Какие виды кооперативов получили наибольшее распространение в дореволюционной России?
3. Какие изменения в развитии кооперации произошли в эпоху социализма?
4. Что отличает современный этап кооперативного движения?
5. Дайте оценку роли сбытовой кооперации в странах Западной Европы.
6. В связи с чем темпы развития кооперации в различных странах не совпадают?
7. Почему сельскохозяйственная кооперация как способ противодействия рыночной власти оптовых покупателей сельскохозяйственной про-

дукции не получила в России такого же развития, как в странах Западной Европы?

8. Какие направления развития кооперации предусмотрены в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» и нормативных документах правительства РФ?

9. Дайте оценку роли сельскохозяйственных производственных кооперативов в аграрном секторе России.

10. Какие последствия для экономического положения сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет неразвитость потребительской кооперации?

## **Глава 4. ИСТОРИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

### **4.1. История развития интегрированных структур за рубежом (на примере США)**

Прежде чем рассматривать историю агропромышленной интеграции, необходимо уяснить принципиальные различия между кооперацией и интеграцией. Кооперацию отличает, прежде всего, равенство участников при принятии решений вне зависимости от того, чему равен их имущественный вклад (пай) в общее дело. Как правило, кооперативные структуры обслуживают в равной мере интересы всех своих участников.

Интеграция опирается не столько на интересы большинства участников, сколько на интересы основных владельцев капитала. Целью интегрирующей структуры является приумножение доходов ее владельцев. Отсюда ее главный принцип - распределение доходов и голосов пропорционально вложенному капиталу.

Как следствие, принятие решений в интегрированных структурах может происходить вопреки желанию большинства их участников. Это, однако, не преуменьшает общественную значимость интеграции как организационной формы, позволяющей в короткие сроки добиться высокой концентрации производства и эффективно использовать экономические преимущества крупного производства за счет оперативности принимаемых решений. Интегрированные структуры более чутко реагируют на запросы рынка.

С другой стороны, именно в результате развития и деятельности интегрированных структур имели и имеют место случаи недобросовестной конкуренции вследствие агрессивного поведения на рынке. Стремление к монопольному, доминирующему положению посредством слияний и присоединений – основной лейтмотив интеграции.

В связи с этим представляет интерес история государственного регулирования процессов интеграции в США.

Расследование Конгресса США дела о тайных соглашениях среди предпринимателей военно-мясоперерабатывающей промышленности стало одной из причин принятия в 1890 г. антитрестовского закона Шермана.

В 1892 г. правительство попыталось распустить Американскую компанию по рафинированию сахара, которой принадлежало 90% производственных мощностей этой отрасли.

В 1911 г. антитрестовским подзаконным актом Американскую табачную компанию разделили на 4 самостоятельные фирмы.

В 1914 г. принят закон Клейтона, уточнивший содержание закона Шермана. В частности:

- объявлялась незаконной ценовая дискриминация покупателей, когда такая дискриминация не вызвана разницей в издержках;
- запрещалось приобретение акций конкурирующих корпораций, если это могло привести к ослаблению конкуренции.

В 1914 г. была также создана Федеральная торговая комиссия (ФТК) из пяти членов, и на нее была возложена ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов. ФТК была наделена властью расследовать нечестные конкурентные действия по своей собственной инициативе или по требованию понесших ущерб фирм. Комиссия могла устраивать публичные слушания по таким искам и при необходимости издавать запретительные предписания.

В 1920 г. военно-перерабатывающие предприятия США были лишены права владеть и распоряжаться скотопригонными дворами, им запрещалось заниматься бизнесом в других подотраслях пищевой промышленности и торговли продовольствием.

В 1950 г. принята поправка к закону Клейтона, в соответствии с которой незаконным объявлено любое слияние – горизонтальное, вертикальное или в конгломерат, которое могло бы существенно ослабить конкуренцию или усилить монополию.

Параллельно в общественном сознании формировалось мнение, что ожесточенная конкуренция далеко не всегда полезна. В связи с этим принимались соответствующие законы.

Так, в 1918 г. легализованы монополии в экспортной торговле.

В 1922 г. были признаны законные права фермеров на кооперативную деятельность.

В 1937 г. принят закон о соглашениях по маркетингу сельскохозяйственной продукции, предусматривающий возможность объединения производителей и посредников (заготовителей, переработчиков, торговцев).

Более поздние нормативные акты, такие, как закон о справедливой практике в сельском хозяйстве (1967 г.) и закон о сельскохозяйственном маркетинге (1969 г.), обеспечивали право производителей объединяться в кооперативные ассоциации торгово-коммерческого назначения. С этими группами должны были вести переговоры и заключать сделки их партнеры – посредники. Это обеспечивало защиту производителей от дискриминации со стороны оптовых покупателей.

Но в целом преобладали запретительные меры. Поэтому агропромышленная интеграция в США развивалась не так быстро, как этого хотели бы собственники капитала. Запреты на слияния привели также к тому, что большое распространение получила так называемая контрактная форма.

При контрактной интеграции взаимодействующие стороны формально сохраняют юридическую самостоятельность. Однако соблюдение условий контракта требует от каждого партнера такого четкого и своевременного выполнения обязательств, что, по сути, происходит объединение различных стадий производства под управлением фирмы-интегратора.

Например, в бройлерном птицеводстве для качества готовой продукции большое значение имеют используемые кроссы птицы. Фирма-

интегратор держит под своим контролем селекционные станции и инкубатор, а также перерабатывающие предприятия. Собственно откорм осуществляется на основе производственных контрактов с семейными фермерами. Фермеры получают от интегратора птенцов для выращивания, корма и электроэнергию. Они обязаны соблюдать жесткие технологические условия, диктуемые фирмой-интегратором. Фермер владеет только производственными помещениями и оборудованием. Выраженных бройлеров забирают с ферм и перерабатывают централизованно. Фермеры могут премироваться за экономию кормов и электроэнергии, им может оказываться финансовая помощь в строительстве помещений для птицы и т.д. Но нарушение установленных контрактом параметров технологии чревато его разрывом (или невозобновлением). Таким образом, оставаясь юридически самостоятельным предпринимателем, фермер фактически превращается в полунаемного работника фирмы-интегратора.

Соотношение между двумя формами интеграции демонстрируют данные табл. 4.1. Контрактная интеграция наибольшее распространение получила при производстве консервированных овощей, выращивании сахарной свеклы, кормовых культур, а также при выращивании бройлеров.

Интеграция собственности преобладает при производстве свежих овощей, фруктов, сахарного тростника и яиц.

В равной степени две формы интеграции развиты в картофелеводстве и свиноводстве. В других подотраслях интеграция не получила широкого распространения.

К середине 90-х гг. XX века интегрированные структуры в США контролировали 18,3% сбыта сельскохозяйственной продукции. В отдельных подотраслях (выращивания тростника и сахарной свеклы, картофеля, производство консервированных овощей и мяса бройлеров) эта форма организации занимает доминирующее положение.

4.1. Контрактная интеграция и интеграция собственности в сельском хозяйстве США, % от реализованной продукции (данные Министерства сельского хозяйства США)<sup>1</sup>

Вид продукции	Контрактная интеграция			Интеграция собственности		
	1960г.	1980г.	1994г.	1960г.	1980г.	1994г.
<b>Растениеводство</b>						
кормовое зерно	0,1	1,2	1,2	0,4	0,5	0,5
продовольственное зерно	1,0	1,0	0,1	0,3	0,5	0,5
свежие овощи	20,0	18,0	25,0	25,0	35,0	40,0
консервированные овощи	67,0	83,1	87,9	8,0	15,0	6,0
картофель	40,0	60,0	55,0	30,0	35,0	40,0
цитрусовые	0	0	0	20,0	35,0	6,9
прочие фрукты	0	0	0	15,0	25,0	25,0
сахарная свекла	99,0	99,0	99,0	1,0	1,0	1,0
сахарный тростник	24,4	50,0	27,3	75,6	50,0	72,7
хлопок	5,0	1,0	0,1	3,0	1,0	1,0
табак	2,0	1,4	9,3	2,0	2,0	1,5
кормовые	80,0	80,0	80,0	0,3	10,0	10,0.
<b>Животноводство</b>						
КРС	—	—	—	6,7	3,6	4,5
овцы	—	—	—	5,1	9,2	29,0
свиньи	0,7	1,5	10,8	0,7	1,5	8,0
молоко	0,1	0,3	0,1	0	0	0
яйца	7,0	43,0	25,0	5,5	45,0	70,0
бройлеры	90,0	91,0	92,0	5,4	8,0	8,0
<i>Всего</i>	8,3	10,3	10,7	4,6	6,5	7,6

Несмотря на преимущества, которые дает интеграция крупному капиталу, она не получила желаемого для него распространения в США в связи с наличием большого числа ограничений и запретов на монополистическую деятельность.

<sup>1</sup> Серова Е.В. Аграрная экономика. – М.: ГУ ВШУ, 1999.



## 4.2. История развития агропромышленной интеграции в России

Развитие агропромышленной интеграции в России происходило по мере становления перерабатывающей промышленности на базе акционерного и частного капитала. В дореволюционной России особенно динамично развивались свеклосахарная, масложировая и мясоперерабатывающая промышленность.

Первыми крупными интегрированными агропромышленными формированиями стали:

- Акционерное товарищество курских свеклосахарных и рафинадных заводов (1894 г.);
- Товарищество колбасных фабрик в Орле (1905 г.);
- Акционерное общество колбасно-консервного производства и торговли в Москве (1907 г.).

Но и до создания этих организаций агропромышленная интеграция имела место даже в условиях крепостного права. Так, знаменитые сахарозаводчики Терещенко и Харитоненко, прежде чем стать крупнейшими в мире производителями сахара пришли к выводу, что им выгоднее, дешевле выращивать сырье на своих и арендованных землях при высоком уровне технической оснащенности и продуктивной технологии.

После Октябрьской революции, когда самым крупным собственником в стране было государство, вопросы создания и развития агропромышленной интеграции стали составной частью государственной экономической политики.

В 20-е годы XX века концепция агроиндустриального комбината предлагалась в качестве альтернативы созданию колхозов как формы горизонтальной концентрации производства. На базе комбинирования сельскохозяйственного производства и промышленной переработки его продукции предполагалось провести техническую реконструкцию сельского хозяйства.

В конце 20-х годов в зонах сахарных заводов было создано 387 совхозов, объединенных в комбинаты, в функции которых входили производство свеклы и ее переработка.

В 30-е годы были созданы свеклосахарные, плодоовощеконсервные, картофеле-спиртовые, виноградарско-винодельческие и другие агропромышленные предприятия в форме совхозов-заводов, входящих в состав отраслевых трестов.

До 50-х годов функционировали две системы управления сельским хозяйством: одна по управлению колхозами, другая – совхозами.

В 1957 г. система управления была реорганизована по территориальному типу. Создан Совет народного хозяйства по экономическим районам (Совнархоз). Союзно-республиканские и союзные министерства были упразднены или реорганизованы.

В 1965 г. было восстановлено Министерство сельского хозяйства. В его составе было образовано Управление совхозов, а на местах сохранены тресты специализированных совхозов. Производственные колхозно-совхозные управления преобразованы в районные производственные управления сельского хозяйства. В результате реорганизации сформировалась территориально-отраслевая структура управления сельским хозяйством.

В 1972 г. для управления совхозами вновь было создано Союзно-республиканское министерство совхозов, которое просуществовало до 1975 г.

В 1976 г. принято директивное постановление «О дальнейшем развитии специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции».

В 1982 г. создана система новых органов управления в административных районах – районные агропромышленные объединения (РАПО); в областях, краях, автономных республиках – агропромышленные

объединения; в союзных республиках - Комиссии Президиума Совета Министров союзной республики по вопросам АПК; на союзном уровне – Комиссия Президиума Совета Министров СССР по вопросам АПК.

В 1985 г. на базе шести министерств и ведомств созданы единые органы управления АПК: Госагропром СССР, Государственные агропромышленные комитеты союзных и автономных республик, агропромышленные комитеты краев и областей, районные агропромышленные объединения.

22 марта 1991 г. принят закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Проведение государственной политики по содействию развитию товарных рынков и конкуренции, осуществление государственного контроля над соблюдением антимонопольного законодательства, а также предупреждение и пресечение монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции и иных ограничивающих конкуренцию действий возложено на антимонопольный орган (в настоящее время – Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства).

После 1991 г. с изменением политического устройства государство утратило монополию на средства производства, в том числе на землю. Большая часть сельскохозяйственных угодий перешла в частную собственность. Утвердилась многоукладная экономика. Все это создало новое хозяйственное пространство для интеграционных процессов.

Интеграционные процессы в АПК не прекращались даже в период 1992-93 гг., когда был принят курс на повсеместное внедрение мелкоотварного фермерского производства.

В 1994-95 гг. начался новый этап развития интеграции. Основными ее формами стали: совместная деятельность, расширение полномочий сельскохозяйственных товаропроизводителей в управлении перераба-

тывающих предприятий, организация самостоятельных агропромышленных формирований.

Обострение конкуренции с импортными поставками в 1996-97 гг. вызвало к жизни неформальные картельные договоренности. В 1997 г. наблюдается резкое увеличение численности Финансово-промышленных групп (ФПГ) в АПК России. Если в августе 1996 г. их было только 37, то в мае 1997 г. – уже 62.

В соответствии с Законом РФ «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г. финансово-промышленной группой является совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (в рамках системы участия) на основе договора о создании ФПГ.

Создание холдинговых компаний затруднено тем, что законодательством они не были предусмотрены в сфере АПК. Поэтому применительно к агропромышленным формированиям, созданным в АПК по образу и подобию ФПГ, на практике используется термин агропромышленные формирования холдингового типа.

По той же причине отсутствуют точные данные о количестве аграрных финансово-промышленных групп в России, функционирующих в настоящее время. Более доступна информация по отдельным регионам.

Например, в Белгородской области по состоянию на 1 февраля 2003 года насчитывалось 19 крупных агрохолдингов (площадь пашни в расчете на один агрохолдинг более 10 тыс. га).

Агропромышленная интеграция в Белгородской области получила наибольшее развитие после принятия 14 декабря 1999 г. постановления главы администрации области «О мерах по экономическому оздоровлению неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий области». В 2000 г. создание агропромышленных формирований приобрело массовый характер, и уже к концу 2001 г. в Белгородской области насчиты-

валось свыше 60 интегрированных структур. Наиболее крупные формирования объединяли десятки сельскохозяйственных, промышленных и обслуживающих предприятий.

#### 4.2. Место интегрированных формирований среди с.-х. предприятий Белгородской области

Показатели	2006г.	2007г.
Площадь пашни, находящаяся в пользовании интегрированных формирований, тыс. га	909,4	958,5
То же в % к общей площади пашни, используемой с.-х. организациями	68,7	73,2
Количество работников, занятых в интегрированных формированиях, тыс. чел.	38,0	41,4
То же в % к общему числу занятых в с.-х. организациях	75,4	79,7
Стоимость валовой продукции, произведенной в интегрированных формированиях, в ценах 2007г., млрд. руб.	27,8	35,5
То же в % к стоимости валовой продукции, произведенной в с.-х. организациях	84,7	87,5

Агропромышленная интеграция развивается при активном участии инвесторов (организаций и физических лиц), располагающих значительными собственными финансовыми ресурсами и возможностями по привлечению заемных инвестиций. Именно инвесторы в настоящее время играют основную роль в реализации предложенной главой администрации области концепции аграрных преобразований.

Роль агрохолдингов в Белгородской области характеризуют данные табл. 4.2. На их долю приходится  $\frac{3}{4}$  производственных ресурсов, применяемых сельскохозяйственными организациями, а доля в выпускаемой продукции достигает 85-87%. Эта информация позволяет предположить, что агропромышленные формирования более эффективно используют пашню и трудовые ресурсы, чем это имеет место в целом по остальным сельскохозяйственным организациям.

Вертикальная интеграция имеет место не только «сверху» (по инициативе и под управлением собственников перерабатывающих пред-

приятый), но и «снизу» (по инициативе и под управлением владельцев сельскохозяйственных организаций). По итогам Всероссийской сельскохозяйственной переписи, в 2006 г. в России 11,7% сельскохозяйственных организаций располагали перерабатывающими мощностями по производству муки, 11% - комбикормов (табл. 4.3).

4.3. Удельный вес сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, имевших перерабатывающие мощности, %

Мощности по производству	С.-х. организации	из них		К(Ф)К и индивидуальные предприниматели
		крупные и средние организации	малые предприятия	
муки	11,7	16,1	5,1	0,8
крупы	2,4	3,2	1,2	0,3
комбикормов	11,0	14,4	5,8	2,2
мясопродуктов	2,8	4,2	0,7	0,2
молокопродуктов	2,8	3,8	1,1	0,9
масла растительного	2,8	3,8	1,2	0,2
консервов овощных	0,2	0,4	0,1	0,0
консервов плодовых и ягодных	0,3	0,4	0,1	0,0
других продуктов	2,4	3,4	0,8	0,2

Наличие перерабатывающих мощностей прямо связано с размерами сельскохозяйственных организаций. Так, среди крупных и средних сельскохозяйственных организаций доля имеющих мощности по производству муки составляет 16,1%, тогда как среди малых предприятий – только 5,1%.

Существенно меньше агропромышленная интеграция «снизу» развита среди крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Доля этих малых форм хозяйствования, имеющих перерабатывающие мощности, сопоставима со случайной ошибкой.

Как и в США, в России большое влияние на интеграционные процессы оказывает антимонопольное законодательство. В соответствии с законом «О защите конкуренции» запрещаются любые ограничивающие конкуренцию действия.

Анализ истории развития интеграции в аграрном секторе позволил выявить следующие закономерности:

- формы интеграции определяются интересами основных владельцев капитала;

- преобладающим экономическим мотивом агропромышленной интеграции выступает стремление хозяйствующего субъекта контролировать деятельность смежных предприятий ради усиления своего рыночного положения, удешевления продукта, совершенствования технологии;

- в условиях отсутствия государственной поддержки сельскохозяйственного производства агропромышленная интеграция становится главным организующим фактором, с помощью которого в сельское хозяйство могут быть привлечены значительные инвестиции в относительно короткие сроки;

- агропромышленная интеграция неизбежно влечет экономическую концентрацию, что требует антимонопольного регулирования;

- интеграция не отрицает и не заменяет кооперацию. Чем крупнее интегрированное образование, тем большее значение для повышения эффективности производства приобретает внутрихозяйственная кооперация.

## Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте основные этапы агропромышленной интеграции в США.
2. Какие закономерности имели место в развитии агропромышленной интеграции в России и США?
3. Какие крупные агропромышленные формирования были созданы в числе первых в России?
4. Охарактеризуйте основные этапы развития агропромышленной интеграции в России.
5. Дайте оценку имевшим место в прошлом основным движущим силам экономического взаимодействия между промышленностью и сельским хозяйством.
6. Почему вертикальная агропромышленная интеграция «снизу» менее распространена, чем интеграция «сверху»?
7. Какие факторы ограничивали развитие агропромышленной интеграции в США и России?
8. Назовите преимущества и недостатки агропромышленной интеграции, исходя из интересов общества и интересов хозяйствующих субъектов.



## **Глава 5. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

### **5.1. Содержание и особенности кооперации современного этапа**

Кооперацию следует рассматривать с двух позиций. С одной стороны, кооперация есть процесс, движение. С другой стороны, кооперация - это организационно-правовая форма хозяйствования. На необходимость такого подхода к анализу кооперации в свое время указывал А.В. Чаянов, предложивший использовать два понятия: «кооперативное движение» и «кооперативное предприятие».

Развитие кооперации как движения характеризуется, прежде всего, изменением содержания кооперативной идеи и её распространением в обществе.

Так, если в прошлом господствовало мнение, что при кооперировании доминирует общий, коллективный интерес, то в настоящее время этот тезис подвергается сомнению и все чаще появляются более прагматичные высказывания о сочетании личного и общественного интереса и даже о том, что каждый участник кооперации преследует, главным образом, свои, сугубо частные цели.

Развитие кооперации как организационно-правовой формы хозяйствования выражается:

- распространением влияния кооперативных организаций в различных сферах общественной жизни, в том числе – в экономике;
- видом и количеством ресурсов (труд, капитал, земля), вкладываемых кооператорами в свою организацию;
- способностью кооперативов поддерживать свой статус не только по форме, но и по содержанию. Например, принимать решения общим

собранием по принципу «один участник – один голос» и не превращать кооператив в авторитарную организацию.

Не следует, однако, полностью противопоставлять анализируемые понятия. Более того, чем детальнее будет сделан анализ кооперации как движения и кооперации как предприятия, тем нагляднее выявится органическое единство между ними.

Например, характерной особенностью кооперативов (отечественных и зарубежных) является субсидиарная ответственность их участников. Субсидиарная ответственность как условие участия применялась еще при создании первых кооперативов Райффайзена. То, что до сих пор, по прошествии более чем ста лет этот вид ответственности остается незыблемым, свидетельствует, что до господства кооперативного духа, кооперативной идеи в обществе еще далеко. Субсидиарная ответственность препятствует эгоистическим устремлениям отдельных участников, выступает объединяющим началом и сдерживает от вступления в кооператив не воспринимающих идею кооперации людей.

С другой стороны, экономические успехи кооперативов, выгоды от совместной партнерской деятельности увеличивают число сторонников кооперативного движения. И не только среди практиков, но и теоретиков. В свое время профессор А.И. Чупров отметил, что в отношении земледелия идея кооперации имеет не меньшее значение, чем все крупнейшие технические завоевания<sup>1</sup>.

По мнению И.Г. Ушачева, главным направлением формирования новой институциональной структуры агропромышленного комплекса должно стать развитие кооперации как наиболее рациональной системы организационно-экономических отношений в сферах производства сель-

---

<sup>1</sup> Чупров А.И. Ученые труды. М., 1911. Вып. II, ч. III.

скохозяйственной продукции, переработки, финансово-кредитного обслуживания, реализации продукции<sup>1</sup>.

Кооперация служит важным инструментом улучшения рыночного положения сельскохозяйственных товаропроизводителей. А.В. Чаянов отмечал, что крестьянское хозяйство находится под напором мощных организаций, получающих свои прибыли за счет недоплаты за сельскохозяйственную продукцию и переплаты за приобретаемые крестьянами товары. Только кооперированные сельскохозяйственные товаропроизводители способны противостоять этому напору<sup>2</sup>.

Но объединение крестьян в кооперативы лишь частично уменьшает эксплуатацию сельского труда. Тысячи кооперативов, производящих сходную по качеству продукцию, находятся в условиях жесточайшей конкуренции. Ситуация меняется существенно, если кооперация распространяется на межхозяйственные связи, на осуществление согласованной товарной и ценовой политики. Тогда рыночная сила кооперированных сельскохозяйственных товаропроизводителей становится равной силе крупных покупателей сельскохозяйственной продукции (перерабатывающих предприятий).

Соединение производственных и коммерческих усилий, согласование действий самостоятельных организаций, принадлежащих к одной отрасли, получило название **горизонтальной межхозяйственной кооперации**.

Преимущества горизонтальной кооперации проявляются в следующем:

- улучшается, как было показано выше, рыночное положение кооперирующихся сторон за счет консолидации предложения;

---

<sup>1</sup> Ушачев И.Г. АПК: политика стабилизации и экономического роста //Экономист.-2000.-№3.

<sup>2</sup> Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации.- М.: Наука, 1991.

- создаются предпосылки для специализации и соответствующего снижения издержек на единицу продукции;
- рационально используются дорогостоящие средства производства (например уборочная техника, помещения).

Большие возможности экономического роста кроются также в вертикальной кооперации. **Вертикальная межхозяйственная кооперация** – это межотраслевое кооперирование хозяйствующих субъектов различных отраслей агропромышленного комплекса. Вертикальная кооперация позволяет контролировать весь производственный цикл, начиная от приобретения ресурсов и заканчивая реализацией продукции конечным потребителям.

В 2006 г. был принят Федеральный закон №271-ФЗ «О розничных рынках и внесении изменений в Трудовой кодекс», который выделяет в отдельную категорию сельскохозяйственные и сельскохозяйственные кооперативные рынки. На сельскохозяйственном кооперативном рынке не менее 80% торговых мест должно выделяться для торговли сельскохозяйственной продукцией; управляющей компанией должен выступать сельскохозяйственный потребительский кооператив; не менее 50% торговых мест должно быть выделено членам кооператива.

В настоящее время, по оперативной информации Министерства сельского хозяйства России, сельскохозяйственные кооперативные рынки действуют только в 7 субъектах Российской Федерации. По состоянию на 27 июня 2008 г. в стране функционировало 72 сельскохозяйственных и 39 сельскохозяйственных кооперативных рынков<sup>1</sup>.

Незначительное количество кооперативных рынков свидетельствует о том, что формирование правовой базы по ряду направлений опережает развитие кооперативного движения. Между тем, сопоставление

---

<sup>1</sup> Зелимханов Ш.А. Развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов и кооперативных рынков // Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- 2009.- №3.

уровня потребительских цен и цен производства, представленных на сайте МСХ, например, по состоянию на середину марта 2009 г., показывает, что первые выше вторых по говядине и свинине на 42-62%; по мясу птицы – на 17-32%; по молоку и молокопродуктам – 12-50; по маслу растительному – на 38-60; по муке – на 106%<sup>1</sup>.

Таким образом, неразвитость кооперации существенно уменьшает доходы не только сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

## 5.2. Современные кооперативные принципы

На юбилейном конгрессе Международного кооперативного альянса в Манчестере в 1995 г. была принята Декларация о кооперативной идентичности. В ней определены понятие кооператива, его ценности и принципы.

Кооператив - это самостоятельная организация людей, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью совместного владения и демократического управления предприятием.

Ценности - взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность.

Принципы - это нормы, посредством которых кооперативы внедряют свои ценности в жизнь.

**1-й принцип. Добровольность и открытое членство.** Кооперативы - это добровольные организации, открытые для всех людей, спо-

---

<sup>1</sup> Динамика выборочных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия /Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/169.htm>

собных оказать свои услуги и взять на себя ответственность, без какой-либо дискриминации.

**2-й принцип. Демократический контроль.** Кооперативы - это демократические организации, контролируемые самими членами, принимающими активное участие в выработке политики и принятии решений. Избранные представители кооператива подотчетны его членам. В первичных кооперативах у всех членов при голосовании равные права (один член кооператива - один голос), кооперативы более высоких уровней также организованы в соответствии с демократическими принципами.

**3-й принцип. Экономическое участие членов.** Члены кооператива вносят равные вклады и контролируют кооперативный капитал. Они обычно получают некоторую компенсацию на внесенный взнос, что является условием членства. Члены кооператива распределяют остаточный капитал на следующие цели: развитие кооператива, вознаграждение членов кооператива соответственно их участию в делах, поддержка других сфер деятельности, одобренных членами кооператива.

**4-й принцип. Автономия и независимость.** Кооперативы представляют собой автономные организации взаимопомощи, контролируемые своими членами. Если они заключают соглашения с другими организациями (включая правительственные) или увеличивают свой капитал с помощью внешних ресурсов, то это делается в условиях демократического контроля со стороны членов кооператива и поддержки независимости.

**5-й принцип. Образование, повышение квалификации и информация.** Кооперативы заботятся об образовании и обучают своих членов, избранных представителей, управляющих и работников с тем, чтобы те смогли внести эффективный вклад в развитие предприятия. Их члены информируют общественность - особенно молодежь и общест-

венных лидеров - о том, что представляют собой кооперативы и какую пользу они приносят.

**6-й принцип. Сотрудничество кооперативов.** Кооперативы более эффективно обслуживают своих членов и укрепляют кооперативное движение, совместно действуя на местном, национальном, региональном и международном уровнях.

**7-й принцип. Забота об обществе.** Уделяя основное внимание нуждам и потребностям членов кооператива, кооперативы также заботятся о постоянном развитии своих обществ.

Ряд из этих положений нашел отражение в ст. 2 Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации», в которой указано, что кооператив создается и функционирует на основе следующих принципов:

- 1) добровольность членства;
- 2) взаимопомощь и обеспечение экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в его производственной и иной хозяйственной деятельности;
- 3) распределение прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;
- 4) ограничение участия в хозяйственной деятельности лиц, не являющихся членами кооператива;
- 5) ограничение дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива;
- 6) управление деятельностью на демократических началах (один член кооператива - один голос);
- 7) доступность информации о деятельности кооператива для всех его членов.

Несмотря на одинаковое число принципов, принятых на международном конгрессе, и указанных в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», их содержание во многом не совпадает. Первые учитывают, что

кооперация - это организация и движение. Вторые ориентированы только на кооперацию как предприятие и регламентируют деятельность кооперативов.

### **5.3. Новые тенденции в развитии агропромышленной интеграции**

Агропромышленный комплекс включает: 1) организации, обслуживающие сельское хозяйство (I сфера); 2) сельскохозяйственные товаропроизводители (II сфера); 3) организации, осуществляющие заготовку, хранение, переработку и реализацию продукции из сельскохозяйственного сырья (III сфера).

До сих пор интеграционные процессы имели место преимущественно между сферами II и III. Здесь, как было показано выше, достигнуты немалые успехи, способствующие росту производства сельскохозяйственной продукции и её переработки. Российские организации, относящиеся к сфере I, по различным причинам недостаточно вовлечены в интеграционные процессы, что сказывается на их экономическом положении.

Заводы сельскохозяйственного машиностроения выпускают в основном морально устаревшую технику. В настоящее время уже более половины рынка заполнено импортной техникой. Аграрный сектор находится практически в полной зависимости от зарубежных производителей техники<sup>1</sup>.

Увеличивается зависимость от импорта других видов материально-технических ресурсов. По оценке специалистов ФАС, например, в структуре себестоимости сахара из сахарной свеклы до 30% занимают им-

---

<sup>1</sup> Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России // Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- 2009.- №3.



портозависимые расходы (семена сахарной свеклы; средства защиты растений; закупка, обслуживание и ремонт импортной сельскохозяйственной техники для свекловодства)<sup>1</sup>.

Достижение целей, сформулированных в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, всегда будет под угрозой, если не будет обеспечена безопасность в сфере материально-технического обеспечения сельского хозяйства. В связи с этим многие ведущие современные ученые высказываются в пользу проведения кардинальных институциональных преобразований, выводящих сферу I и сферу II на путь эффективного взаимодействия.

Крупные размеры и экономическая стабильность ряда сельскохозяйственных организаций и агропромышленных формирований делают их выгодными партнерами для отечественных производителей материально-технических ресурсов. Имеют место многочисленные примеры сотрудничества между сельскохозяйственными и машиностроительными организациями по испытанию новых образцов техники, её модернизации.

Таким образом, налицо тенденция к интеграции сферы I и сферы II.

Вторая тенденция обусловлена осуществлением мер государственного регулирования по обеспечению продовольственной безопасности России и защите потребителей.

Такие меры, как разработка и введение в действие технических регламентов на масложировую продукцию (ФЗ от 24.06.2008 г.), на молоко и молочную продукцию (ФЗ от 12.06.2008 г.) и другие виды продукции агропромышленного комплекса, а также ужесточение контроля качества сырья и продовольствия, ввозимого на территорию РФ, создают

---

<sup>1</sup> Анализ ситуации на рынке производства сахара /Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа [http://www.fas.gov.ru/analysis/apk/a\\_22471.shtml](http://www.fas.gov.ru/analysis/apk/a_22471.shtml)

благоприятные условия для эффективного взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков.

И, наконец, третья тенденция – это экономическая концентрация и раздел рынков.

Сложившееся распределение сельскохозяйственных организаций по категориям собственников представлено в табл. 5.1. То, что частично или полностью уставный капитал 14,5% сельскохозяйственных организаций принадлежит различным юридическим лицам, характеризует распространенность агропромышленной интеграции «сверху».

5.1. Распределение сельскохозяйственных организаций по категориям собственников в уставном (складочном, паевом) капитале (фонде) организации (на 1 января 2006 г.), %<sup>1</sup>

Собственность	С.-х. организации	из них	
		крупные и средние организации	малые предприятия
Федеральная	3,4	5,5	0,2
Субъекта Российской Федерации	2,9	4,5	0,4
Юридических лиц	14,5	18,4	8,8
Муниципальная	2,7	4,2	0,5
Физических лиц	74,8	66,5	87,4
Иностранных юридических лиц	0,4	0,5	0,2
Иностранных физических лиц и лиц без гражданства	0,3	0,2	0,4
другая	1,2	1,4	0,7

Всего таких организаций насчитывалось в 2006 г. 4742. Из них капитал у 3632 организаций частично или полностью принадлежал органи-

<sup>1</sup> Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./Т. 1: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года по Российской Федерации./ Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.

зациям и предприятиям агропромышленного комплекса, 820 – управляющим компаниям, 81 – финансово-кредитным учреждениям.

Далеко не все физические лица, владеющие долями в уставном капитале сельскохозяйственных организаций, работают в них. В ходе переписи было зафиксировано 2792 сельскохозяйственные организации, долями в уставном капитале которых владели не работающие в них физические лица.

По оценкам специалистов ФАС, во многих сегментах агропромышленного комплекса процессы концентрации уже привели к появлению крупных групп лиц со значительной долей на соответствующих рынках. Наиболее интенсивно процессы консолидации активов идут в производстве продукции, рентабельность которой превышает 30% и не имеет резких колебаний. Это – зерно, семена подсолнечника, картофель, овощи<sup>1</sup>.

В связи с этим в докладе ФАС агропромышленный комплекс и розничная торговля называются в числе тех отраслей, применительно к которым существует проблема антикартельного регулирования.

---

<sup>1</sup> Доклад ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» (за 2007 год) / [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.fas.gov.ru/competition/goods/20916.shtml>

#### 5.4. Место кооперации и интеграции среди факторов агропромышленного производства

Уровень агропромышленного производства в значительной мере определяют пять следующих факторов (рис. 5.1).

**Спрос** – это макроэкономический фактор. Его уровень формируется, с одной стороны, потребностями людей в продуктах питания, а с другой – их покупательной способностью. По большинству видов продуктов питания потребности больше, чем покупательная способность. Поэтому спрос в настоящее время определяется, главным образом, уровнем и структурой доходов населения. Причем на уменьшение спроса влияет как сокращение доходов потенциальных покупателей, так и увеличение в структуре доходов населения доли продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах.



Рис. 5.1. Факторы агропромышленного производства.

**Обеспеченность ресурсами** характеризует, прежде всего, потенциальные возможности производства, степень реализации которых зависит от состояния остальных четырех факторов. Под ресурсообеспеченностью АПК мы понимаем наличие и качественное состояние всех видов производственных ресурсов, включая рабочую силу, землю, основные и оборотные фонды, технологические знания и навыки.

В экономической теории часто предполагается возможность изменения ресурсообеспеченности до оптимального уровня. На практике же изменить количество ресурсов, которыми располагает предприятие, достаточно быстро нельзя. Кроме того, изменение структуры используемых ресурсов всегда связано с существенными затратами (если ресурсы приобретаются) и экономическими потерями (если ресурсы продаются). Поэтому доходы предприятия зависят в первую очередь от того, как используются имеющиеся ресурсы.

**Интерес** как позитивный экономический фактор действует только, если у коллектива или отдельного человека имеются одновременно возможности и желания достичь поставленных им целей посредством полезной обществу деятельности. Возможности по отношению к желаниям чаще всего выступают первичными. Именно это обстоятельство должно быть положено в основу использования данного фактора.

К сожалению, в сельскохозяйственном производстве текущие возможности значительно меньше, чем в других отраслях и это соотношение по мере развития стихийного рынка ухудшается. Как правило, среднемесячная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве в несколько раз ниже, чем в промышленности.

Основной причиной различий в уровне оплаты труда является распределение доходов между отраслями в соответствии с рыночным положением предприятий, их представляющих. Многочисленность и разобщенность сельхозтоваропроизводителей ставит их в заведомо худшее положение по сравнению с крупными промышленными предпри-

ятиями, что выражается в недоплате за сельскохозяйственную продукцию.

По той же причине занижается вклад сельскохозяйственного производства в создание регионального и внутреннего продукта, поскольку стоимость произведенной продукции оценивается в рыночных ценах.

Таким образом, при стихийном рынке возникает парадоксальная ситуация: сельскохозяйственный товаропроизводитель, без продукции которого общество не может просуществовать, оказывается в наихудшем экономическом положении. Отсюда с неизбежностью следует вывод: в эпоху господства промышленных, энергетических и транспортных монополий сельское хозяйство не способно работать на самофинансировании без государственного регулирования рынка и эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов, входящих в состав АПК.

**Государственное регулирование продовольственного рынка** призвано решить две основные задачи. Во-первых, создать условия для поддержания приемлемого уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей как наименее защищенных субъектов агропродовольственной системы. Во-вторых, обеспечить потребителей доступным по цене, высококачественным и безопасным для здоровья продовольствием в соответствии с научно обоснованными потребностями.

**Кооперация и интеграция в АПК** – это фактор, формируемый преимущественно в среде участников агропромышленного производства. Его содержание и созидательная сила в наибольшей степени зависят от усилий конкретных лиц, начиная от рядовых владельцев земельных долей и заканчивая крупными земельными и имущественными собственниками.

Несмотря на различную природу и принципы, кооперацию и интеграцию объединяет то, что эти явления возможны только при взаимодействии людей. Как известно, эффект взаимодействия (или корпоративный, синергический эффект) достигается за счет объединения инте-

ресов партнеров и совместных согласованных действий, объединенных единым планом. Эффект взаимодействия может быть получен с помощью как интеграции, так и кооперации.

### **5.5. Взаимосвязь специализации, концентрации, кооперации и интеграции**

Большинство товаропроизводителей сознательно или подсознательно на первое место ставят следующие вопросы: Каким видом деятельности следует заниматься? Какому виду продукции следует уделить наибольшее внимание? Производство какого товара дает наибольший доход? На какую продукцию имеет место наибольший спрос? Для производства какого товара имеются наилучшие предпосылки?

Ответы на эти вопросы, как правило, влекут действия по сосредоточению усилий на производстве одного или нескольких наиболее выгодных видов продукции, то есть по специализации производства. Даже если многие виды продукции или деятельности оцениваются как перспективные, хозяйствующий субъект отдает предпочтение лишь некоторым из них, поскольку одновременно производить множество видов продукции или развивать несколько видов деятельности не позволяют ограниченные ресурсы.

Специализация экономически оправдана, если товар, ради производства которого создается и развивается предприятие, нужен обществу и, стало быть, в обмен на этот товар собственники предприятия получают от общества адекватно высокую плату. Высокая доходность, в свою очередь, обостряет конкуренцию предложения.

Поэтому состояние рынка, на котором действует большое число мелких специализированных товаропроизводителей, неустойчиво. С неизбежностью наступает экономический порядок, при котором они стано-

вятся либо подчиненными элементами интегрированных формирований или участниками кооперированных структур, либо крупными операторами рынка. В последнем случае предприятие достигает доминирующего положения путем внутреннего роста и/или посредством поглощения, подчинения аналогичных предприятий.

Кооперация и интеграция наиболее быстро развиваются именно в среде специализированных предприятий. Причем, например, для интегратора в равной степени могут представлять интерес предприятия одной отрасли и относящиеся к различным отраслям, но дополняющие друг друга, и даже совершенно не связанные между собой специализированные предприятия (конгломеративная интеграция).

Привлекательность специализированных предприятий как объектов для интеграции или кооперации определяется следующими их качествами:

- высокая конкурентоспособность продукции, обусловленная добротным качеством продукции и низкой себестоимостью;
- достаточная обеспеченность специалистами;
- отлаженная технология и стремление к ее совершенствованию.

Интеграция и кооперация позволяет сгладить, а иногда и полностью устранить недостатки, присущие мелким специализированным предприятиям, а именно:

- повышенный коммерческий риск, обусловленный отсутствием диверсификации (диверсификация – это разнообразие деятельности ради стабилизации доходов);
- уязвимое рыночное положение в связи с контролем незначительной доли рынка;
- периодически возникающий дефицит инвестиционных ресурсов.

Развитие специализации на базе кооперации и интеграции сопровождается концентрацией производственных ресурсов. Концентрация выражается в увеличении количества производственных ресурсов (зем-



ли, капитала, рабочей силы), находящихся под управлением коммерческой организации.

Концентрация ресурсов создает предпосылки для получения эффекта масштаба производства и корпоративного эффекта.

Таким образом, специализация производства, концентрация ресурсов, кооперация и интеграция товаропроизводителей находятся в тесной взаимосвязи и составляют комплекс организационно-экономических мер, способствующих росту эффективности производства и повышению конкурентоспособности.

При этом специализация и концентрация в равной степени важны для развития кооперативных и интегрированных структур.

Дополнительные возможности для повышения эффективности создаются при оптимальном сочетании кооперации и интеграции. Например, анализ современного состояния АПК Белгородской области показывает, что в дополнение к интенсивно протекающим интеграционным процессам желательно иметь адекватное развитие кооперации. На то есть две причины.

Во-первых, без межхозяйственной кооперации предприятий, не вошедших в интегрированные структуры, нельзя добиться существенного улучшения условий реализации производимой ими продукции. Кооперированные хозяйства должны стать противовесом, демонополизирующим рынок сельскохозяйственной продукции.

Во-вторых, в большинстве интегрированных агропромышленных формирований сохраняется практика эксплуатации сельскохозяйственного труда. Сельскохозяйственные подразделения и организации финансируются по остаточному принципу, получаемые доходы распределяются по усмотрению основных собственников. В результате у сельскохозяйственных работников и даже ряда руководителей и специалистов дочерних сельскохозяйственных организаций отсутствует мотивация к эффективной деятельности. Следовательно, кооперация имеет

перспективы как система внутривладельческих отношений применительно к наиболее прогрессивным интегрированным структурам.

Например, в АПК Белгородской области с 2000 г. наблюдается динамичное развитие интегрированных структур. Современные механизмы построения интегрированных формирований существенно отличаются от дореформенных, но они, как и прежде, содействуют технологическому и финансово-экономическому единству агропромышленного производства, а самое главное – укрепляют рыночные позиции сельскохозяйственных товаропроизводителей и повышают их конкурентоспособность.

Агропромышленная интеграция развивается при активном участии инвесторов (организаций и физических лиц), располагающих значительными собственными финансовыми ресурсами и возможностями по привлечению заемных инвестиций.

Полноценное участие инвесторов возможно только при условии высокой окупаемости инвестиций. Сельское хозяйство само по себе не является выгодным объектом вложений в силу указанных выше причин. Выгодным объектом является комплекс предприятий, включающий сельскохозяйственные и перерабатывающие организации, связанные в едином технологическом цикле. Поэтому вертикальная интеграция, как одно из проявлений экономической концентрации, выступает необходимым условием привлечения инвестиций в сельское хозяйство.

## Контрольные вопросы и задания

1. В чем проявляется различие между понятиями «кооперативное движение» и «кооперативное предприятие»?
2. Что объединяет и чем отличаются такие современные явления, как горизонтальная кооперация и вертикальная кооперация?
3. Какие основные кооперативные принципы приняты на конгрессе МКА в 1995 г.
4. Какие кооперативные принципы учтены при разработке ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»?
5. Чем вызвано большое различие в уровнях потребительских цен и цен производства по ряду продовольственных товаров в 2009 г.?
6. Почему агропромышленная интеграция имеет преимущественно между организациями сферы II и сферы III АПК?
7. Назовите основные современные тенденции в развитии агропромышленной интеграции.
8. В чём выражается взаимосвязь между специализацией, концентрацией, кооперацией и интеграцией в АПК?
9. Дайте оценку сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции как факторам сельскохозяйственного производства.

### Раздел III. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ

В этом разделе предстоит более детально изучить содержание экономических взаимодействий хозяйствующих субъектов, которые до сих пор считаются наиболее подходящими и эффективными в сфере сельскохозяйственного производства.

Будет также выяснено, по каким причинам производственная сельскохозяйственная кооперация не развивается должным образом; почему давно устоявшийся термин «потребительская» сельскохозяйственная кооперация не вполне адекватен направленности этого вида экономических взаимодействий.

#### Глава 6. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

##### 6.1. Экономическая сущность кооперации в сельском хозяйстве

Термин «кооперация» в современном понимании был впервые употреблен в начале XIX века Робертом Оуэном, предложившим использовать кооперацию как радикальный метод борьбы с «язвами капитализма». Р.Оуэн основал в США коммуну «Новая Гармония», предприняв тем самым попытку практической реализации своих кооперативных идей.

В современной трактовке, **кооперация** (cooperation, лат. – сотрудничество) – это форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвует в одном или разных, но связанных между собой процессах труда.

В нашей интерпретации, **кооперация** – это взаимодействие между хозяйствующими субъектами (физическими лицами, организациями),

основанное на равноправном сотрудничестве, по поводу приобретения, производства или реализации товаров.

Различают кооперацию труда и кооперацию производства.

**Кооперация труда** - объединение трудовой деятельности. Здесь в свою очередь различают простую кооперацию - кооперацию однородного (одинакового) конкретного труда, в основе которой лежит концентрация определенного числа работников для выполнения однородной работы (прополка сельскохозяйственных культур, уборка овощей, плодов и т.д.) и сложную кооперацию, базирующуюся на функциональном разделении труда. Примером сложной кооперации труда является работа уборочно-транспортных комплексов, в состав которых входят звенья, выполняющие различные технологические операции.

**Кооперация производства** - процесс объединения разнородных отраслей, производств и предприятий в целях использования преимуществ концентрации и специализации для получения дополнительного эффекта. Кооперация здесь характеризуется устойчивыми производственно-экономическими связями между отдельными звеньями единого производственного процесса.

В зависимости от вида и предназначения товара различают:

- производственные кооперативы (товар является результатом производства и предлагается рынку);
- потребительские общества (товаром являются приобретаемые для нужд кооператоров предметы потребления);
- кредитные кооперативы (товаром выступают деньги);
- обслуживающие, или потребительские кооперативы (товарами выступают услуги, например, по выполнению механизированных работ);
- закупочные кооперативы (товарами выступают потребляемые в процессе производства ресурсы, например удобрения).

Кооперация имела место на всех этапах развития общества, в том числе – до появления товарного производства. Она является способом взаимодействия людей, преследующих общие цели.

Совершенно не обязательно, что преследуемые при кооперации цели носят коммерческий характер. Поэтому многие теоретики и практики кооперативного движения считали и считают, что целью кооператива является не получение прибыли на капитал, а обслуживание хозяйственного интереса вошедших в него крестьянских хозяйств. Такую трактовку кооперации можно найти в классических работах А.В. Чаянова, М.И. Туган-Барановского и трудах современных экономистов, например Е.В. Серовой.

Однако отрицание дохода как основной цели кооперации и акцентирование деятельности кооператива на достижении других выгод для его участников выглядит неубедительно, особенно в условиях господства товарного производства и роста потребностей людей, в том числе и кооператоров. Доход, как известно, служит одним из важнейших источников расширенного воспроизводства и удовлетворения возрастающих потребностей. Неслучайно, что в гражданском законодательстве получение дохода в виде прибыли рассматривается в качестве основной цели коммерческих организаций, к которым принадлежат и производственные кооперативы.

С другой стороны, ошибочно рассматривать среди всего многообразия возможных целей только доход. Особенно, если для максимизации дохода отводятся короткие сроки: тогда достижение этой цели ограничивает будущее развитие.

Поэтому не следует противопоставлять возможность получения дохода другим экономическим целям, например, экономии материальных затрат, повышению уровня индивидуальных доходов и потребления членов кооператива или решению какой-либо другой задачи.

Любая не противоречащая общественным интересам цель конкретного кооператива имеет право на существование, а совместные действия людей по достижению этой цели заслуживают общественной поддержки. Кооперация важна сама по себе, вне зависимости от масштабности преследуемых целей отдельными кооперативами, поскольку она является наиболее цивилизованным способом экономических отношений.

Имеются три основополагающих признака, которые позволяют отличить кооперативную форму от других форм предпринимательства. Эти признаки необходимо исследовать применительно к организационной и производственно-деловой сторонам предприятия, чтобы идентифицировать его как кооператив.

**Первый признак** – это совместная собственность. Владение и распоряжение кооперативным предприятием находится в руках тех, кто пользуется его услугами. Ни в какой другой форме предпринимательской деятельности нет таких отношений. Это означает, что первостепенной целью кооперативного предприятия является максимальное удовлетворение интересов всех его участников.

Управление предпринимательской деятельностью путем голосования ограничивается различными способами с таким расчетом, чтобы интересы пользователей были выше интересов инвесторов. Традиционно управление ориентировалось на принцип «один человек - один голос» независимо от объема капиталовложений участников.

**Второй признак** кооперативного предприятия состоит в том, что деловые операции осуществляются с приближением к себестоимости, а любые поступления сверх нее возвращаются членами кооператива на справедливой основе. Эта концепция обуславливает представление о кооперативах как о предпринимательских объединениях, не ориентированных на получение прибыли.

Такой возврат дохода членам кооператива носит название кооперативных выплат. В дореволюционной России этот вид выплат назывался комиссионными доплатами, а в англоязычных странах – патронажными выплатами.

В США кооперативы ежегодно возвращают своим членам свыше 1 млрд. долл. В сфере некооперативного бизнеса выручка или прибыль поступает предприятию для распределения или использования так, как это представляется наиболее целесообразным. В кооперативах средства поступают под ответственность и в распоряжение патрон-владельцев.

**Третий характерный признак** кооператива - это ограничение влияния собственников, вкладывающих в него свои капиталы. Лица, стремящиеся получать только дивиденды на вкладываемые средства, например ассоциированные члены, не допускаются к управлению делами кооператива.

Решение стать участником кооператива принимается преимущественно в зависимости от возможности получать выгоду в качестве пользователя услуг этого кооператива. В некооперативных организациях инвесторы не только получают дивиденды, но и принимают участие в управлении этими организациями.

Эти признаки определяют принципиальные отличия кооператива. Основная особенность кооператива состоит в том, что владельцы паев являются также его потребителями и пользователями. При этом кооперативы стремятся к выгодным видам предпринимательства, как и любые другие организации. Однако доходы владельцев нарастают благодаря использованию ими самими услуг этой организации.

По утверждению А.В. Чаянова, сельскохозяйственная кооперация только внешне тождественна другим видам кооперации, но по природе своей отлична от них. Крестьянскую кооперацию он определял как часть крестьянского хозяйства, выделенную для организации ее на крупных



началах. Мелкий товаропроизводитель, не разрушая своей индивидуальности, выделяет из своего организационного плана те его элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой, и организует их совместно с соседними хозяйствами.

Неслучайно, что в годы реорганизации обобществленных кооперативов-колхозов и совхозов (госхозов) вновь сформированные собственники начинают создавать кооперативы при совершенно иных исходных социально-экономических предпосылках.

Таким образом, экономическая сущность кооперации в сельском хозяйстве заключается в консолидации усилий товаропроизводителей по выпуску конкурентоспособной продукции, повышению уровня окупаемости затрат, созданию эффективной производственной инфраструктуры. При этом допускается сохранение экономического суверенитета кооперирующегося индивидуального товаропроизводителя в той части его хозяйства, которую он сочтет необходимым контролировать самостоятельно.

Крупное кооперативное производство посредством экономических и политических рычагов способно отстаивать интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей в общенациональном масштабе и содействует социализации производственных отношений.

## 6.2. Формы сельскохозяйственной кооперации

Сельскохозяйственная кооперация в мире развивается в двух **формах: производственная и потребительская (обслуживающая, или кооперация производителей).**

В нашей стране производственная кооперация в сельском хозяйстве представлена колхозами (артелями) и коопхозами. При этом новые производственные кооперативы создаются крайне редко, что обусловлено наличием значительного числа земельных собственников (собственников земельных долей), не имеющих непосредственного отношения к сельскохозяйственному производству. По этой причине очень сложно организационно собрать в крупный единый массив землю, владельцы которой приняли решение создать сельскохозяйственный производственный кооператив.

В то же время перспективы развития потребительской сельскохозяйственной кооперации (путем создания снабженческо-сбытовых, кредитных и сервисных кооперативов) более значительны, что подтверждается мировой практикой.

Различают также два **типа** сельскохозяйственной кооперации: горизонтальный и вертикальный.

**Горизонтальная кооперация** – это внутриотраслевое кооперирование, при котором два или более предприятий (хозяйств) одной отрасли объединяются экономически, организационно и технологически. По такому пути шло создание артелей, товариществ по совместной обработке земель, колхозов, а в последствии осуществлялось укрупнение колхозов.

**Вертикальная кооперация** – это межотраслевое кооперирование предприятий и производств различных отраслей агропромышленного комплекса. Основные преимущества кооперации А.В. Чаянов связывал именно с ее вертикальным типом. Существенное усиление рыночного

положения сельскохозяйственных товаропроизводителей, по его мнению, возможно только при создании мощных кооперативов, организующих денежный бюджет крестьянских хозяйств и осуществляющих снабженческие и перерабатывающие функции.

Существует также множество **видов** кооперации, которые можно классифицировать по следующим признакам:

- характер участия в деятельности кооператива (на правах члена кооператива или ассоциированного члена);
- по роду основной деятельности, специализации;
- по числу членов и связанным с этим особенностям управления (например, в кооперативе, в котором число членов превышает 300 членов, общее собрание членов кооператива в соответствии с уставом кооператива может проводиться в форме собрания уполномоченных).

Право на участие в кооперативе дает имущественный взнос в паевой фонд деньгами, земельными участками, земельными и имущественными долями либо иным имуществом или имущественными правами, имеющими денежную оценку. Паевой взнос может быть обязательным и дополнительным. Членом кооператива может быть физическое и (или) юридическое лицо, удовлетворяющее требованиям указанного закона и устава кооператива, внесшее паевой взнос в установленных уставом кооператива размере и порядке и принятое в кооператив с правом голоса.

Члены кооператива несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по обязательствам кооператива, возникающую в случае невозможности кооператива в установленные сроки удовлетворить предъявленные к нему требования кредиторов. Размеры и условия субсидиарной ответственности членов кооператива определяются уставом кооператива. При этом размеры субсидиарной ответственности членов производственного кооператива не могут быть меньше 0,5% обязательного паевого взноса. Дивиденды по обязательным паям не выплачива-

ются. Дивиденды выплачиваются только по дополнительным паям членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива.

Ассоциированный член кооператива - физическое и (или) юридическое лицо, внесшее паевой взнос, получающее дивиденды, но не имеющее права голоса, за исключением некоторых случаев (например, внесения в устав кооператива изменений, связанных с условиями ассоциированного членства в кооперативе; а также, если ассоциированный член является работником кооператива. При этом общее число голосов ассоциированных членов - работников не может превышать 50% от числа голосов членов кооператива).

### 6.3. Внутрихозяйственное кооперирование

Внутрихозяйственная кооперация может иметь место во всех сельскохозяйственных предприятиях независимо от их организационной формы.

Ее суть сводится к следующему. В целях повышения эффективности деятельности организации на основе разделения труда (специализации) устанавливаются внутрихозяйственные отношения между различными подразделениями. Получаемые доходы работники производственных подразделений (подрядные, арендные, хозрасчетные) распределяют между собой в соответствии с трудовым участием.

Такие подразделения могут функционировать на долговременной основе (например животноводческие бригады) или временно на период сезонных работ (например уборочно-транспортные комплексы).

В современных условиях, когда многие сельскохозяйственные организации имеют форму акционерных обществ, внутрихозяйственное кооперирование получает дополнительные перспективы в связи с созданием народных предприятий.

В некоторых регионах Российской Федерации народные предприятия являются преобладающей формой сельскохозяйственных организаций, например в Кабардино-Балкарии. По указу Президента Кабардино-Балкарской Республики земля перешла в собственность муниципальных образований. В результате развития арендных отношений муниципалитеты получили постоянный и надежный источник пополнения бюджетных средств. Общая ежегодная сумма платежей достигает 180 млн. руб. В свою очередь, арендаторы, прежде чем заключить договор с местной администрацией, оценивают свои возможности. В таких условиях развивались народные предприятия. Этой организационно-правовой форме сельские коллективы отдавали предпочтение потому, что непосредственным работникам в народных предприятиях предос-

тавляется больше прав. Если в акционерном обществе могут голосовать те, кто имеет акции, но не участвует в производственном процессе, то на народном предприятии все решают именно труженики<sup>1</sup>.

В соответствии с ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» народное предприятие может быть создано путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением унитарных предприятий и открытых АО, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала.

Среднесписочная численность работников народного предприятия не может составлять менее 51 человека.

Число работников, которые не являются акционерами народного предприятия, не должно превышать 10% общей численности работников НП. Число акционеров народного предприятия не должно превышать пяти тысяч.

Работникам должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 75% его уставного капитала.

Один акционер-работник не может владеть количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала.

По ряду вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров, решения принимаются по принципу «один акционер – один голос», например, при избрании генерального директора или досрочном прекращении его полномочий.

Таким образом, не прибегая к созданию кооператива, можно реализовать во внутрихозяйственных отношениях ряд основополагающих кооперативных принципов, в том числе:

---

<sup>1</sup> Народные предприятия: при каких условиях они выживут? //РФ сегодня.- №19.- 2005.

- принятие решений общим собранием по схеме «один акционер – один голос»;
- экономическое участие работников в деятельности предприятия;
- ограничение на право владения и распоряжения акциями, позволяющее предотвратить нарушения демократических принципов при управлении предприятием.

#### **6.4. Межхозяйственная кооперация**

Межхозяйственная кооперация представляет собой объединение усилий самостоятельных сельскохозяйственных организаций в сферах материально-технического снабжения, производства, переработки и реализации продукции.

Межхозяйственная кооперация как специфическая форма общественного разделения труда может развиваться в двух видах:

1) на основе долговременных устойчивых производственно-экономических связей с заключением договоров поставки, мены, оказания услуг и пр. Для межхозяйственной кооперации этого вида основное значение имеет эквивалентность взаимоотношений.

Как только во взаимоотношениях появляется систематический диспаритет, они перестают быть разновидностью кооперации. Формальными признаками диспаритета являются:

- преобладание в заключаемых договорах для одной стороны – прав, а для другой - обязанностей;
- несоразмерность для виновной стороны санкций за возможное нарушение ею своих обязанностей;

2) путем создания новых предприятий, организации совместной деятельности. В этом случае создаётся межхозяйственная организация либо простое товарищество (без образования юридического лица).

Для межхозяйственной кооперации второго вида, как правило, требуются специализированные инвестиции, например, для строительства помещений для откорма скота. Кроме того, необходимо согласование между сторонами технико-экономических параметров совместного предприятия и механизма распределения продукции (доходов).

По роду своей деятельности межхозяйственные организации подразделяются на следующие группы:

- производственные (по выращиванию и откорму скота, производству кормов, посадочного материала, переработке сельскохозяйственной продукции);
- обслуживающие (по агрохимическому и транспортному обслуживанию, по выполнению механизированных работ, по техническому обслуживанию);
- строительные (по изготовлению строительных материалов, по проектированию и строительству социальных и производственных объектов).

### **6.5. Кооперация крестьянских хозяйств**

Крестьянские хозяйства в современной России начали создаваться в массовом порядке после принятия закона РСФСР от 22.11.90 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Параллельно с формированием института крестьянских хозяйств были заложены юридические основы для их кооперации. Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) образована в январе 1990 г. как общественное объединение. По указанному закону ассоциации крестьянских хозяйств можно создать двумя способами: либо путем объединения уже существующих самостоятельных крестьянских



хозяйств, либо преобразованием в ассоциации колхозов и совхозов по решению их коллективов.

После принятия Гражданского кодекса РФ ассоциации крестьянских хозяйств могут существовать лишь как некоммерческие организации. Причем это единственная некоммерческая организация, которой прямо запрещено заниматься любой предпринимательской деятельностью.

В соответствии с ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» кооперативы самостоятельно или совместно с другими юридическими лицами (но обязательно - сельскохозяйственными товаропроизводителями) могут по договору между собой создавать объединения в форме союзов (ассоциаций) кооперативов, являющихся некоммерческими организациями. При этом преследуемые цели могут включать: координацию своей деятельности; представление защиты общих имущественных интересов; осуществление аудиторских проверок кооперативов - членов союза (ассоциации)

Если по решению членов союза (ассоциации) на него возлагается ведение предпринимательской деятельности, такой союз преобразуется в хозяйственное общество или в товарищество в порядке, предусмотренном гражданским законодательством, либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или может участвовать в таком обществе.

Члены союза сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Учредительными документами союза (ассоциации) являются учредительный договор, подписанный его членами, и утвержденный ими устав. Члены союза вправе: безвозмездно пользоваться его услугами, если иное не определено действующим законодательством; по своему усмотрению выйти из него по окончании финансового года. В последнем случае он несет субсидиарную ответственность по обязательствам союза (ассоциации) пропорционально своему взносу в течение

двух лет с момента выхода. Член союза может быть исключен из него по решению других членов в случаях и в порядке, которые установлены учредительными документами этого союза. В отношении ответственности исключенного члена применяются правила, относящиеся к выходу из союза (ассоциации). Прием в союз (ассоциацию) новых членов осуществляется в порядке, предусмотренном его уставом. Вступление новых членов может быть обусловлено их субсидиарной ответственностью по обязательствам союза, возникшим до их вступления.

Наименование союза (ассоциации) должно содержать указание на основной предмет деятельности его членов с включением слов «союз сельскохозяйственных кооперативов» или «ассоциация сельскохозяйственных кооперативов»; «союз рыболовецких кооперативов – колхозов» или «ассоциация рыболовецких кооперативов – колхозов».

Кооперация крестьянских хозяйств с целью коммерческой деятельности может быть юридически оформлена посредством создания коопхоза.

Основными сдерживающими факторами для юридического оформления межфермерской кооперации являются: 1) пространственная рассредоточенность крестьянских (фермерских) хозяйств; 2) дополнительное налогообложение (налоговое бремя у фермера меньше, чем у члена кооператива); 3) сложности регистрации; 4) желание фермера быть независимым.

Поэтому зачастую межфермерская кооперация развивается неформально, без образования юридического лица. Опросы фермеров показывают, что в 80% случаев кооперация имеет место без юридического оформления.

## Контрольные вопросы и задания

1. Поясните содержание термина кооперация.
2. Какие отличительные признаки имеет кооперативное предприятие?
3. Какие экономические интересы имеют участники кооперативного предприятия?
4. В чем состоит экономическая сущность кооперации в сельском хозяйстве?
5. Охарактеризуйте основные формы и типы сельскохозяйственной кооперации.
6. В чем состоит субсидиарная ответственность, которую несут участники кооператива?
7. Для чего и как организуется внутрихозяйственное кооперирование?
8. Оцените перспективы создания народных предприятий в сельском хозяйстве России.
9. Охарактеризуйте основные виды межхозяйственной кооперации.
10. Раскройте особенности кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств.
11. По каким причинам производственная кооперация в сельском хозяйстве развивается недостаточными темпами?

## Глава 7. КООПЕРАТИВЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

### 7.1. Сельскохозяйственные объединения на основе кооперации

Выше было показано, что в хозяйственной деятельности может иметь место кооперация труда и кооперация производства. При этом объединение усилий, имущества происходит на различной правовой основе, начиная от заключения хозяйственных договоров и заканчивая образованием юридических лиц.

Право граждан на объединение в целях защиты своих интересов закреплено в Конституции РФ (статья 30, пункт 1).

В соответствии с Гражданским кодексом РФ кооперативы могут быть коммерческими организациями (производственные кооперативы) и некоммерческими организациями (потребительские или обслуживающие кооперативы). Коммерческие организации преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и имеют право распределять полученную прибыль между участниками.

Из истории кооперации известно, что первые кооперативы, создаваемые в противовес капиталистическим устоям, не объявляли прибыль своей целью. Основоположники теории кооперации, включая А.В. Чаянова, указывали на неприбыльность как на один из кооперативных принципов. Однако со временем, по мере развития рыночных отношений, углубления специализации, доход стал основным источником экономического развития любой коммерческой организации.

В соответствии с Гражданским кодексом одной из возможных организационно-правовых форм коммерческой организации служит производственный кооператив.

Из текста Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» следует, что производственные кооперативы могут иметь следующие формы: артель (колхоз) и коопхоз. Потребительские кооперативы

могут быть снабженческими, сбытовыми, обслуживающими, кредитными, страховыми и др.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, состоит из паев его членов. Порядок формирования и изменения имущества кооператива, а также деятельность кооператива регламентируется его уставом.

Устав кооператива содержит следующие положения:

- 1) наименование кооператива;
- 2) место нахождения кооператива;
- 3) срок деятельности кооператива либо указание на бессрочный характер деятельности кооператива;
- 4) предмет и цели деятельности кооператива. При этом достаточно определить одно из главных направлений деятельности кооператива с указанием, что кооператив может заниматься любой деятельностью в пределах целей, для достижения которых кооператив образован;
- 5) порядок и условия вступления в кооператив, основания и порядок прекращения членства в кооперативе;
- 6) условия о размере паевых взносов членов кооператива;
- 7) состав и порядок внесения паевых взносов, ответственность за нарушение обязательства по их внесению;
- 8) размеры и условия образования неделимых фондов, если они предусмотрены;
- 9) условия образования и использования резервного фонда;
- 10) порядок распределения прибыли и убытков кооператива;
- 11) условия субсидиарной ответственности членов кооператива в размере не ниже установленного настоящим Федеральным законом;
- 12) состав и компетенцию органов управления кооперативом, порядок принятия ими решений, в том числе по вопросам, требующим

единогласного решения или принятия решения квалифицированным большинством голосов;

13) права и обязанности членов кооператива и ассоциированных членов кооператива;

14) характер и порядок личного трудового участия в деятельности производственного кооператива, ответственность за нарушение обязательства по личному трудовому участию;

15) время начала и конца финансового года;

16) порядок оценки земельных участков, земельных долей и иного имущества, вносимого в счет паевого взноса;

17) порядок публикации сведений о государственной регистрации, ликвидации и реорганизации кооператива в официальном органе;

18) порядок и условия реорганизации и ликвидации кооператива;

19) фамилии, имена, отчества, даты рождения, места жительства, серии и номера паспортов или заменяющих их документов членов кооператива, утвердивших устав, и членов правления кооператива.

Устав кооператива может включать в себя и иные сведения, не противоречащие ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Копия устава кооператива выдается каждому его члену либо находится в доступном для ознакомления с нею месте.

Уставом кооператива может быть установлено, что определенную часть принадлежащего кооперативу имущества составляют неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.

Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть - в течение года с момента регистрации.

Между членами кооператива может заключаться коллективный договор, в котором оговариваются производственные, имущественные и социальные права.

## 7.2. Производственные кооперативы

В соответствии с Гражданским кодексом РФ производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

В соответствии с ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» сельскохозяйственный производственный кооператив создается учредителями для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива.

Сельскохозяйственный производственный кооператив является коммерческой организацией. Он может быть создан в форме артели (колхоза) и кооперативного хозяйства (коопхоза).

Сельскохозяйственной или рыболовецкой артелью (колхозом) признается сельскохозяйственный кооператив, созданный гражданами на основе добровольного членства для совместной деятельности по производству, переработке, сбыту сельскохозяйственной (рыбной) продукции, а также для иной не запрещенной законом деятельности путем добровольного объединения имущественных паевых взносов в виде денежных средств, земельных участков, земельных и имущественных долей и другого имущества граждан и передачи их в паевой фонд кооператива. Для членов сельскохозяйственной и рыболовецкой артелей (колхозов) обязательно личное трудовое участие в их деятельности, при этом их члены являются сельскохозяйственными товаропроизводителями незави-

симо от выполняемых ими функций. Фирменное наименование сельскохозяйственной либо рыболовецкой артели (колхоза) должно содержать ее наименование и слова «сельскохозяйственная артель» или «колхоз» либо «рыболовецкая артель» или «рыболовецкий колхоз».

Коопхозом признается сельскохозяйственный кооператив, созданный главами крестьянских (фермерских) хозяйств и (или) гражданами, ведущими личные подсобные хозяйства, на основе добровольного членства для совместной деятельности по обработке земли, производству животноводческой продукции или для выполнения иной деятельности. Эта деятельность должна быть связана с производством сельскохозяйственной продукции и основывается на личном трудовом участии членов коопхоза и объединении их имущественных паевых взносов в размере и порядке, установленных ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» и уставом коопхоза. При этом в паевой фонд коопхоза не передаются земельные участки, которые остаются в собственности (владении, аренде) крестьянских (фермерских) или личных подсобных хозяйств, за исключением земель, предназначенных для общекооперативных нужд. Фирменное наименование коопхоза должно содержать его наименование и слово «коопхоз».

Число членов производственного кооператива должно быть не менее пяти. Не менее 50% объема работ в производственном кооперативе должно выполняться его членами.

Члены производственного кооператива, будь то колхоз или коопхоз, несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». Правовое положение производственных кооперативов, права и обязанности их членов определяются в соответствии с Гражданским кодексом



законами о производственных кооперативах. Производственный кооператив, как и другие организации, подлежит государственной регистрации.

### **7.3. Потребительские кооперативы**

Сельскохозяйственным потребительским кооперативом (далее - потребительский кооператив) признается сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.

Хозяйственная деятельность кооператива включает: поставки продукции, сырья членами кооператива, приобретение ими товаров в кооперативе, пользование услугами кооператива.

Потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы, созданные в соответствии с требованиями ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», для выполнения одного или нескольких из указанных в данной статье видов деятельности.

К перерабатывающим кооперативам относятся потребительские кооперативы, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции (производство мясных, рыбных и молочных продуктов, хлебобулочных изделий, овощных и плодово-ягодных продуктов, изделий и полуфабрикатов из льна, хлопка и конопли, лесо- и пиломатериалов и других).

Сбытовые (торговые) кооперативы осуществляют продажу продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, расфасовку, упаковку и транспортировку, заключают сделки, проводят изучение рынка сбыта, организуют рекламу указанной продукции и другое.

Обслуживающие кооперативы выполняют мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные и эколого-восстановительные работы, телефонизацию и электрификацию в сельской местности, ветеринарное обслуживание животных и племенную работу, работу по внесению удобрений и ядохимикатов, осуществляют аудиторскую деятельность, оказывают научно-консультационные, информационные, медицинские, санаторно-курортные услуги и другие.

Снабженческие кооперативы образуют в целях закупки и продажи средств производства; тестирования и контроля качества закупаемой продукции; закупки и поставки сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимых им потребительских товаров (продовольствия, одежды, топлива, медицинских и ветеринарных препаратов, книг и других).

Садоводческие, огороднические и животноводческие кооперативы - для оказания комплекса услуг по производству, переработке и сбыту продукции растениеводства и животноводства.

Кредитные кооперативы - для кредитования и сбережения денежных средств членов данных кооперативов.

Страховые кооперативы - для оказания различного рода услуг по личному и медицинскому страхованию, страхованию имущества, земли, посевов.

Потребительский кооператив образуется, если в его состав входит не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан. При этом юридическое лицо, являющееся членом кооператива, имеет один голос при принятии решений общим собранием, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Два и более производственных и (или) потребительских кооператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней, вплоть до всероссийских и международных потребительских кооперативов.

Не менее 50% объема работ (услуг), выполняемых обслуживающими, перерабатывающими, сбытовыми (торговыми), снабженческими, садоводческими, огородническими и животноводческими кооперативами, должно осуществляться для членов данных кооперативов.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слова «сельскохозяйственный кооператив».

#### **7.4. Потребительские общества**

Порядок создания и деятельности потребительских обществ регламентируется ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах)». В отличие от потребительских кооперативов, которые обслуживают производителей, потребительские общества обслуживают потребителей.

Основными задачами потребительской кооперации в форме потребительских обществ в Российской Федерации являются:

- создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами;
- закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно - технического сырья с последующей их переработкой и реализацией;

- производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли;

- оказание членам потребительских обществ производственных и бытовых услуг;

- пропаганда кооперативных идей, основанных на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика всех потребительских обществ, в том числе через средства массовой информации.

Потребительское общество - добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.

Высший орган потребительского общества - общее собрание потребительского общества, которое проводится в форме общего собрания пайщиков потребительского общества или в форме общего собрания уполномоченных потребительского общества.

Общее собрание пайщиков потребительского общества является правомочным, если на нем присутствует более 50% пайщиков потребительского общества. Решение общего собрания пайщиков потребительского общества считается принятым при условии, если за него проголосовало более 50% пайщиков потребительского общества, присутствующих на общем собрании. Решение о выходе потребительского общества из союза, об исключении пайщика из потребительского общества считается принятым, если за него проголосовало не менее трех четвертей пайщиков потребительского общества. Уставом потребительского общества могут быть предусмотрены и другие решения, за которые должно проголосовать больше половины числа пайщиков потребительского общества, присутствующих на данном собрании. Преобразование потре-

бительского общества производится по единогласному решению пайщиков данного потребительского общества.

Учредителями потребительского общества могут быть граждане, достигшие 16-летнего возраста, и (или) юридические лица. Число учредителей не должно быть менее пяти граждан и (или) трех юридических лиц.

Доходы потребительского общества, полученные от его предпринимательской деятельности, после внесения обязательных платежей в соответствии с законодательством Российской Федерации направляются в фонды потребительского общества для осуществления расчетов с кредиторами и (или) кооперативных выплат.

Размер кооперативных выплат, определяемый общим собранием потребительского общества, не должен превышать 20% от доходов потребительского общества.

Потребительские общества, созданные в соответствии с законом и зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке на территории Российской Федерации, могут учреждать союзы потребительских обществ.

Более ста лет функционирует Центральный союз потребительских обществ России. Его история начинается в 1898 году, когда был создан Московский союз потребительских обществ (МСПО) - общественная организация производства и обмена предметов потребления и домашнего обихода на началах солидарности и взаимопомощи, который стал всероссийским центром этого вида кооперации и являлся хозяйственным и организационно-идейным центром всей системы потребительской кооперации. Учредителями МСПО были 18 обществ потребителей из разных регионов России. В 1917 году МСПО переименован в Центросоюз. К концу 1917 года в Центросоюз входило более 3300 организаций, в том числе около 300 местных союзов и объединений потребительских обществ. В них насчитывалось свыше 150 тысяч обществ с суммарным

числом членов до 10 млн. человек. Центросоюз в то время был крупнейшей торговой организацией России, а по своим оборотам он занимал третье место в мире среди кооперативных обществ оптовых закупок, уступая только английскому и шотландскому обществам торговых закупок.

Центросоюз потребительских обществ России координирует их деятельность, обеспечивает защиту имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов, а также региональных союзов потребительских обществ, представляет их интересы в государственных органах, органах местного самоуправления и международных организациях, а также оказывает потребительским обществам и их союзам правовые, информационные и иные услуги.

В настоящее время организациями потребительской кооперации выступают потребительские общества, союзы потребительских обществ, а также учреждения, хозяйственные общества и иные юридические лица, единственными учредителями которых являются потребительские общества или союзы.

Некоторые авторы считают, что потребкооперация, как никакая другая организация, имеет все предпосылки и возможности развернуть деятельность по реализации мероприятий, предусмотренных Программой развития сельского хозяйства<sup>1</sup>. Однако, несмотря на то, что Центросоюз имеет давнюю историю, широкую сеть организаций, включая торговые предприятия и учебные заведения, в его составе нет и не может быть кооперативов, обслуживающих сельскохозяйственное производство, поскольку такие кооперативы могут создавать только сами сельхозтоваропроизводители. Лишь при одном условии организации Центросоюза могут стать полноценными участниками реализации государственной Программы развития сельского хозяйства – если они станут сельхозтоваропроизводителями.

---

<sup>1</sup> Кривошей В., Ткач А. Потребительская кооперация в реализации госпрограммы развития сельского хозяйства // АПК: экономика, управление.- 2008.- №10.

Следует четко различать, с одной стороны, термины «потребкооперация» и «потребительская кооперация», а с другой термин «потребительский кооператив». Первые два имеют отношение к деятельности организаций Центросоюза. Последний - непосредственно к сельскохозяйственной кооперации. Причем многие высказывают мнение, что словосочетание «потребительский кооператив» менее точно выражает суть этой организации, поскольку сельхозтоваропроизводители создают такой кооператив главным образом не для целей потребления, а для обслуживания производства, а поэтому более подходящим является словосочетание «обслуживающий кооператив».

### **7.5. Кредитные кооперативы**

В соответствии с ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» от 7 августа 2001 г. кредитный потребительский кооператив граждан - это потребительский кооператив, созданный добровольно объединившимися гражданами для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи. Кредитные потребительские кооперативы граждан могут создаваться по признаку общности места жительства, трудовой деятельности, профессиональной принадлежности или любой иной общности граждан.

Число членов кредитного потребительского кооператива граждан не может быть менее чем пятнадцать и более чем две тысячи человек.

Наименование кредитного потребительского кооператива граждан должно содержать словосочетание «кредитный потребительский кооператив граждан». Организации, не отвечающие требованиям указанного выше закона, не вправе использовать в своих наименованиях словосочетание «кредитный потребительский кооператив граждан».

Членами кредитного потребительского кооператива граждан могут быть граждане, достигшие возраста шестнадцати лет.

Основными принципами деятельности кредитных потребительских кооперативов граждан являются:

- добровольность вступления;
- свобода выхода из кредитного потребительского кооператива граждан независимо от согласия других членов;
- равенство прав и обязанностей всех членов независимо от размеров паевых взносов при принятии решений;
- личное участие членов в управлении кооперативом.

Члены кредитного потребительского кооператива граждан имеют право:

- 1) пользоваться всеми его услугами;
- 2) участвовать в управлении кооперативом;
- 3) передавать на основании договора личные сбережения в фонд финансовой взаимопомощи (он состоит из денежных средств, используемых кооперативом для предоставления займов своим членам, и формируется за счет собственных средств кооператива и личных сбережений его членов);
- 4) получать займы на потребительские и иные нужды на условиях, предусмотренных уставом и иными документами, регулирующими деятельность кооператива;
- 5) получать компенсацию за использование своих личных сбережений в целях осуществления финансовой взаимопомощи;
- 6) получать от органов кооператива любую информацию о его деятельности, в том числе информацию о результатах внешних и внутренних проверок финансовой деятельности, в порядке, предусмотренном уставом кооператива;



7) получить при прекращении членства денежную стоимость доли имущества кооператива, соответствующей доле паевого взноса члена кооператива в сумме паевых взносов;

8) приобретать иные права, предусмотренные законодательством Российской Федерации, уставом и иными документами, регулирующими деятельность кредитного потребительского кооператива граждан.

**Члены кредитного потребительского кооператива граждан обязаны:**

1) вносить паевые взносы в порядке, предусмотренном уставом кооператива. Размер паевого взноса не может превышать 10% в общей суммы паевых взносов;

2) соблюдать устав кооператива;

3) выполнять решения общего собрания членов кооператива и органов управления кооператива, принятые в пределах их компетенции;

4) своевременно возвращать займы;

5) покрывать образовавшиеся убытки кооператива посредством дополнительных взносов в течение трех месяцев после утверждения годового баланса кооператива. Члены кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов;

6) нести иные обязанности, предусмотренные законодательством Российской Федерации, уставом и иными документами, регулирующими деятельность кредитного потребительского кооператива граждан.

**Кредитный потребительский кооператив граждан не вправе:**

1) выдавать займы гражданам, не являющимся членами этого кооператива;

2) выдавать займы юридическим лицам;

3) выступать поручителем по обязательствам своих членов и третьих лиц;

4) вносить свое имущество в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и иным способом участвовать своим имуществом в формировании имущества юридических лиц;

5) эмитировать (выпускать) собственные ценные бумаги;

6) покупать акции и другие ценные бумаги иных эмитентов, осуществлять другие операции на финансовых и фондовых рынках, за исключением хранения средств на текущих и депозитных счетах в банках и приобретения государственных и муниципальных ценных бумаг.

Итак, рассмотрены основные виды кооперативных образований в сельском хозяйстве, их признаки, права и возможности. Наряду с основными видами кооперативов существует множество видов, определяемых отраслевыми и профессиональными признаками. Например: садоводческие, огороднические, животноводческие, сбытовые, обслуживающие, страховые и др.

Они могут быть созданы в связи с необходимостью объединения усилий отдельных товаропроизводителей. Их основным объединяющим началом являются присущие кооперации признаки, включая добровольность и открытое членство, демократический контроль, равное экономическое участие членов, социальная направленность взаимоотношений и др.

Действующее законодательство расширяет возможности применения кооперативных способов управления и в других коммерческих организациях. Наиболее наглядным примером служит ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», принятый в 1998 г. Широкие возможности для межхозяйственной кооперации заложены в совместной деятельности в рамках договора простого товарищества.

В целом наблюдается процесс по сближению организационно-правового устройства кооперативов и предприятий всех видов.

С одной стороны, например, производственным кооперативам стали присущи все признаки коммерческих организаций. С другой – любая другая коммерческая организация, будь то хозяйственное общество или товарищество, может соблюдать кооперативные принципы и по воле ее участников – быть реорганизована в производственный кооператив.

Поэтому нельзя судить о развитии кооперации только по числу и масштабам деятельности юридически зарегистрированных кооперативов. Роль кооперации в экономике определяется, в первую очередь, эффектом от партнерских, равноправных взаимоотношений внутри экономических организаций, а также - между хозяйствующими субъектами.

#### Контрольные вопросы и задания

1. Как формируется имущество кооператива?
2. Какую роль играет неделимый фонд?
3. Назовите основные положения устава сельскохозяйственного производственного кооператива.
4. В чем состоит отличие между потребительским кооперативом и потребительским обществом?
5. Почему термин «обслуживающий кооператив», а не «потребительский кооператив», в большей степени соответствует сути этого типа кооперативного предприятия?
6. Какие виды кооперативов могут создаваться сельхозтоваропроизводителями?
7. Что общего между производственными и потребительскими кооперативами и чем они отличаются?

8. В какой мере народное предприятие отвечает кооперативным принципам?
9. Что представляют собой кооперативные выплаты?
10. Что отличает производственный кооператив от других видов коммерческих организаций?
11. Каких прав лишен кредитный кооператив граждан?
12. Оцените перспективы развития сельскохозяйственной кооперации в России.

## **Раздел IV. АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Агропромышленная интеграция – это явление, которое неоднозначно оценивается современниками. Отчасти это вызвано сложным, противоречивым характером взаимодействия хозяйствующих субъектов, ставших на путь интеграции. Отчасти – тем, что агропромышленная интеграция не может решить все задачи, стоящие перед агропромышленным комплексом.

В разделе раскрываются экономическую сущность и многообразие видов агропромышленной интеграции, её преимущества и недостатки, факторы и организационно-правовые формы этого способа экономического взаимодействия.

### **Глава 8. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

#### **8.1. Экономическая сущность агропромышленной интеграции**

Агропромышленная интеграция – это экономическое взаимодействие хозяйствующих субъектов по организационно-технологическому объединению производства, переработки, реализации сельскохозяйственной продукции и обслуживанию сельского хозяйства.

Необходимость в агропромышленной интеграции обусловлена тем, что она позволяет:

- 1) эффективно распределять ресурсы между субъектами интеграции;
- 2) сгладить сезонность в аграрном производстве и в получении доходов за счет комбинирования многих видов деятельности;
- 3) уменьшить зависимость от погодных и климатических условий за счет пространственной диверсификации;

4) противостоять стихии рынка сельскохозяйственной продукции путем крупномасштабного планирования и консолидации предложения;

5) повысить конкурентоспособность агробизнеса;

6) уменьшить транзакционные издержки (транзакционные издержки – это затраты на поиск партнеров по хозяйственным договорам, по обеспечению договоров, а также упущенная выгода, связанная с несвоевременной закупкой или реализацией продукции, нарушением договорных обязательств);

7) повысить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного производства. С точки зрения независимого инвестора, вложение капитала только в сельское хозяйство представляет большой риск. Гораздо выгоднее и надежнее вложение средств в процесс переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, но оно требует поставок достаточного количества сырья, что вызывает объективную потребность в установлении определенных связей с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Агропромышленная интеграция служит средством подчинения деятельности одних хозяйствующих субъектов достижению целей других, экономически более мощных организаций. Последних обычно называют интеграторами. В роли интеграторов выступают коммерческие организации, различных форм собственности, обладающие достаточными финансовыми ресурсами и стремящиеся реализовать свои долгосрочные планы в агробизнесе.

В роли объекта интеграции чаще всего выступают сельскохозяйственные организации. Для тех из них, которые принадлежат к категории неплатежеспособных, участие в интеграционных процессах иногда является единственным способом сохранить рабочие места и поддержать социальную сферу.

В целом аграрные предприятия вступают в интеграционные связи с целью снижения риска, связанного с сельскохозяйственным производством.

вом, в то время как перерабатывающие и иные предприятия АПК стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию надежной сырьевой базы либо гарантированного сбыта своей продукции или услуг.

Развитие агропромышленной интеграции носит циклический характер. Это связано, с одной стороны, с тем, что все экономические объекты, включая сельскохозяйственные и промышленные предприятия, имеют конкретный жизненный цикл. По оценкам специалистов по антикризисному управлению, средний срок жизни предприятий составляет примерно 20 лет, а средний срок жизни транснациональных корпораций – 40-50 лет<sup>1</sup>.

С другой стороны, на интенсивность интеграционных процессов оказывают влияние смена циклов на макроуровне, а также изменения в общественно-экономическом строе.

Так, согласно теории длинных волн Н. Кондратьева научно-техническая революция развивается волнообразно с циклами протяженностью примерно в 50 лет. Известно 5 технологических укладов (волн).

Пятая волна (1985-2035 гг.) характеризуется достижениями в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, использования новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи. Разрозненные фирмы объединяются в единую сеть крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета и осуществляющих тесное взаимодействие в области технологии, контроля качества продукции, планирования инноваций, организации поставок по принципу «точно в срок».

---

<sup>1</sup> Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.Я. Захаров и др.]; под ред. В.Я. Захарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

Укрепили свои позиции транснациональные корпорации (ТНК), сформировавшиеся еще в период четвертой технологической волны. По оценкам экономистов, эти корпорации контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60% внешней торговли, примерно 80% патентов и лицензий на новые технику, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака и др.<sup>1</sup>.

Поэтому затянувшееся, но все же очевидно неизбежное вступление России в состав Всемирной торговой организации (ВТО) создаст новые условия для агропромышленной интеграции, и соответственно начнется новый ее цикл.

## 8.2. Типы и виды агропромышленной интеграции

Известны два основных типа интеграции:

**1) контрактная интеграция; 2) интеграция собственности.**

**Контрактная интеграция** представляет собой взаимодействие самостоятельных организаций и/или индивидуальных предпринимателей в рамках какого-либо хозяйственного договора.

Обычно используются: договор поставки, договор возмездного оказания услуг, кредитный договор, инвестиционный договор, договор простого товарищества (о совместной деятельности).

Общая схема контрактной интеграции представлена на рис. 8.1.

Но, поскольку при контрактной интеграции сельскохозяйственной и перерабатывающей организаций, *во-первых*, рыночное положение сельскохозяйственной организации не улучшается, и, *во-вторых*, при принятии решения о цене и других существенных условиях поставки сельско-

---

<sup>1</sup> Мовсесян А., Огневцев С. Некоторые тенденции мировой экономики // Экономист. - 2000. - № 7.



хозяйственной продукции переработчик стремится получить как можно больше прибыли от каждой сделки, вертикальная контрактная интеграция не уменьшает эксплуатацию сельскохозяйственного труда.



Рис. 8.1. Схема контрактной интеграции

Хозяйствующие субъекты, участвующие в контрактной интеграции, в целом сохраняют свою самостоятельность и в любой момент могут разорвать заключенные контракты, понеся при этом определенные экономические потери в виде штрафов, неустоек.

**Интеграция собственности** предполагает частичную или полную утрату юридической, а иногда и хозяйственной самостоятельности интегрируемых субъектов. Она реализуется путем создания комбинатов, концернов, агрофирм и холдинговых формирований. Управление деятельностью интегрированного формирования ведется из одного центра (рис. 8.2).

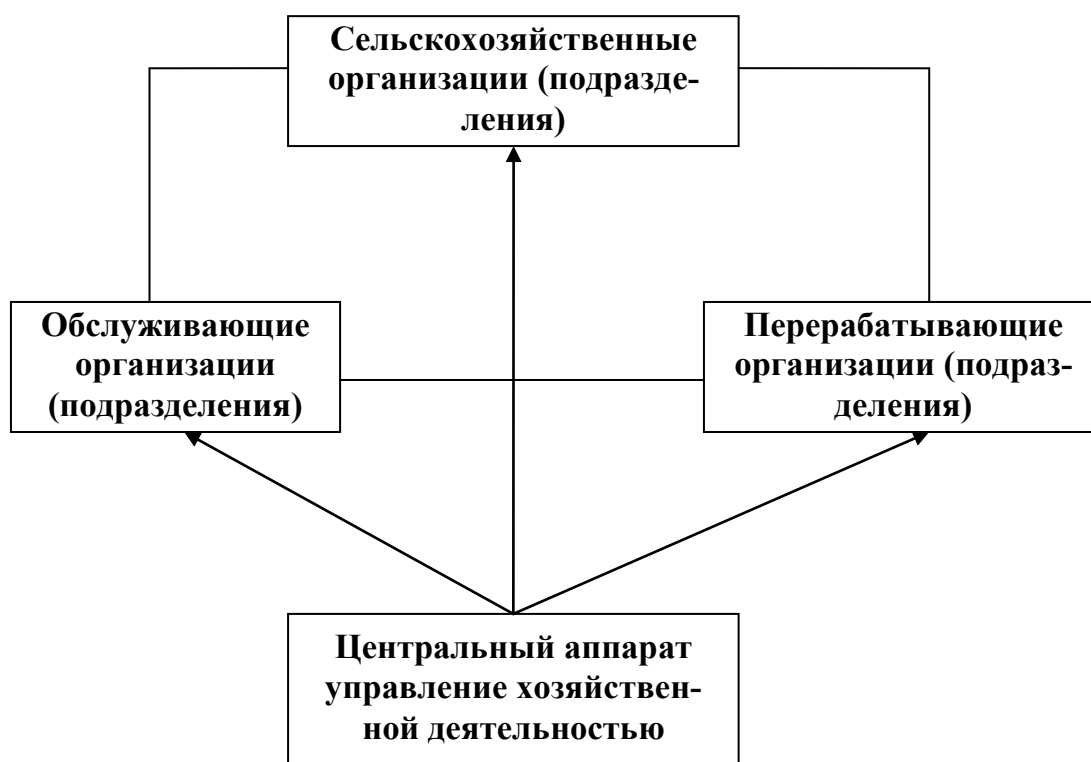


Рис. 8.2. Организация хозяйственной деятельности при интеграции собственности

Интеграция собственности позволяет:

1) объединять в единое целое производство, переработку и торговлю сельхозпродукцией, восстанавливая управляемость агропромышленным производством;

2) оздоравливать финансы предприятий и организаций агропромышленного комплекса, аккумулировать финансовые ресурсы для реализа-

ции приоритетных направлений развития сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей;

3) повышать конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках;

4) применять прогрессивные технологии, высокопроизводительную технику, новейшие достижения науки;

5) решать социальные проблемы сельской местности путем создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений в местные бюджеты, развития инфраструктуры.

Основными видами интеграции являются: горизонтальная, вертикальная и смешанная (конгломеративная).

**Горизонтальная интеграция** - это объединение предприятий одной и той же отрасли сельского хозяйства или промышленности, производящих однородные виды продукции или выполняющих одинаковые операции по ее производству. Горизонтальная интеграция имеет внутриотраслевой характер. В процессе горизонтальной интеграции происходит укрупнение производства.

**Вертикальная интеграция** предполагает объединение предприятий, функционирующих на различных последовательных стадиях производственного цикла (например, производство сельскохозяйственной продукции и ее переработка), при котором результаты предыдущей стадии служат исходным для последующей стадии.

Стадии производства, как правило, осуществляются на предприятиях разных отраслей и поэтому вертикальная интеграция носит межотраслевой характер. Она ведет к сосредоточению под единым управлением всех или основных фаз и стадий производства и обращения: производства сельскохозяйственного сырья, заготовки, транспортировки, хранения, обработки и переработки, реализации готовых к употреблению конечных продуктов.

Хотя между вертикальной и горизонтальной интеграцией имеются существенные различия, тем не менее, есть и некоторое сходство. В одном и другом случаях объединение происходит по признаку технологической и технической общности с точки зрения производства и сбыта тех или иных продуктов или оказания услуг.

**Смешанная (конгломеративная) интеграция** - это организационно-экономическое объединение разнопрофильных производств и предприятий различных отраслей, не имеющих между собой ни технической, ни технологической общности по производству и сбыту товаров.

Смешанная интеграция имеет место, если, например, в сельскохозяйственных предприятиях создаются сервисные, промышленные и строительные подразделения, технологически не связанные с сельским хозяйством. Нередки случаи, когда малое сельскохозяйственное предприятие, оказывая транспортные услуги населению, получает от этого вида деятельности доходы, превышающие выручку от продажи сельскохозяйственной продукции.

Смешанная интеграция позволяет использовать преимущества двух противоположных способов организации производства: специализации и диверсификации.

Крупные агропромышленные формирования создаются, как правило, путем комбинирования всех видов интеграции. Например, в состав Группы компаний «РусАгро» в 2003 г. только в Белгородской области входили 12 сельскохозяйственных организаций (горизонтальная интеграция), 4 сахарных завода (горизонтальная интеграция, а во взаимодействии со свеклосеющими организациями – вертикальная интеграция). Кроме того, в это агропромышленное формирование входили: маслоэкстракционный завод (Воронежская область), масложиркомбинат «Краснодарский», элеваторы в Алтайском и Краснодарском краях. Таким образом, имеет место и конгломеративная интеграция перерабатываю-

щих предприятий. Годовой оборот Группы компаний «РусАгро» в то время превышал 400 млн. долл.

### **8.3. Факторы агропромышленной интеграции**

Фактор – это явление или обстоятельство, влияющее на развитие другого явления (отклика). Факторы подразделяются на положительные и отрицательные. Положительные факторы благоприятно влияют на отклик. Отрицательные – сдерживают или препятствуют развитию отклика.

Среди положительных факторов агропромышленной интеграции различают следующие их группы: *социальные, экономические, организационно-правовые, организационно-технические и технологические.*

**Социальные** факторы действуют в сфере общественного сознания и психологии людей. Общественный характер производства стал одним из наиболее значительных результатов эволюции человека. Поэтому интеграция выступает естественным продолжением эволюции общественных производственных отношений.

Стремление и способность людей объединяться учитываются при разработке и реализации экономической стратегии хозяйствующего субъекта. В частности, такой элемент стратегии как видение ориентировано на подсознательное и сознательное стремление людей к совместным действиям. Оно служит хорошим средством мотивации работников, помогает сплачивать, объединять деятельность персонала.

Большую роль в развитии интеграции играет и индивидуальная инициатива, в первую очередь, предпринимателей и специалистов. Стремление к влиянию, признанию и самоутверждению настолько велико среди этой категории людей, что интеграционные процессы на микроуровне представляют собой обязательный атрибут современной экономики.

**Экономические** факторы формируются в сфере экономических интересов и способов их удовлетворения. Увеличение доходов, имущества, свободного времени – основные проявления экономического интереса. Достижению этих целей препятствуют возрастающая конкуренция и ограниченность ресурсов. Интеграция позволяет в известной степени устранить указанные препятствия.

Таким образом, в данном случае между экономическим интересом и интеграцией имеет место взаимообусловленность. Каждое из явлений выступает одновременно фактором и откликом.

Экономическая целесообразность интеграции состоит в устранении отрицательных последствий общественного разделения труда, к числу которых принадлежат:

- возрастание транзакционных издержек (главным образом - затрат на поиск партнеров по транзакциям и экономических потерь от несоблюдения ими обязательств);
- неравномерность (сезонность) в использовании ресурсов и поступлении выручки;
- значительная экономическая зависимость специализированных предприятий от спроса на их продукцию.

Экономическими факторами интеграции выступают также:

- стремление усилить влияние на уровень цен (реализуемой продукции и приобретаемых ресурсов);
- потребность в расширении возможностей действовать, исходя из стратегических целей и перспектив;
- преимущества диверсификации. Диверсификация в целом – это разнообразие деятельности ради стабилизации доходов. В данном случае диверсификация путем объединения различных видов деятельности и разнопрофильных предприятий, функционирующих в различных природно-экономических условиях позволяет существенно снизить риски, имеющие место при узкоспециализированной деятельности.

**Организационно-правовые** факторы заключены в возможностях, которые предусмотрены гражданским законодательством.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ организационными формами коммерческих организаций являются: 1) унитарные предприятия (государственные и муниципальные); 2) хозяйственные общества (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью); 3) хозяйственные товарищества (полные товарищества, товарищества на вере); 4) производственные кооперативы (колхозы, коопхозы).

Наибольшие организационно-правовые возможности для интеграционных процессов в АПК имеют хозяйственные общества. В хозяйственных обществах происходит соединение капиталов для осуществления предпринимательской деятельности, и риски убытков ограничиваются лишь размером внесенных паев или стоимостью имеющихся акций.

**Организационно-технические** факторы определяются преимуществами, которые дает крупное производство при использовании материально-технических ресурсов.

Крупное производство позволяет:

- достигать лучших вариантов обеспеченности ресурсами;
- находить лучшее применение имеющимся ресурсам;
- обеспечить высокую отдачу от использования высокопроизводительной техники;
- разрабатывать и осуществлять эффективную техническую политику;
- разрабатывать и применять стандарты и технические условия одновременно на всех этапах технологического цикла.

**Технологические** факторы формируются в сфере управления производственно-сбытовой деятельностью. Потребность в интеграции возникает здесь в связи с тем, что на ее основе возможно:

- обеспечить организационное единство технологического цикла;

- выполнять комплекс технологических операций, исходя из системной целесообразности;
- предотвращать неизбежные при разрозненных действиях хозяйствующих субъектов потери сырья и готовой продукции;
- использовать современные управленческие технологии, ориентированные на удовлетворение потребностей конечных потребителей.

### **Контрольные вопросы и задания**

1. Чем обусловлена необходимость агропромышленной интеграции?
2. В чем состоит экономическая сущность агропромышленной интеграции?
3. Чем обусловлена цикличность процессов агропромышленной интеграции?
4. Охарактеризуйте контрактный тип агропромышленной интеграции.
5. Дайте оценку экономической целесообразности интеграции собственности в АПК.
6. Охарактеризуйте основные виды интеграции в АПК.
7. Каким образом социальные факторы влияют на развитие агропромышленной интеграции?
8. Раскройте сущность экономических факторов агропромышленной интеграции.
9. Назовите и охарактеризуйте организационно-правовые факторы агропромышленной интеграции.
10. Дайте оценку организационно-техническим и технологическим факторам агропромышленной интеграции.



## Глава 9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

### 9.1. Виды агропромышленных формирований

**Комбинат** – объединение предприятий разных отраслей, в котором продукция одного предприятия служит сырьем или полуфабрикатом для другого. Схема движения продукции агрокомбината представлена на рис. 9.1.

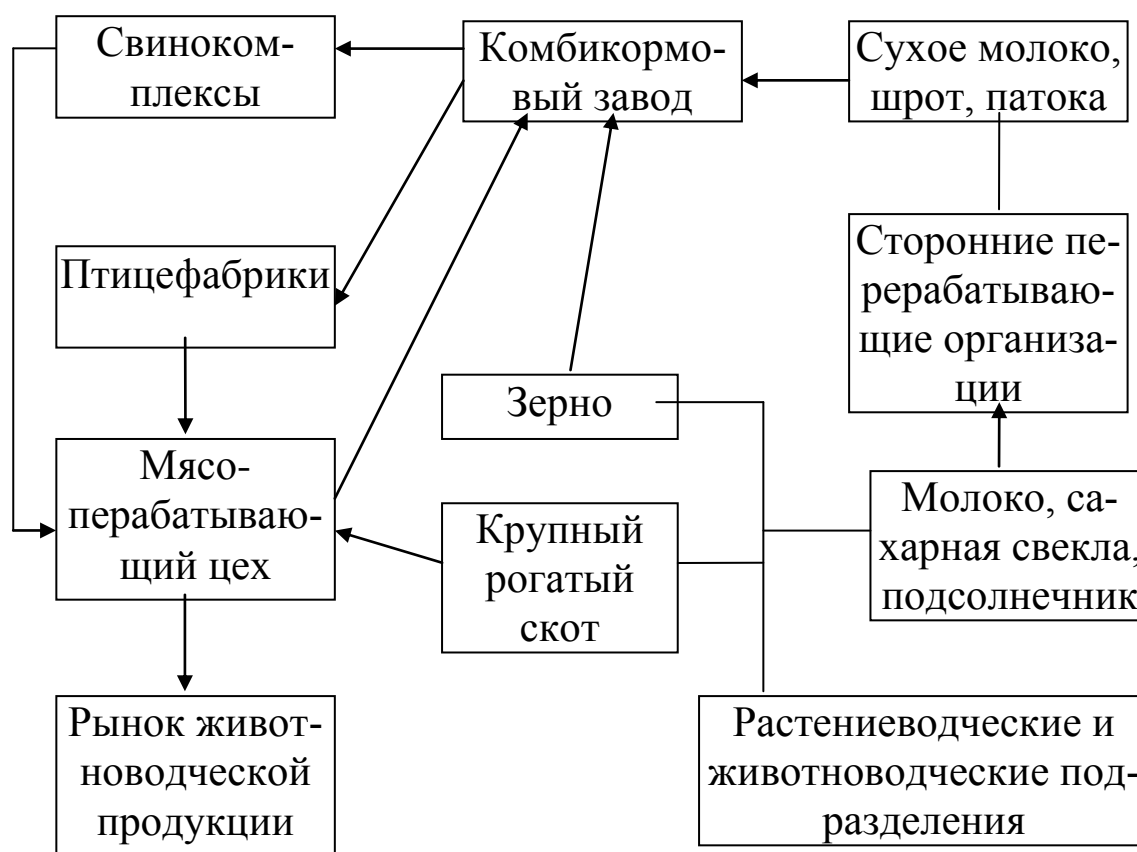


Рис. 9.1. Схема движения продукции агрокомбината (на примере ООО «Белгранкорм»)

**Концерн** – вид объединения предприятий сельского хозяйства, промышленности, транспорта, торговли, банков, научно-

исследовательских учреждений, учебных центров, испытательных полигонов на основе комбинирования и диверсификации производства.

Организации, входящие в концерн, сохраняют юридическую независимость, а объединяются общими экономическими интересами, связанными с совместными предпринимательскими действиями.

Наиболее крупным концерном в АПК является сеть государственных предприятий и учреждений, находящаяся в ведомственном подчинении Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

**Агрофирма** – агропромышленное предприятие с законченным производственным циклом, реализующее значительное количество выпускаемой продовольственной продукции под марочными названиями.

В литературе встречаются различные толкования понятия «агрофирма». В учебном пособии дано определение, построенное исходя из присущих большинству агрофирм характеристик. К ним не принадлежат ни статус зависимости, ни преобладание среди учредителей государственных, региональных или местных органов управления.

**Холдинговое формирование** – совокупность хозяйственных обществ (товариществ), управляемых коммерческой организацией, которая владеет значительной долей их акционерного или уставного капитала.

Более подробно особенности агропромышленной интеграции в холдинговых формированиях будут изучены в п. 9.3.

Рассмотренные виды агропромышленных формирований не являются взаимоисключающими. Приведенные определения содержат лишь наиболее существенные их характеристики.

Так, любой агрокомбинат по своей сути может быть агрофирмой, если он индивидуализирует значительную часть выпускаемой продукции, используя торговый знак. Концерн может иметь организационную форму холдингового объединения, а холдинговое формирование, ис-

пользуя коллективный торговый знак, реализовать продукцию подобно агрофирме.

При этом в Гражданском кодексе РФ не содержится определений холдинга, концерна, комбината и агрофирмы. В этом документе предусматриваются лишь такие формы объединений как ассоциация, союз, которым придан статус некоммерческих организаций.

В целом развитие нормативно-правовой базы, регулирующей и упорядочивающей интеграционные процессы, отстает от практики (в отличие от кооперативного законодательства).

## **9.2. Отношения собственности при агропромышленной интеграции**

В 70-е гг. XX в. агропромышленная интеграция развивалась по отраслевому принципу производства и переработки сельскохозяйственной продукции, интеграторами выступали преимущественно предприятия пищевой промышленности. В 80-е гг. интеграция осуществлялась по территориальному принципу путем создания региональных агропромышленных объединений и комбинатов. Но в любом случае отношения собственности имели формальный характер, поскольку в то время в стране преобладала государственная собственность на средства производства.

Современные интеграционные процессы проходят в условиях многоукладной экономики под воздействием таких мощных экономических факторов, как частная собственность и частный экономический интерес.

В соответствии с гражданским законодательством интеграция собственности происходит посредством:

- слияния юридических лиц;
- присоединения юридических лиц к существующим организациям;

- объединения имущественных вкладов физических лиц при создании коммерческих организаций;
- расширения числа участников коммерческих организаций (за счет эмиссий акций и вступительных имущественных вкладов);
- распространения влияния одной организации на другую путем приобретения акций последней или долей участия в уставном капитале.

**Слияние** – форма реорганизации, при которой происходит объединение собственности двух и большего числа юридических лиц в одно новое юридическое лицо. При этом участники слияния прекращают свое самостоятельное существование. Права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом.

**Присоединение** – форма реорганизации, при которой одно или несколько юридических лиц прекращают свое самостоятельное существование, став частью другого юридического лица. К последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

Слияние и присоединение коммерческих организаций осуществляются с предварительного согласия антимонопольного органа, если суммарная стоимость их активов по последнему балансу превышает 3 млрд. руб. или суммарная выручка таких организаций от реализации товаров за календарный год, предшествующий году слияния, превышает 6 млрд. руб. либо если одна из таких организаций включена в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более чем 35%<sup>1</sup>.

С согласия антимонопольного органа осуществляются также сделки с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций, если покупатель или продавец является крупным хозяйствующим субъектом;

---

<sup>1</sup> ФЗ «О защите конкуренции»

Создание, слияние, присоединение коммерческих и некоммерческих организаций, изменение состава участников некоммерческих организаций, приводящие к ограничению конкуренции, в том числе в результате возникновения или усиления доминирования, является основанием для их ликвидации в судебном порядке по иску антимонопольного органа.

Таким образом, интеграция собственности путем создания, слияния и присоединения коммерческих организаций, если она влечет существенное усиление рыночной власти хозяйствующего субъекта, в значительной мере ограничивается действующим законодательством. Поэтому интеграция собственности в агропромышленном комплексе происходит преимущественно посредством распространения влияния одной организации на другую путем приобретения акций или долей участия в уставном капитале, что выражается в создании агрохолдингов.

### **9.3. Особенности агропромышленной интеграции в холдинговых формированиях**

**Холдинг** – организация, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других организаций с целью контроля над ними.

**Холдинговое формирование** – совокупность юридических лиц, связанных между собой договорными и имущественными отношениями, при которых головная компания (холдинг) управляет деятельностью дочерних и зависимых организаций.

Возможность распространения влияния одной организации на другую путем приобретения акций последней или долей участия в уставном капитале заложена в статьях 105 и 106 Гражданского кодекса РФ. Так, хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное)

хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Участниками холдинговых формирований становятся, с одной стороны, территориально-разрозненные сельскохозяйственные организации, не способные в силу различных причин эффективно вести хозяйственную деятельность. С другой стороны – перерабатывающие, обслуживающие и торговые организации, которые подразделяются на две группы:

- 1) экономически сильные организации, заинтересованные в дальнейшем росте, а значит – в стабильных поставках сырья и упрочении своего положения на соответствующих рынках. Зачастую такие организации выступают в роли интегратора;

- 2) экономически зависимые организации, попавшие в сферу интересов интеграторов.

Причем, по мере проникновения в отрасль крупных инвесторов, ряд перерабатывающих и обслуживающих предприятий, выступавших

на первоначальном этапе в качестве интеграторов, оказались в роли зависимых или дочерних организаций.

Структура одного из крупнейших агрохолдингов «Группа компаний «РусАгро» по состоянию на 2003 г. представлена на рис. 9.2. Все входящие в этот холдинг организации являются дочерними. В частности холдинг владеет 51% уставного капитала всех 12 сельскохозяйственных организаций, имеющих форму хозяйственного общества с ограниченной ответственностью (ООО).

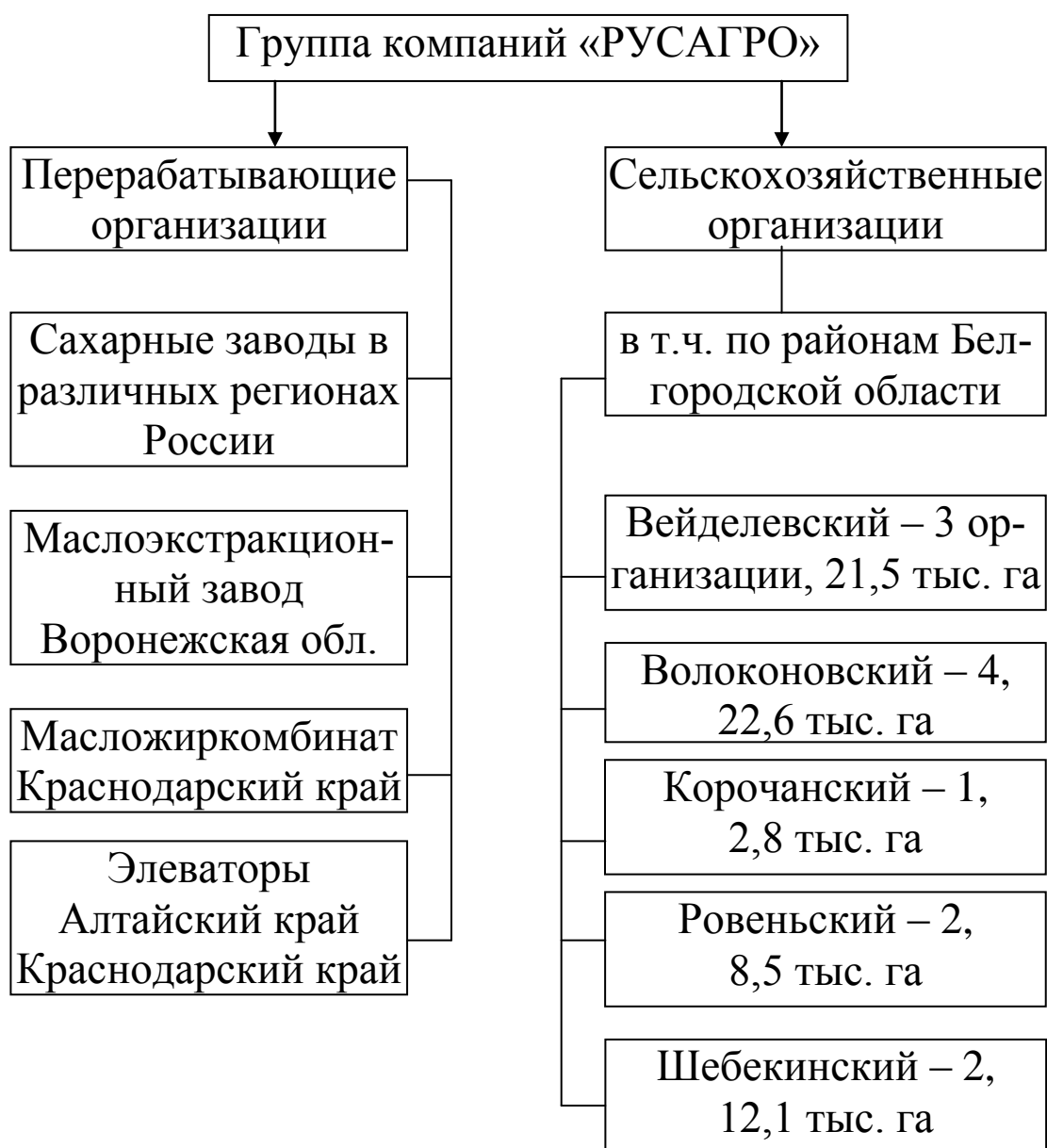


Рис. 9.2. Структура агрохолдинга «Группа компаний «РУСАГРО»

При этом земля используется на правах аренды. С владельцами земельных долей заключен договор, по которому они добровольно передали землю в аренду хозяйственным обществам сроком на 5 лет.

Интеграция собственности в агропромышленном комплексе посредством создания холдинговых формирований особенно интенсивно развивалась на рубеже веков. Только в Белгородской области за период 2000-2003 гг. создано около 60 агропромышленных формирований холдингового типа.

С одной стороны, это обусловлено наличием большого числа инвесторов (физических и юридических лиц), обладающих достаточным капиталом и оценивших привлекательность вложения средств в АПК.

С другой стороны, объективно существует ряд особенностей возникновения и функционирования холдинговых формирований, способствующих интеграции. К их числу принадлежат:

- незначительные затраты времени на создание холдинговых формирований и изменение их структуры;
- координация из единого центра деятельности большого числа организаций;
- оперативное принятие хозяйственных и организационных решений;
- оптимизация налогооблагаемой базы с учетом различных налоговых режимов для сельскохозяйственных и промышленных организаций.

В целом холдинговые компании представляют собой важное звено так называемой системы участия, при помощи которой финансисты подчиняют себе формально независимые компании, располагающие капиталами, во много раз превосходящими их собственный.

Внешне деятельность холдингов заключается только в управлении пакетом акций и сборе дивидендов и доходов от биржевых операций. В действительности же холдинги, захватывая контрольный пакет акций какой-либо компании, получают возможность назначать своих людей в



правление, совет директоров и другие органы подконтрольной компании.

Главные отличительные признаки действующих холдинговых формирований в нашей стране заключаются в следующем:

- это объединение, в котором один из участников владеет контрольными пакетами акций других участников (дочерних) и поэтому является головной, контролирующей компанией (холдинг-компания, общество-холдинг);

- холдинги юридически существуют как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, единоличные предприятия. В их деятельности заметную роль играют банки и другие финансовые учреждения;

- существует два типа формирований: чистый холдинг, создаваемый специально для контроля и управления, и смешанный, занимающийся также предпринимательской деятельностью.

В аграрном секторе наибольшее распространение получили акционерные общества холдингового типа, где интегратором в основном выступает промышленное предприятие, владеющее контрольным пакетом акций предприятий, «вступающих» из-за безысходного положения в систему холдинговой компании. Их создание связано, прежде всего, с необходимостью финансового оздоровления неплатежеспособных сельхозпредприятий и проблема это не только экономическая, но и социальная, так как в них работает или работало большинство трудоспособного сельского населения. При этом инвесторы должны не только погасить долги неплатежеспособного хозяйства, трудоустроить основную массу работников ликвидируемого предприятия, но и вложить средства в модернизацию сельского хозяйства и сохранить его в качестве основного или одного из основных видов деятельности<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК.– М. : ВНИИЭСХ, 2003.

#### 9.4. Виды агрохолдингов

По мере углубления интеграции в аграрном секторе и формирования структур холдингового типа появилась возможность классифицировать их. Существенными признаками являются: а) состав участников; б) формы собственности; в) глубина отношений между участниками и интегратором в процессе производственной деятельности; г) степень хозяйственной и юридической самостоятельности субъектов. Исходя из этого, агропромышленные формирования холдингового типа в экономической литературе подразделяются на имущественные, договорные, унитарные и смешанные<sup>1</sup>.

Имущественный холдинг формируется инвестором, роль которого выполняет отраслевое промышленное предприятие, а субъектами являются сельскохозяйственные, торговые, финансовые и иные организации агросервиса АПК. Отношения структурных подразделений в нем строятся на основе частичной или полной передачи собственности управляющей компании. Земля сельскохозяйственных предприятий переходит как в уставный фонд холдинговой компании, так и в аренду на срок, определенный уставом интегрированного формирования. Характерной чертой имущественного холдинга является то, что управляющая компания имеет преобладающее участие в капитале холдинга.

В холдинговых компаниях договорного типа отношения субъектов строятся на основе договоров между основными и дочерними предприятиями, выступающими юридическими лицами. Все участники такого типа сохраняют, хотя и в неполном виде, хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Особенностью унитарных (государственных) холдинговых компаний является то, что они создаются на базе предприятий с государственной формой собственности. Формируются такие холдинги путем вне-

---

<sup>1</sup> Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК.– М. : ВНИИЭСХ, 2003.

сения в уставной капитал головной компании пакетов акций, находящихся в государственной собственности акционерных обществ или товариществ, получая при этом статус дочерних предприятий.

Смешанный тип создается государственными и частными предприятиями и организациями не только различных отраслей экономики, но и с разной формой собственности. В нем происходит сочетание имущественных и договорных отношений и не исключается участие государства.

Несмотря на значительные преимущества интеграции и положительные особенности холдинговых формирований, создание последних не влечет автоматическое повышение эффективности агропромышленного производства. Некоторые агрохолдинги продемонстрировали отрицательный опыт интеграции. Они переоценили свои возможности по инвестированию, не обеспечили грамотное бесконфликтное управление и, как следствие, были вынуждены частично или полностью прекратить свою деятельность.

В то же время положительный опыт работы ряда других холдингов показывает, что преимущества интеграции и особенно в виде холдинговых формирований могут быть реализованы только при высоком уровне управления. Для этого, *во-первых*, необходимо иметь научно обоснованную стратегию экономического развития, в которой предусмотрено получение стабильных доходов на протяжении длительного времени за счет расширенного воспроизводства.

*Во-вторых*, требуется создание благоприятных организационных условий для реализации экономических интересов всех участников и работников агропромышленных формирований. Практика показывает, что многое здесь зависит от позиции и активности региональных органов власти. Доказательством тому служит существенное различие в уровне развития региональных агропромышленных комплексов.

### Контрольные вопросы и задания

1. Дайте организационно-экономическую оценку агропромышленному формированию по типу комбината.
2. Охарактеризуйте положительные и отрицательные стороны концерна как агропромышленного формирования.
3. Раскройте содержание понятия «агрофирма».
4. Дайте сравнительную оценку основных видов агропромышленных формирований.
5. Какую роль играют отношения собственности при агропромышленной интеграции?
6. Какими способами может осуществляться интеграция собственности?
7. Что представляют собой холдинг и холдинговое формирование?
8. Какие предпосылки для создания агрохолдингов имели место в начале XXI в.?
9. Каковы отличительные признаки действующих холдинговых формирований в нашей стране?
10. Дайте сравнительную оценку различных видов агрохолдингов.
11. Охарактеризуйте основные условия успешного функционирования агрохолдингов.

## **Раздел V. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Измерение экономической эффективности взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК представляет интерес как для участников сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, так и для органов, осуществляющих государственное регулирование экономики, поскольку от результативности взаимодействия зависит успех государственной политики в сфере АПК.

То, что сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция выступают в качестве объектов государственного регулирования, прямо указывает на большое социально-экономическое значение этих явлений. С другой стороны, совершенствование методов государственного регулирования взаимодействий хозяйствующих субъектов в АПК, направленное на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов к долгосрочному сотрудничеству, еще более повышает общественную и частную полезность сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

### **Глава 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В АПК**

#### **10.1. Сущность экономического эффекта и экономической эффективности**

**Экономический эффект** – это полезный экономический результат. Наиболее часто под положительным экономическим эффектом подразумевается существенное получение прибыли, дохода или приращение собственности.

Этот результат может измеряться в абсолютных единицах, например, увеличение выпуска продукции и доходов, увеличение числа занятых, так и в относительных - приростом, выраженным в процентах.

По природе возникновения различают такие его разновидности: эффект выравнивания обеспеченности производственными ресурсами; эффект оптимальной обеспеченности ресурсами; эффект масштаба производства; корпоративный эффект.

Эти разновидности, как правило пересекаются, но и не следует игнорировать особенности их образования.

**Эффект выравнивания обеспеченности ресурсами** или **эффект сбалансированности ресурсов** возникает вследствие использования закономерностей, объясняемых концепцией лимитирующего фактора. Идеальное производство отличается сбалансированностью всех ресурсов, обеспечивающих выпуск. Обычно же ресурсы не в полной мере сбалансированы друг с другом: одни находятся в абсолютном или относительном избытке, других недостаточно.

Как правило, эффект сбалансированности достигается за счет увеличения обеспеченности ресурсами, недостаток которых ограничивает получение дохода.

Эффект выравнивания обеспеченности ресурсами обусловлен не только тем, что вложения средств в наиболее дефицитные ресурсы влечет наивысшую отдачу от инвестиций. Выравнивание ресурсообеспеченности увеличивает также отдачу от ресурсов, находящихся в относительном избытке, поскольку тем самым этот относительный избыток устраняется хотя бы частично.

**Эффект оптимальной обеспеченности ресурсами** получают, если все производственные ресурсы применяются в оптимальном количестве. Всякое изменение оптимальной обеспеченности ресурсами приводит к экономическим потерям. В какой-то мере он является частным случаем эффекта от выравнивания ресурсообеспеченности, поскольку

оптимальная обеспеченность ресурсами предполагает такое их сочетание, при котором ни один из них не находится в избытке или дефиците.

Отсутствие избытка или дефицита ресурсов является признаком наилучшей сбалансированности ресурсов.

**Эффект масштаба производства** достигается за счет такого увеличения объемов производства продукции, при котором удельные затраты (т.е. затраты в расчете на единицу продукции или работы) уменьшаются. Его природа обусловлена существованием так называемых постоянных затрат, абсолютная величина которых не зависит от изменения объемов производства продукции. Это постоянство относительно, поскольку при достижении определенного уровня выпуска продукции абсолютная величина «постоянных» затрат увеличивается, но затем в следующем фиксированном интервале они вновь не меняются, хотя могут быть на порядок больше, чем в предыдущем интервале изменения выпуска продукции.

Практически все виды расходов, связанных с применением производственных ресурсов, могут оказаться в роли постоянных затрат. Например, затраты на горюче-смазочные материалы, расходуемые при уборочных работах на фиксированной площади, являются постоянными для довольно широкого интервала урожайности.

**Корпоративный эффект** получают путем объединения интересов партнеров и совместных согласованных действий.

Корпоративный эффект может быть получен без сколько-нибудь значительных инвестиций, например, путем составления и соблюдения оптимального графика поставки сырья сельхозтоваропроизводителями на переработку.

Корпоративный эффект зависит от масштабов производства. Чем большим количеством ресурсов распоряжается организация, в частности, площадью земли, тем больше возможностей для маневра капиталом, обширней пространство для получения оптимального решения.

Не следует игнорировать и возможности экономии на трансакциях. Компания, добывающая для себя сырьевые ресурсы в дочерних или зависимых обществах (вертикальная интеграция собственности), взаимодействующая с постоянными поставщиками и покупателями (контрактная интеграция), расходует относительно меньше средств на трансакции, чем фирмы, не придающие особого значения взаимовыгодности и стабильности во взаимоотношениях с партнерами.

Трансакционные издержки выражаются в затратах времени и средств на поиск покупателя (продавца), оформление и обеспечение сделки, а также – в упущенной выгоде в связи с несвоевременным или недостаточным приобретением (продажей) товара.

Экономия на трансакционных издержках имеет место, прежде всего, в вертикально интегрированных структурах, в которых обмен товарами происходит не стихийно, а планомерно и сводится к межцеховому обмену. Например, агропромышленное формирование, специализирующееся на производстве товарного мяса птицы и свинины, имеющее в своем составе достаточное число сельскохозяйственных подразделений, выращивающих зерновые, мощный комбикормовый завод, полностью обеспечивает собственные потребности в кормах. Это создает предпосылку для экономии на трансакционных издержках, поскольку отпадает потребность в поиске продавцов зерна, обеспечении своевременных поставок зерна, обслуживании сделок с соответствующими налоговыми выплатами. Кроме того, снижается, а в ряде случаев полностью снимается риск нехватки кормов.

Величина экономии в данном случае в значительной мере зависит от того, в каком соотношении находятся цена покупного зерна и удельные затраты на зерно собственного производства, а также от того, насколько качество собственного зерна выше качества покупного. Очевидно, что при высокой себестоимости эффект не будет получен, как и при невысоком качестве зерна собственного производства.



Все рассмотренные разновидности экономического эффекта могут быть получены путем взаимодействия хозяйствующих субъектов. При этом нет принципиальной разницы, какая форма взаимодействия (кооперация или интеграция) будет применяться. Существенно лишь одно – это отрезок времени, в течение которого хозяйствующие субъекты намерены взаимодействовать. Чем длительнее этот период, тем больше возможностей для получения экономических выгод.

**Эффективность** - категория, отражающая соответствие полученных результатов целям и интересам людей. В общем случае различают общественную (социально-экономическую) эффективность и коммерческую эффективность.

Общественная эффективность определяется положительным влиянием на развитие какого-либо рынка (финансов, продуктов и услуг, труда и т.д.), а также на экологическую и социальную обстановку. Коммерческая эффективность выражает результативность экономической деятельности физических и юридических лиц.

В зависимости от значимости (масштаба) эффективности, она может иметь следующие градации:

- глобальная эффективность (полученные результаты существенно влияют на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле);
- народнохозяйственная эффективность (в целом по стране);
- крупномасштабная эффективность (в отдельных регионах или отраслях);
- локальная эффективность (полученные результаты не оказывают существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе и не изменяют уровень цен на товарных рынках).

## 10.2. Показатели экономического эффекта

Экономический эффект – это абсолютный результат хозяйственной деятельности. Его величина выражается с помощью абсолютных показателей, которые могут иметь натуральные и стоимостные единицы измерения. Статистика дополняет эту классификацию условно-натуральными единицами измерения, к которым принадлежат кормовые единицы, условное топливо и др. Мы с такой же степенью условности будем относить их к натуральным единицам измерения.

Принципиальное значение при построении показателей, характеризующих экономический эффект, имеет адекватное отражение экономических интересов. Как справедливо заметили К. Маркс и Ф. Энгельс, «Идея» неизменно посрамляла себя, как только она отделялась от «интереса»<sup>1</sup>.

Так, достаточно точно годовой экономический результат деятельности производственного сельскохозяйственного кооператива выражает валовой доход. Но содержание этого показателя за последние десятилетия претерпело некоторые изменения.

Согласно методологии советской статистики, валовой доход – это вновь созданная стоимость в колхозе. Рассчитывается как разность между стоимостью валовой продукции в текущих ценах и материальными производственными затратами. При расчете валового дохода товарная продукция оценивается по фактическим ценам реализации; нетоварная продукция – по себестоимости; потребленные оборотные средства (семена, корма, топливо, ремонтные материалы, мелкий инвентарь и др.) – по ценам приобретения или себестоимости производства. Валовой до-

---

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Святое семейство, или критика критической критики / К. Маркс и Ф. Энгельс Сочинения.- изд. 2.- М.: Гос. изд-во полит. лит-ры.- 1955, т. 2, с. 89.

ход разделяется на фонд оплаты труда (основная и дополнительная заработная плата) и на чистый доход<sup>1</sup>.

В данном контексте термин «валовой доход» является синонимом термину «совокупный доход». То же можно утверждать в отношении валовой продукции, иначе – всей продукции предприятия.

Чистый доход колхоза – часть вновь созданной стоимости, которая исчисляется как разность между валовым доходом, оплатой труда и отчислением на социальное страхование и социальное обеспечение колхозников. Чистый доход колхоза является основным источником развития колхозной экономики и роста благосостояния членов колхоза. Значительная часть чистого дохода колхоза идет на пополнение неделимых фондов в основных и оборотных средствах. За счет чистого дохода колхоза производятся также отчисления в фонд социального обеспечения и материальной помощи колхозникам, культурно-бытового назначения, материального поощрения, резервный фонд<sup>2</sup>.

Состоявшийся в России переход к международной методологии учета и статистики внес некоторые изменения в содержание понятий и категорий. Вместе с тем имеет место и определенная преемственность.

Современная концепция национального счетоводства термин «валовой доход» применяет, прежде всего, для обозначения дохода «брутто», из которого не вычтено потребление основного капитала. В этом смысле чистый доход – это валовой доход за вычетом потребления основного капитала. Такая схема расчетов применяется при исчислении на макроуровне валового внутреннего продукта (ВВП) и чистого внутреннего продукта ЧВП), валового национального дохода (ВНД) и чистого национального дохода (ЧНД).

---

<sup>1</sup> Статистический словарь /Гл. ред. М.А. Королев.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика.- 1989.

<sup>2</sup> Там же

Следовательно, содержание термина «чистый доход» существенно изменилось. При этом следует иметь в виду, что широко применяется еще один термин с тем же названием. Чистым доходом в теории и практике экономической оценки инвестиций называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период<sup>1</sup>. Поэтому всякий раз, используя термин «чистый доход» или встречая его в научно-практической литературе, необходимо уточнять, какую часть добавленной стоимости он представляет.

Содержание понятия «материальные затраты» также претерпело изменения. В советской статистике в состав материальных затрат включались амортизационные отчисления, а в современном национальном счетоводстве потребление основного капитала в состав материальных затрат не входит.

Имеются различия и в стоимостной оценке валовой продукции. Если в прежней схеме по рыночным ценам оценивалась только товарная продукция, а нетоварная – по себестоимости, то в новой схеме вся валовая продукция оценивается по рыночным ценам.

Прежняя и новая схема расчетов сходятся в одном: экономический эффект хозяйственной деятельности производственного кооператива и народного хозяйства страны (региона) выражается величиной добавленной стоимости.

Добавленная стоимость, созданная в сельскохозяйственном производственном кооперативе, представляет собой текущий и отложенный доход членов кооператива. Текущий доход включает оплату труда и кооперативные выплаты. Кооперативные выплаты – это часть прибыли кооператива, распределяемая между его членами пропорционально их личному трудовому участию либо участию в хозяйственной деятельности.

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов.- М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000.

Отложенный доход членов кооператива – это часть добавленной стоимости, которая будет потреблена в будущем либо прямо (например, пенсия), либо опосредствовано. Последнее имеет место, если часть прибыли направляется на создание факторов производства, с помощью которых будет создана добавленная стоимость в следующем периоде. Часть добавленной стоимости, изъятая в виде налогов, используется федеральными, региональными и местными органами власти для развития инфраструктуры, поддержки сельскохозяйственного производства.

При оценке добавленной стоимости, создаваемой предприятием, необходимо учитывать также эту его способность. Рыночная стоимость предприятия как имущественного комплекса не постоянна и зависит, главным образом, от его успешности. Для собственников предприятия эта стоимость представляет собой одну из разновидностей отложенного дохода.

Все изложенное выше в отношении кооператива верно и для акционерного общества работников. Для хозяйственного общества характерна более значительная дифференциация интересов.

Собственников хозяйственного общества, не работающих в этой организации, интересует, прежде всего, добавленная стоимость без тех её частей, которые идут на оплату труда, социальные и налоговые отчисления. Безусловно, представляет для них интерес и динамика стоимости предприятия.

Наемных работников интересует заработная плата, а органы власти всех уровней – сумма отчислений, пополняющих их бюджеты.

В наибольшей мере интерес к результатам деятельности предприятия проявляют собственники ресурсов этого предприятия. Это не только собственники капитала, или акционеры, но и наемные работники, являющиеся собственниками своей рабочей силы, а также собственники земли или земельных долей.

Результат взаимодействия всех субъектов, имеющих прямое или опосредствованное отношение к деятельности предприятия, выражается величиной добавленной стоимости.

Формула для расчета добавленной стоимости в рыночных ценах, созданной в течение года, имеет вид:

$$ДС = (ВП - МЗ) + (СК - СН), \quad (10.1)$$

где ДС – добавленная стоимость, созданная за год;

ВП – стоимость валовой продукции в рыночных ценах;

МЗ – материальные затраты;

СК – стоимость предприятия на конец года;

СН – стоимость предприятия на начало года.

Добавленная стоимость – это основной показатель, характеризующий эффект взаимодействия собственников ресурсов как внутри предприятия, так и взаимодействия различных хозяйствующих субъектов, включая сельскохозяйственные и промышленные предприятия. Формула (10.1) может быть применена для оценки эффекта экономического взаимодействия двух и большего числа хозяйствующих субъектов.

### **10.3. Показатели экономической эффективности**

Любой показатель эффективности представляет собой соотношение эффекта и затраченных либо примененных ресурсов. Соотношение в общем виде выражает формула (2.1), рассмотренная в п. 2.2 (с. 23). Поэтому все многообразие показателей эффективности определяется тем, какие величины находятся в числителе и знаменателе вычислительной формулы.

В зависимости от того, какая величина (результат или фактор) представлена в числителе, а какая в знаменателе вычислительной

формулы, различают прямые и обратные показатели эффективности. Например, выход продукции в расчете на единицу затраченного времени – это прямой показатель эффективности (производительности) труда, а затраты времени на производство единицы продукции – обратный (трудоемкость).

В зависимости от того, в каких единицах измерения выражены сопоставляемые величины, различают натуральные, стоимостные и комбинированные показатели эффективности. К натуральным относят урожайность, продуктивность сельскохозяйственных животных, оплату корма продукцией, производительность труда, характеризующие выход отдельных видов продукции в расчете на единицу производственного ресурса (га, м<sup>2</sup>, голову скота) или на единицу потребленного фактора производства (ц корм. ед. затрат кормов, чел.-час. затрат рабочего времени, кг д.в. удобрения и т.д.).

Стоимостные показатели различаются, главным образом, по виду применяемых цен. Если стоимостные показатели используют для анализа прошлой деятельности, то применяют отчетные, базисные и сопоставимые цены.

Для оценки эффективности разрабатываемых инвестиционных проектов денежные потоки выражают в текущих, прогнозных и дефлированных ценах. Текущие цены, в отличие от прогнозных, не учитывают будущую инфляцию. Дефлированными называются прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции<sup>1</sup>.

Стоимостные показатели эффективности получают делением одного стоимостного показателя на другой. Результат вычисления выражают в копейках на рубли, в процентах и коэффициентах.

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов.- М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000.

Например, уровень рентабельности производства и реализации продукции рассчитывается по формуле

$$Ур = \frac{\Pi}{ПС}, \quad (10.2)$$

где  $\Pi$  - прибыль;  $ПС$  - полная себестоимость продукции.

Результат вычислений при  $\Pi = 600$  тыс. руб. и  $ПС = 2000$  тыс. руб. может быть представлен любым следующим вариантом: «30%»; «на рубль затрат получено прибыли 30 коп.»; «на 100 руб. затрат получено 30 руб. прибыли».

Комбинированные показатели эффективности представляют собой результат деления разноименных величин. Например: выход прибыли на 1 га посева; производство продукции в стоимостном выражении в расчете на одного работника; производственные затраты в расчете на единицу продукции.

Показатели эффективности широко применяются при оценке целесообразности экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов, а также для оценки паритета (справедливости) в экономических отношениях.

Рассмотрим экономические отношения свеклосеющего сельскохозяйственного предприятия и сахарного завода. Исходные данные представлены в табл. 10.1.

10.1. Технологическо-экономические показатели производства и переработки сахарной свеклы

Показатели	Ед. изм.	Значение показателя
Закупочная цена на сахарную свеклу	руб./т	1200
Себестоимость производства с учетом доставки корнеплодов на сахарный завод	руб./т	1000
Содержание сахара в свекле	%	16,0
Коэффициент завода		0,80
Оптовая цена белого сахара	руб./т	20000
Себестоимость хранения и переработки сахарной свеклы	руб./т	660



Информация (табл. 10.1) не является исчерпывающей (например, отсутствуют сведения о выходе и цене побочной продукции свеклосахарного производства), но ее вполне достаточно, чтобы определить «болевы́е точки» экономического взаимодействия свеклосеющего хозяйства и сахарного завода. Рассмотрим две возможные ситуации.

**Ситуация 1.** Свеклосеющее хозяйство и сахарный завод являются самостоятельными организациями. В соответствии с договором купли-продажи хозяйство поставляет свеклу заводу.

Оценим эффективность их деятельности.

Прибыль хозяйства в расчете на 1 т реализованных корнеплодов равна  $1200 - 1000 = 200$  руб.; соответственно уровень его рентабельности составляет

$$U_p = \frac{200}{1000} = 20\%.$$

При содержании в корнеплодах сахара 16% и коэффициенте извлечения сахара из одной тонны корнеплодов 0,8 завод вырабатывает  $0,16 \times 0,8 = 0,128$  т белого сахара. Выручка от продажи этого количества сахара составляет  $20000 \times 0,128 = 2560$  руб.

Затраты сахарного завода складываются из расходов на приобретение свеклосырья (1200 руб. за тонну) и расходов по хранению и переработке свеклы (660 руб. на тонну свеклы); совокупные затраты завода в расчете на тонну свеклы составляют 1860 руб., а прибыль равна  $2560 - 1860 = 700$  руб., рентабельность составляет

$$U_p = \frac{700}{1860} = 37,6\%.$$

Уже это различие в доходности деятельности смежных организаций может породить напряженность в отношениях. Но оно на самом деле еще больше, о чем свидетельствует анализ следующей ситуации.

**Ситуация 2.** Свеклосеющее хозяйство и сахарный завод входят в одно агропромышленное формирование. Отношения между ними сводятся к межцеховому обмену под контролем управляющей компании.

Выручка звена хозяйство-завод от продажи сахара, выработанного из одной тонны корнеплодов, равна 2560 руб., совокупные затраты, включая расходы на производство, транспортировку, хранение и переработку корнеплодов, составляют 1660 руб. (1000 + 660). Прибыль равна 2560-1660=900 руб., а рентабельность -

$$U_p = \frac{900}{1660} = 54,2\%.$$

Полученный результат противоречит полученным выше. Из анализа ситуации 1 следовало, что рентабельность звена хозяйство-завод находится в пределах от 20 до 37,6%.

Источником противоречия служит искусственно заниженная рентабельность сахарного завода.

Включение стоимости свеклосырья в состав затрат по хранению и переработке правомерно исходя из норм бухгалтерского учета. Но если речь идет о распределении доходов от совместной деятельности смежных предприятий, ряд стандартных учетных процедур оказывается не только бесполезным, но и вредным, поскольку порождает диспаритет во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов. Особенно это очевидно, если свеклосеющие хозяйства получают причитающуюся им выручку от продажи свеклы только после того, как сахарные заводы начинают реализовывать сахар. В этом случае оставшаяся в распоряжении сахарного завода выручка (после передачи хозяйству 1200 руб.) равна 2560-1200=1360 руб. Прибыль завода остается без изменений: 1360-660=700 руб.

Реальная рентабельность сахарного завода в ситуации 1 составляет

$$Up = \frac{700}{660} = 106,1\%.$$

Таким образом, используя показатели экономической и технологической эффективности, удается оценить, насколько равновыгодно взаимодействие между хозяйствующими субъектами. Поскольку многие современные проблемы АПК обусловлены диспропорциями в распределении доходов между смежными предприятиями, такой анализ и вытекающие из него предложения по распределению добавленной стоимости на паритетной основе имеют большое коммерческое и народнохозяйственное значение.

#### **10.4. Направления эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов**

Основными направлениями, по которым возможно и целесообразно эффективное взаимодействие хозяйствующих субъектов, являются: 1) координация производственных программ смежных предприятий; 2) оптимизация товарно-денежных отношений между смежными предприятиями; 3) концентрация предложения и спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей; 4) создание организационно-экономического механизма.

***Координация производственных программ смежных предприятий*** позволяет:

а) достичь пропорциональности в объемах их деятельности. Цель-минимум для перерабатывающего предприятия - пройти точку безубыточности. Точка безубыточности – это такой объем оказанных услуг, при котором выполняется равенство

$$ОП = \frac{ПЗ}{УВ - УПЗ}, \quad (10.3)$$

где  $ОП$  – объем переработки продукции, т;  $ПЗ$  – постоянные затраты, руб.;  $УВ$  – выручка от продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья, руб.;  $УПЗ$  - переменные затраты на переработку одной тонны сырья, руб.

Цель-максимум - полностью использовать производственные мощности круглый год, поскольку в этом случае достигается наивысшая окупаемость затрат;

б) обеспечить ритмичность поставок продукции, использовать преимущества метода управления материальными потоками «точно в срок».

Оптимальное число партий сырья находят по формуле

$$ЧП = \sqrt{\frac{ОП \times ИХ}{2 \times ИД}}, \quad (10.4)$$

где  $ОП$  – сезонный объем переработки сырья, т;  $ИХ$  - издержки по хранению одной единицы сырья в течение сезона, руб.;  $ИД$  - расходы по оформлению и доставке партии, руб.;

в) подчинить выполнение операций на каждом этапе технологического цикла достижению согласованной хозяйствующими субъектами цели. Например, расчеты показывают что, если удобрения под сахарную свеклу вносятся с целью максимизировать доход от продажи сахара, то совокупная добавленная стоимость в звене хозяйство-завод больше на 10-12% по сравнению с ситуацией, когда хозяйство стремится получить максимум дохода от продажи массы сахарной свеклы<sup>1</sup>.

**Оптимизация товарно-денежных отношений между смежными предприятиями.** Координировать производственные программы смежных предприятий в условиях самостоятельности хозяйствующих субъектов возможно только при условии оптимизации товарно-денежных отношений.

---

<sup>1</sup> Аничин В.Л. Теория и практика управления производственными ресурсами в свеклосахарном подкомплексе АПК.- Белгород: Изд-во БелГСХА, 2005. – 280 с.

Примером отрицательного взаимодействия является положение, сложившееся в молочно-продуктовом подкомплексе страны. Начиная с 1992 г. поголовье молочных коров уменьшилось в несколько раз. Основной причиной тому послужили низкие закупочные цены на молоко. Многие сельскохозяйственные товаропроизводители отказались от производства молока. Переработчики, получавшие на первых порах дополнительные доходы от экономии на закупках, оказались в конце концов в проигрыше, поскольку сырьевая база существенно уменьшилась, а объемы переработки вплотную приблизились к критическому уровню.

Оптимальную цену на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую перерабатывающим предприятием, можно рассчитать по формуле

$$Ц = \frac{ЗС \times УВ}{ЗС + ЗП}, \quad (10.5)$$

где  $Ц$  – цена сырья, уравнивающая доходность производителя сырья и переработчика, руб./т;  $ЗС$  – затраты на производство и транспортировку одной тонны сырья, руб.;  $УВ$  – выручка от продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья, руб.;  $ЗП$  – затраты на хранение и переработку одной тонны сырья (без стоимости сырья), руб.

Использование формулы (10.5) применительно к данным, приведенным в п. 10.3, дает следующий результат

$$Ц = \frac{1000 \times 2560}{1000 + 660} = 1542 \text{ руб./т.}$$

Легко проверить, что при такой цене рентабельность свекловодства и рентабельность переработки сахарной свеклы оказываются равными и составляют 54,2%, что имеет место в целом по звену хозяйствозавод.

Но, во избежание стимулирования чрезмерных издержек, перерасхода ресурсов, необходимо распределять доходы пропорционально затратам, объем которых научно обоснован.

Идеальным вариантом оценки затрат на производство и переработку сырья является определение их с учетом сложившегося уровня развития техники. Тогда хозяйствующие субъекты имели бы дополнительный стимул внедрять достижения научно-технического прогресса, направленные на снижение себестоимости.

Признаками оптимизации товарно-денежных отношений служат:

- примерно равная доходность на вложенный капитал у взаимодействующих субъектов;
- увеличение совокупной добавленной стоимости взаимодействующих хозяйствующих субъектов;
- повышение эффективности совокупного капитала.

**Концентрация предложения и спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей** – это то направление, движение по которому облегчает решение других задач. Это взаимодействие сельскохозяйственных товаропроизводителей по усилению своего положения на рынке.

Наиболее простым и гибким решением этой проблемы является создание сети закупочных и сбытовых кооперативов, обеспечивающих совокупный спрос на материально-технические ресурсы и совокупное предложение сельскохозяйственной продукции, сопоставимые с соответствующим предложением поставщиков и спросом перерабатывающей промышленности.

Кооперативная оболочка сельскохозяйственных товаропроизводителей, состоящая из снабженческих и сбытовых кооперативов (рис. 10.1), обеспечит паритет рыночной власти представителей трех сфер АПК, а на его основе – развитие взаимовыгодного сотрудничества между смежными предприятиями.

При этом важно добиться того, чтобы каждый закупочный кооператив формировал спрос, равный предложению крупного представителя I сферы АПК, а каждый сбытовой кооператив – предложение, равное спросу крупного перерабатывающего предприятия.

**Организационно - экономический механизм** - форма взаимодействия хозяйствующих субъектов, фиксируемая в проектных материалах (а в отдельных случаях в уставных документах) в целях обеспечения реализуемости совместного проекта и измерения затрат и результатов каждого участника, связанных с реализацией проекта.

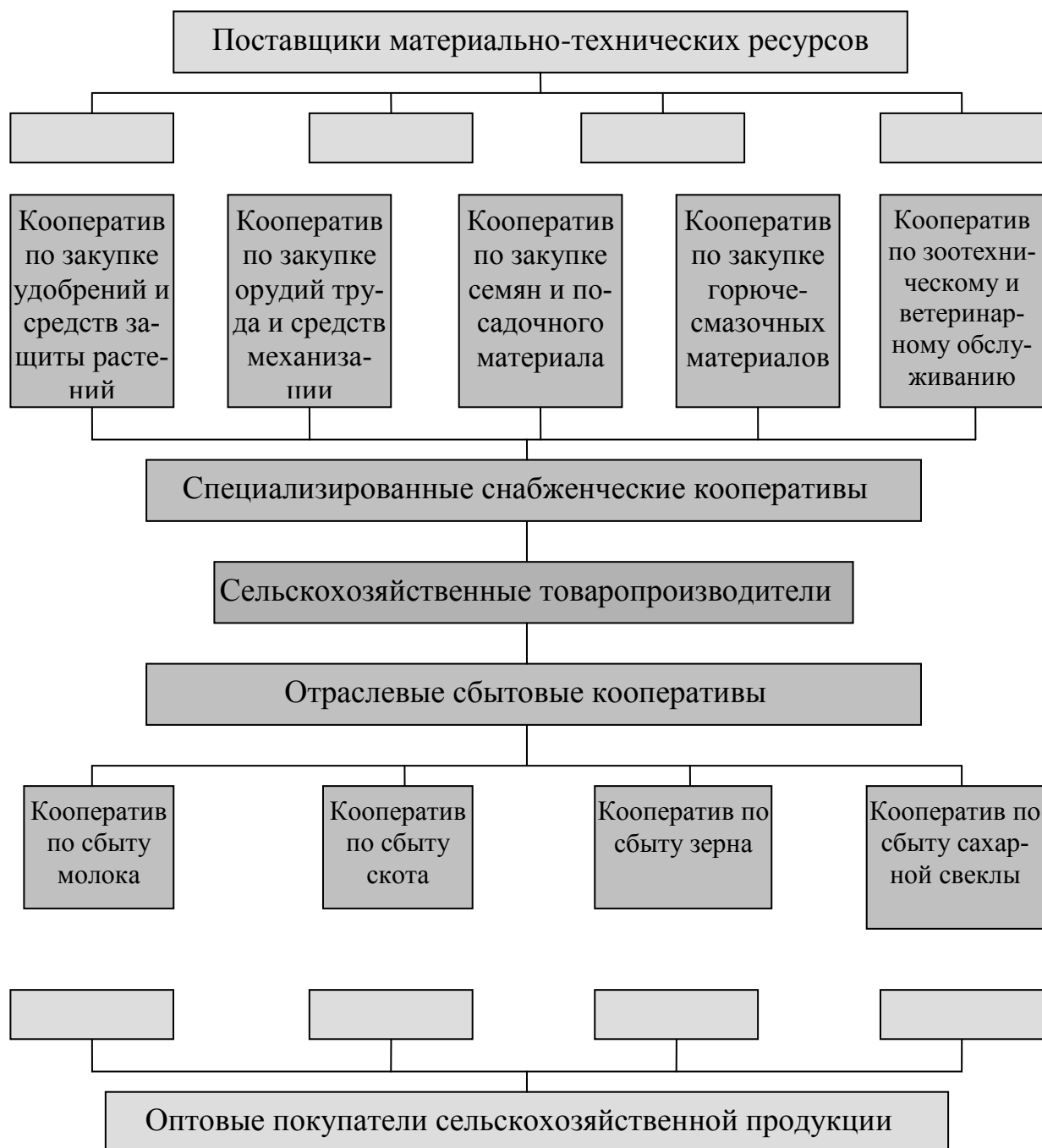


Рис. 10.1. Концентрация предложения и спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе кооперации

Организационно - экономический механизм в общем случае включает:

- нормативные документы, на основе которых осуществляется взаимодействие участников;

- обязательства, принимаемые участниками в связи с осуществлением ими совместных действий по реализации проекта, гарантии таких обязательств и санкции за их нарушение;

- условия финансирования инвестиций, в частности - основные условия кредитных соглашений (сроки кредита, процентная ставка, периодичность уплаты процентов и т.п.);

- особые условия оборота продукции и ресурсов между участниками (например, использование бартерного обмена, льготных цен для взаимных расчетов, предоставление товарных кредитов, безвозмездная передача основных средств в постоянное или временное пользование и т.п.);

- систему управления реализацией проекта, обеспечивающую (при возможных изменениях условий реализации проекта) должную синхронизацию деятельности отдельных участников, защиту интересов каждого из них и своевременную корректировку их последующих действий в целях успешного завершения проекта;

- меры по взаимной финансовой, организационной и иной поддержке (предоставление временной финансовой помощи, займов, отсрочек платежей и т.п.), включая меры государственной поддержки;

- основные особенности учетной политики каждого предприятия - участника.



## Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение и назовите основные разновидности экономического эффекта.
2. Поясните природу эффекта выравнивания обеспеченности ресурсами.
3. Почему эффект оптимальной обеспеченности ресурсами является особой разновидностью экономического эффекта?
4. Каким путем может быть получен эффект масштаба производства?
5. Оцените возможность получения корпоративного эффекта при экономическом взаимодействии хозяйствующих субъектов в АПК.
6. Раскройте содержание понятия «эффективность».
7. Охарактеризуйте показатели экономического эффекта.
8. В чем состоит эволюция показателей экономического эффекта?
9. Дайте классификацию показателей эффективности.
10. Покажите, как включение затрат на приобретение сырья в расчетную формулу снижает реальную рентабельность перерабатывающего предприятия.
11. Чего позволяет достичь координация производственных программ смежных предприятий в АПК?
12. Для чего необходима оптимизация товарно-денежных отношений смежных предприятий?
13. Какие проблемы помогает решить концентрация предложения и спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей?
14. Что представляет собой организационно-экономический механизм взаимодействия хозяйствующих субъектов?

## **Глава 11. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В АПК**

### **11.1. Необходимость государственного регулирования экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК**

Государственное регулирование экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК представляет собой воздействие государства в лице государственных органов на общие условия развития сельского хозяйства, непосредственно на процесс экономического взаимодействия и участвующих в нем лиц. Оно осуществляется для достижения общенациональных и региональных целей.

Содержание и выбор методов государственного регулирования зависят от сложившейся ситуации в экономике и от того, какое строение имеет экономика. В настоящее время в России развивается рыночная экономика, основой которой должна служить конкуренция хозяйствующих субъектов. Одной из особенностей рыночной экономики выступает саморегулирование, которое, однако, не является всеобъемлющим. К сожалению, рыночная экономика постоянно воспроизводит диспропорции, о чем свидетельствуют то, что уровень заработной платы в сельском хозяйстве составляет лишь 40% от среднего по экономике России. При этом уровень заработной платы, например, работников, занятых в организациях финансовой деятельности, выше среднего в 2,5 раза.

Более выгодное положение хозяйствующего субъекта на рынке в условиях декларируемой экономической свободы и неотрегулированной экономики приводит к получению им односторонних преимуществ, что выражается, в частности, в более высокой заработной плате.

Сам по себе факт более высокой заработной платы где-либо еще не свидетельствует об ошибках управления. Но если специалисты или рабочие одной квалификации получают за единицу труда плату, разли-

чающуюся в разы, это либо управляемый сигнал к тому, чтобы рабочая сила искала себе лучшее применение, либо следствие отсутствия эффективного управления экономикой.

В данном случае вряд ли общество заинтересовано в сокращении объемов сельскохозяйственного производства. Внутренние потребности в продовольствии обеспечиваются за счет отечественного производства пока не более чем на 70%, при том, что значительная часть продовольствия производится домохозяйствами. По данным Росстата, около половины сельскохозяйственной продукции России дают хозяйства населения.

Рыночное неравенство хозяйствующих субъектов образуется в силу различных причин, включая индивидуальные способности, компетентность, активность, предприимчивость и пр. Но решающее влияние оказывает естественная невозможность или ограниченность экономической концентрации в ряде видов экономической деятельности, в особенности в сельском хозяйстве. Точно также как существуют естественные монополии, имеет место естественная свободная конкуренция. Хозяйствующие субъекты, находящиеся в условиях естественной свободной конкуренции и нерегулируемого рынка, уступают часть своего дохода более крупным организациям, с которыми они совершают сделки по поводу продажи продукции или приобретения ресурсов.

Примером служат взаимоотношения в молочно-продуктовом подкомплексе. Производителями молока являются сотни сельскохозяйственных предприятий и тысячи домохозяйств, а покупателями молока выступают в основном немногочисленные перерабатывающие предприятия. Более высокая концентрация спроса порождает рыночную эксплуатацию производителей, что иллюстрирует соотношение цен на закупаемое у них молоко и молоко, реализуемое потребителям (табл. 10.2).

Только затратами на сепарирование, пастеризацию и пакетирование нельзя объяснить более чем двукратную разницу между закупочными и потребительскими ценами. Основная причина – рыночное положение переработчика молока. Он покупает цельное молоко у многих продавцов и продает переработанное молоко многим покупателям, что и создает возможности для перераспределения доходов в свою пользу.

## 10.2. Динамика цен на молоко<sup>1</sup>

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Закупочная цена молока, руб./кг	3,63	4,66	5,38	6,55	6,71	8,61	10,41
Потребительская цена пастеризованного молока, руб./л	10,49	11,27	12,59	14,12	15,09	21,55	21,52
Потребительская цена к закупочной, %	289	242	234	216	225	250	207

То, что одна из сторон в этих отношениях получает систематическое преимущество, уже является поводом к вмешательству государства как главного арбитра в экономике. К тому же эти отношения наносят ущерб общественным интересам: недополучая доходы от своей деятельности, отечественный сельскохозяйственный товаропроизводитель уменьшает или ограничивает предложение, что снижает продовольственную безопасность России. В проигрыше оказываются в конечном итоге и перерабатывающие предприятия, поскольку размеры их сырьевых зон сокращаются.

Необходимость государственного регулирования взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК обусловлена, во-первых, наличием национальных (общественных) интересов, которые сами по себе (без управления из единого центра) не могут быть реализованы. Во-вторых, -

<sup>1</sup> Статистический ежегодник. Белгородская область. 2008: Стат. сб./Белгородстат.-2009.

постоянным воспроизводством диспропорций в развитии агропромышленного комплекса.

## **11.2. Государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации**

Государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации осуществляется в правовой и экономической сфере.

**Правовое регулирование.** Кооперативы создаются и функционируют на основе Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, федеральных законов «О производственных кооперативах», «О сельскохозяйственной кооперации», «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан».

Общее правовое регулирование отношений в сфере развития сельского хозяйства, устойчивого развития сельских территорий осуществляется Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства», другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

**Экономическое регулирование** предполагает, с одной стороны, создание общих благоприятных условий для развития сельскохозяйственного производства. С другой – экономическую поддержку приоритетных направлений.

Создание общих благоприятных условий функционирования сельского хозяйства включает:

- обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве;

- развитие племенного животноводства;
- развитие элитного семеноводства;
- обеспечение обновления основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей и мероприятий по повышению плодородия почв;
- устойчивое развитие сельских территорий, в том числе строительство и содержание в надлежащем порядке связывающих населенные пункты автомобильных дорог;
- предоставление консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям, подготовка и переподготовка специалистов для сельского хозяйства;
- информационное обеспечение<sup>1</sup>.

Документом, определяющим цели и основные направления развития сельского хозяйства и регулирования указанных рынков на среднесрочный период, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусматриваемых мероприятий служит Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (далее - государственная программа), утверждаемая Правительством РФ на пятилетний период.

В действующей государственной программе среди приоритетных направлений текущего среднесрочного периода обозначено повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе, к которым принадлежат сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Государственной программой предусматривается обеспечение доступа сельскохозяйственных потребительских кооперативов к кредитам, а также предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам.

Указанные субсидии предоставляются в размере не менее 95% ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка РФ,

---

<sup>1</sup> ФЗ «О развитии сельского хозяйства»

действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более их фактических затрат по следующим видам кредитов (займов):

- на срок до 2 лет - на приобретение материальных ресурсов для проведения сезонных сельскохозяйственных работ, молодняка сельскохозяйственных животных, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и оборудования, материалов для теплиц, в том числе для поставки их членам кооператива, приобретение российского сельскохозяйственного сырья для первичной и промышленной переработки, закупку сельскохозяйственной продукции, произведенной членами кооператива для ее дальнейшей реализации, а также на организационное обустройство кооператива и уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции при условии, что общая сумма указанного кредита (займа), полученного в текущем году, не превышает 15 млн. руб. на один кооператив;

- на срок до 8 лет - на приобретение техники и оборудования, специализированного технологического оборудования, холодильного оборудования, сельскохозяйственных животных, племенной продукции (материала), в том числе для поставки их членам кооператива, строительство, реконструкцию и модернизацию складских и производственных помещений, хранилищ картофеля, овощей и фруктов, тепличных комплексов по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте, объектов животноводства и кормопроизводства, предприятий по переработке льна и льноволокна, строительство и реконструкцию сельскохозяйственных рынков, торговых площадок, пунктов по приемке, первичной переработке и хранению молока, мяса, плодоовощной и другой сельскохозяйственной продукции, а также на закладку многолетних насаждений и виноградников, включая строительство и реконструкцию прививочных комплексов, при условии, что общая сумма указанного

кредита (займа), полученного в текущем году, не превышает 40 млн. руб. на один кооператив<sup>1</sup>.

### **11.3. Государственное регулирование агропромышленной интеграции**

Если государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации носит в основном поддерживающий характер, то в отношении процессов агропромышленной интеграции имеют место и ограничительные меры. В качестве примера приведем выдержку из годового отчета регионального управления Федеральной антимонопольной службы (ФАС).

«...наблюдаются процессы создания многопрофильных структур и вертикальной интеграции, в т.ч. формирование крупных вертикально-интегрированных структур, стремящихся установить контроль над предприятиями, обеспечивающими весь технологический цикл производства продукции, а также её последующую реализацию.

Для того чтобы подобная вертикальная интеграция не привела к ограничению конкуренции, закрытию рынка для предприятий, не входящих в интегрированные структуры, управление следит за тем, чтобы в нее не входили хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение на определенном товарном рынке»<sup>2</sup>.

Государственное антимонопольное регулирование агропромышленного комплекса является одним из приоритетных направлений деятельности антимонопольных органов, поскольку состояние данной сферы экономики является определяющим для обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации<sup>3</sup>.

Свою деятельность антимонопольные органы строят на основе ФЗ «О защите конкуренции», в соответствии с которым должны пресекаться

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы»

<sup>2</sup> Отчет УФАС по Белгородской области за 2007 г.

<sup>3</sup> Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации /ФАС РФ.- М., 2008.



любые действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию и нарушающие права потребителей.

Так, например, Башкортостанское УФАС России возбудило дело по признакам нарушения антимонопольного законодательства в отношении ОАО «Уфимский комбинат хлебопродуктов», которое необоснованно установило в июле 2007 г. монопольно высокую цену на муку на территории Республики Башкортостан.

Челябинским УФАС России возбуждено дело по признаку согласованных действий участников розничного рынка хлебобулочных изделий, приведших к установлению одинаковых цен на хлеб во всех предприятиях розничной сети города Челябинска. Торговая наценка на хлеб в большинстве предприятий розничной торговли составила 20-26%.

Хотя сайт ФАС <http://www.fas.gov.ru> содержит многочисленные примеры из судебной практики, запретительные меры не являются самым эффективным средством поддержания конкуренции. Тем более, что последние иногда основываются на упрощенном анализе сложившейся на рынке ситуации. В частности, в упомянутом выше докладе отмечается:

«Главной причиной роста цен молочной продукции, наблюдающегося в последнее время, является рост закупочных цен на сырое молоко, вызванный отсутствием необходимых объемов его производства, при повышении спроса на него со стороны производителей молочной продукции, который в свою очередь вызван резким ростом цен на сухое молоко, как на внутреннем рынке, так и за пределами Российской Федерации».

Такой вывод отодвигает на задний план основную причину, заключающуюся в отсутствии экономического интереса производить молоко по цене, близкой к себестоимости. Ценообразование, не стимулирующее молочное скотоводство, вызывает сворачивание отечественного производства молока, рост цен на него и стремление переработчиков найти ему замену в виде импортного сухого молока.

Государственное регулирование агропромышленной интеграции должно основываться на анализе всех взаимосвязей и исходить из дол-

госрочных общественных интересов. Оно выступает неотъемлемой частью государственного регулирования АПК в целом.

Е.С. Савченко предложил рассматривать регулирование АПК как органичное сочетание государственного регулирования агропромышленного производства, продовольственного рынка, социальной сферы села с механизмами рыночного саморегулирования (рис. 10.2).

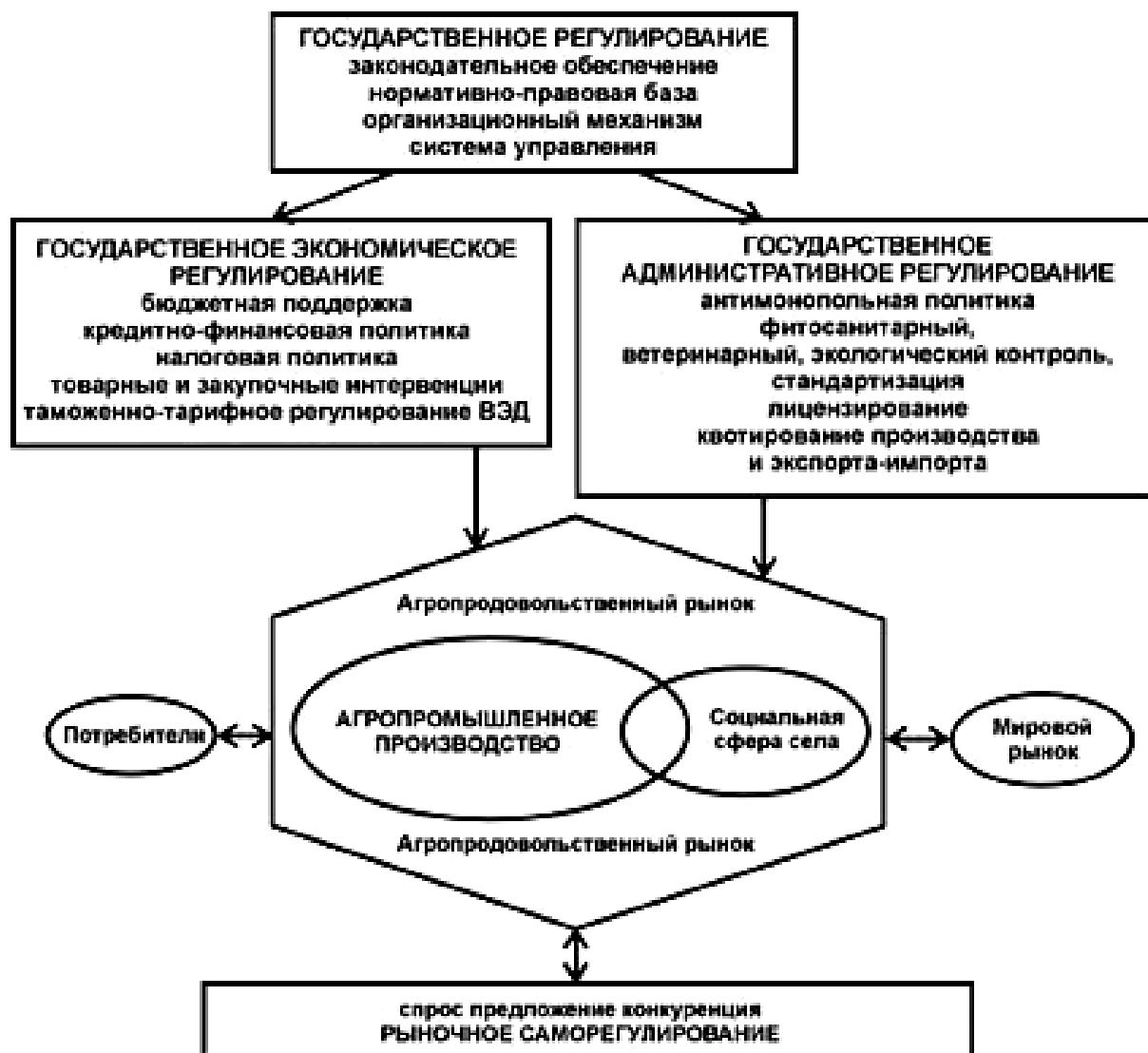


Рис. 10.2. Схема регулирования агропромышленного производства<sup>1</sup>

Цель регулирования АПК - обеспечить устойчивое развитие агропромышленного производства и на этой основе удовлетворить внутрен-

<sup>1</sup> Савченко Е.С. Регулирование агропромышленного производства.- М., 2001.

ний спрос на продовольствие, а промышленности в сырье, создать условия для социального развития села.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи: повышение доходности производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей; осуществление структурных изменений в АПК; стимулирование роста объемов производства и расширение сбыта продукции; повышение технологического уровня аграрного производства; обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке; развитие социальной сферы села.

В современных социально-экономических условиях эффективность государственного экономического регулирования АПК прямо обусловлена рациональным сочетанием мер, принимаемых на федеральном и региональном уровнях. В этом отношении показателен опыт государственного регулирования агропромышленной интеграции в Белгородской области.

Период 90-х годов XX века и начала третьего тысячелетия характеризуется кардинальными институциональными изменениями в агропромышленном комплексе нашей страны. Они происходят одновременно со становлением новой формы хозяйствования, спадом производства и социальными потрясениями. Отсутствие в течение некоторого времени отлаженного механизма регулирования рынка, эффективной поддержки отечественных товаропроизводителей, стабильных кредитных ресурсов поставило многие сельскохозяйственные предприятия на грань банкротства. В сложившейся экономической ситуации наиболее жизнеспособными оказались интегрированные структуры.

В Белгородской области, как и в стране в целом, значительная часть сельскохозяйственных предприятий находилась в сложном экономическом положении. Удельный вес таких предприятий варьировал в последние годы в пределах 30-58%.

Применение предусмотренной законодательством процедуры банкротства и конкурсного производства могли привести к ликвидации сельскохозяйственных предприятий с негативными социальными последствиями. Поэтому органы власти Белгородской области были вынуждены разработать более конструктивный план выхода из кризисной ситуации.

В соответствии с принятым в 1999 г. постановлением Главы администрации области «Об экономическом оздоровлении неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий» определен комплекс мер по улучшению их деятельности.

Эти меры были направлены на решение трех основных задач:

1. Привлечь инвестиции для приобретения тракторов, комбайнов и прочей сельскохозяйственной техники, а также для обеспечения текущей работы предприятия.

2. Повысить управляемость и технологическую дисциплину в растениеводстве и животноводстве.

3. Поднять мотивацию к высокопроизводительному труду и личной заинтересованности каждого работника на основе внутрихозяйственных экономических отношений<sup>1</sup>.

В 2000 г. создание агропромышленных формирований приобрело массовый характер, и уже к концу 2001 г. в Белгородской области насчитывалось свыше 60 интегрированных структур. Наиболее крупные формирования объединяют десятки сельскохозяйственных, промышленных и обслуживающих предприятий.

Предпринятые меры позволили, начиная с 2002 г. и по настоящее время, последовательно уменьшать число убыточных крупных и средних сельскохозяйственных предприятий, что иллюстрирует рис. 10.3.

---

<sup>1</sup> Постановление главы администрации Белгородской области от 14 декабря 1999 г. № 710 «О мерах по экономическому оздоровлению неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий области»

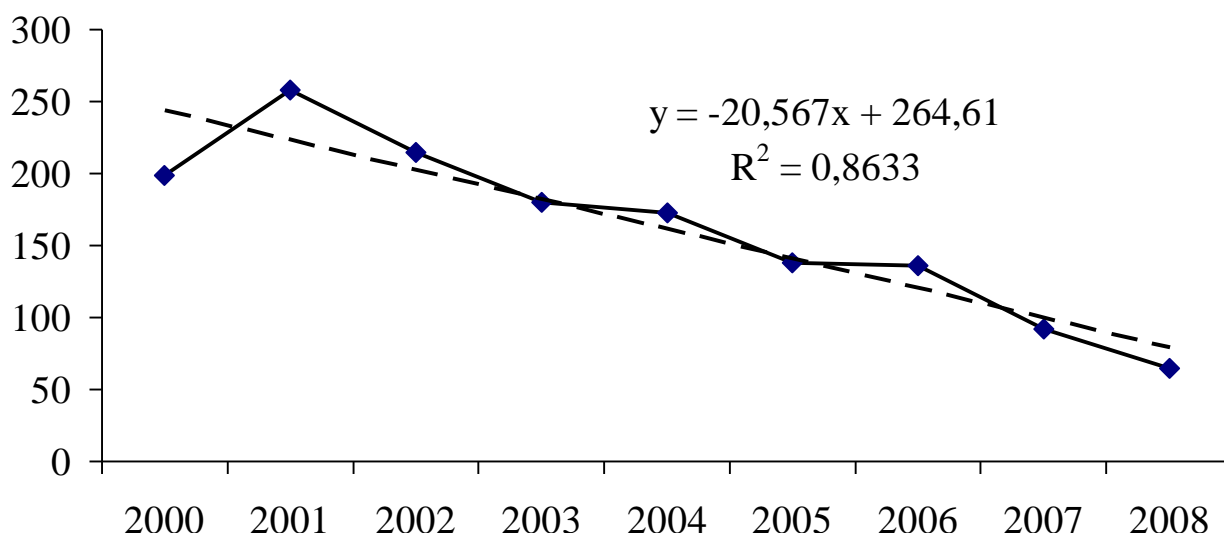


Рис. 10.3. Динамика числа убыточных сельскохозяйственных предприятий в Белгородской области

В целом за 2000-2008 гг., как показывает выполненный регрессионный анализ, количество убыточных предприятий в среднем за год уменьшалось на 21 хозяйство.

Главная особенность государственного регулирования агропромышленной интеграции состоит в том, что возникновение и развитие интегрированных формирований обусловлены действием рыночного механизма. Поэтому основой регулирования их деятельности должны служить управляемые государством параметры этого механизма и осуществляемые институциональные преобразования в агропромышленном комплексе.

Признаками отрегулированного рыночного механизма служат:

- обеспечение спроса на сельскохозяйственную продукцию;
- высокая и примерно равная доходность хозяйствующих субъектов во всех сферах АПК;
- стабильность цен;
- улучшение качества жизни городского и сельского населения.

#### 11.4. Формирование агропромышленных кластеров

Все более актуальным подходом к анализу региональной экономики становится выделение и изучение кластеров – групп, состоящих из связанных между собой хозяйствующих субъектов, зачастую принадлежащих к различным отраслям и различным собственникам, но образующих целостное экономическое сообщество.

Столь же актуальным является кластерный подход к регулированию региональной экономики, который реализуется путем координации деятельности предприятий региона, особенно если при этом возможно получить положительный синергический эффект от взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Многочисленные публикации отечественных и зарубежных авторов содержат выводы о том, что идентификация кластеров и проблем их развития позволяет объективно оценивать конкурентные преимущества региона и обосновывать его экономическую стратегию.

В соответствии с требованиями Министерства регионального развития РФ к разработке региональной экономической стратегии производственный кластер – это сеть поставщиков и потребителей, связанная цепочкой формирования добавленной стоимости и локализованная на определенной территории<sup>1</sup>.

М. Портер показывает, что кластеры представляют собой комбинацию конкуренции и кооперации. Кластеры хорошо согласуются с характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ. Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, обеспечивают взаимодополняемость между отраслями, распространение

---

<sup>1</sup> Приказ Министерство регионального развития РФ «Об утверждении Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации» от 27.02.07 г. № 14.

технологии, навыков, информации, маркетинг и осознание требований заказчиков по фирмам и отраслям<sup>1</sup>.

А.П. Градов называет координацию участников кластера перспективной формой государственного регулирования экономики на уровне региона<sup>2</sup>.

В целом кластер – это группа связанных между собой хозяйствующих субъектов. Необходимыми условиями возникновения и развития кластера служат специфические неформальные межхозяйственные связи, которые можно квалифицировать как взаимовыгодное соседство.

Так, функционирование в регионе сети успешных профильных учебных и научных учреждений способствует в конечном итоге наращиванию интеллектуального потенциала предприятий АПК. Развитый региональный агропромышленный комплекс как база производственной практики и как потребитель научно-технических разработок, в свою очередь, облегчает высококачественную подготовку кадров в учебных заведениях и стимулирует научные исследования.

Более очевидны связи, реализуемые путем заключения и исполнения хозяйственных договоров. Но эти связи, сами по себе, не делают группу взаимодействующих хозяйствующих субъектов кластером.

Кластер зарождается и развивается, если, *во-первых*, хозяйствующие субъекты в лице своих собственников и менеджеров осознают и используют преимущества, которые дает им соразвитие с ближайшими соседями; *во-вторых*, хозяйствующие субъекты в своей деятельности придерживаются определенных правил, учитывающих частные и общественные интересы.

Основным фактором развития кластера служит наличие согласованных интересов, входящих в состав кластера хозяйствующих субъек-

---

<sup>1</sup> Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

<sup>2</sup> Градов А.П. Национальная экономика. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2007.

тов. Согласованность интересов достичь тем легче, чем больший горизонт планирования применяют при принятии решений хозяйствующие субъекты. Например, если один из них стремится максимизировать доходы за 8 лет, а второй за 7 лет, то между ними достаточно легко согласовать экономические интересы. Если же второй стремится получить максимум прибыли от одной (каждой) сделки, не считаясь с интересами другой стороны, то очень быстро количество транзакций у него уменьшается.

Названные условия зависят от самих хозяйствующих субъектов, но ещё в большей мере формируются государственными и региональными органами власти<sup>1</sup>.

При реализации кластерного подхода необходимо учитывать, что хозяйственное пространство аграрного сектора наиболее эффективно используется, если оно заполнено представителями различных укладов. На рис. 10.4 схематично изображены современный состав сельскохозяйственных товаропроизводителей и их доля в общем объеме производства.

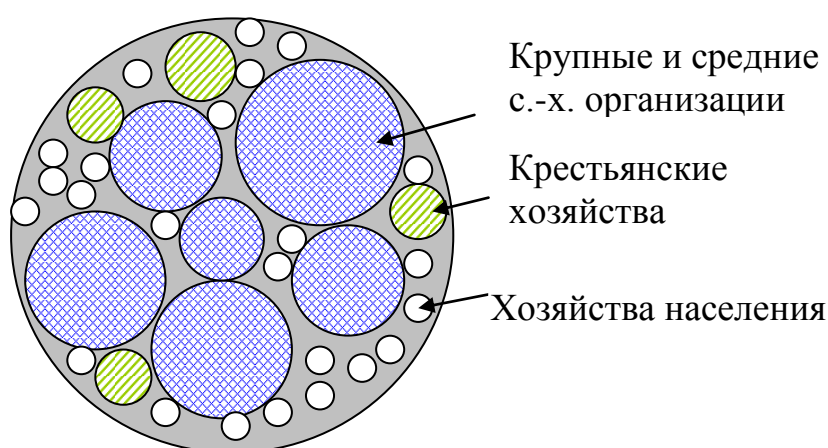


Рис. 10.4. Состав сельскохозяйственных товаропроизводителей

<sup>1</sup> Это противопоставление довольно условно, поскольку многие хозяйствующие субъекты непосредственно управляются органами, уполномоченными федеральными и региональными органами власти.



Сложившийся баланс между крупным и мелким производством, при котором объем выпускаемой продукции распределяется между ними примерно поровну, не только позволяет использовать преимущества каждого уклада, но и способствует здоровой конкуренции.

Для того чтобы рынок был устойчив в условиях, когда крупные сельскохозяйственные организации, в особенности интегрированные формирования, будут наращивать объемы производства, необходимо поддерживать мелкотоварный сектор, развивая кооперацию.

Стержнем кластерного подхода к государственному регулированию АПК служит поддержка и создание условий для долгосрочных эффективных взаимодействий хозяйствующих субъектов.

Для успешной реализации такого подхода, на наш взгляд, необходимо запустить механизм подлинно рыночных конкурентных взаимоотношений между смежными хозяйствующими субъектами. Основой этого механизма может служить только паритет рыночной власти сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции (рис. 10.5).

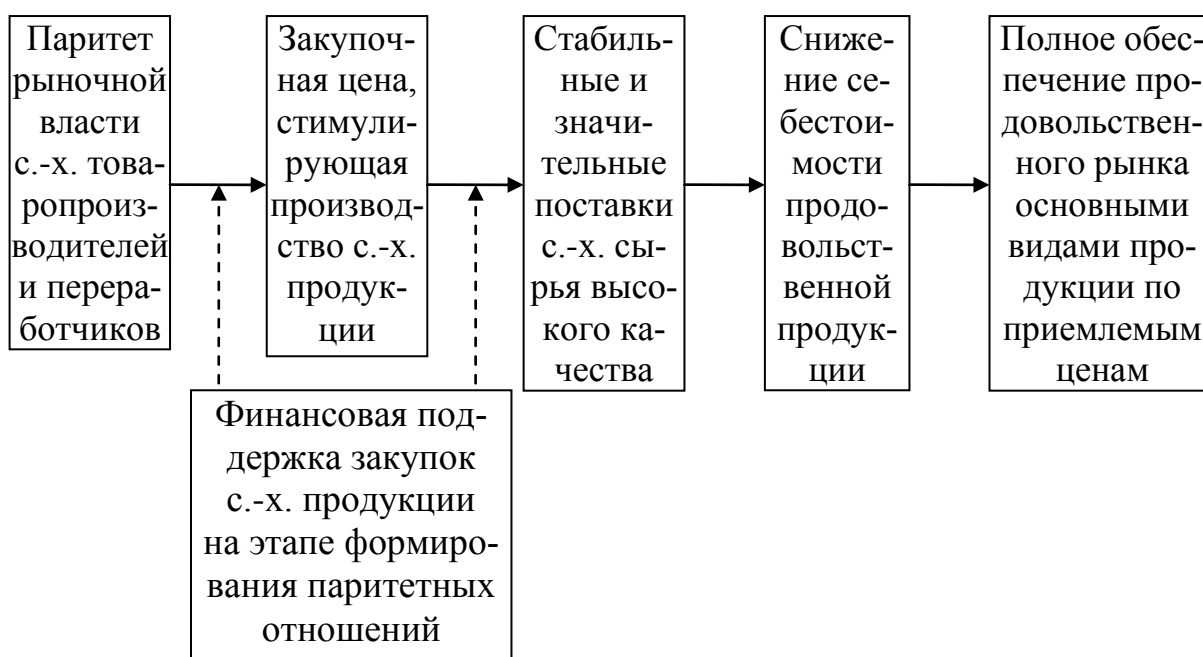


Рис. 10.5. Основные причинно-следственные связи механизма государственного регулирования агропромышленного комплекса

Паритет обеспечивается либо интеграцией, либо кооперацией сельскохозяйственных товаропроизводителей. Более гибким и простым решением является кооперация путем создания сбытовых кооперативов. Если такой кооператив обеспечит совокупное предложение, равное спросу со стороны перерабатывающего предприятия, искомый паритет будет достигнут и в конечном итоге будут реализованы народнохозяйственные интересы, что иллюстрирует рис. 10.5.

От государства, помимо политической воли поддержать экономическую концентрацию сельскохозяйственных товаропроизводителей на этапе становления паритетных отношений, требуется финансовая помощь. Если переработчики на первых порах не смогут приобретать значительные объемы сырья по более высоким ценам (при фиксированных потребительских ценах), государству целесообразно обеспечить кредитование перерабатывающих предприятий.

Таким образом, формирование агропромышленных кластеров представляет собой новое перспективное направление институционального устройства агропромышленного комплекса, полностью согласующееся с инновационным путем развития российской экономики. Оно предполагает скоординированное развитие сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

#### Контрольные вопросы и задания

1. Чем определяется необходимость регулирования экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК?
2. Каким образом осуществляется государственное регулирование сельскохозяйственной кооперации в правовой сфере?
3. В чем заключается экономическое регулирование сельскохозяйственной кооперации?

4. Каковы различия в подходах к государственному регулированию сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции?
5. Дайте оценку роли Федеральной антимонопольной службы в государственном регулировании агропромышленной интеграции.
6. Раскройте концептуальные подходы к государственному регулированию агропромышленной интеграции в Белгородской области.
7. Какие цели преследует государственное регулирование экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в АПК?
8. Дайте определение термину «кластер».
9. Какие основные уклады представлены в современном сельском хозяйстве России?
10. Поясните смысл кластерного подхода к регулированию АПК.
11. Назовите основные факторы формирования агропромышленных кластеров.
12. Какие основные причинно-следственные связи лежат в основе механизма государственного регулирования АПК?

## Список литературы

1. Конституция РФ.
2. Гражданский Кодекс РФ.
3. ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)».
4. ФЗ «О защите конкуренции».
5. ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан»
6. ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
7. ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
8. ФЗ «О развитии сельского хозяйства».
9. ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».
10. Постановление Правительства РФ «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».
11. Приказ Министерство регионального развития РФ от 27.02.07 г. № 14. «Об утверждении Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации»
12. Приказ Минсельхоза РФ «О Концепции развития аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2025 года».
13. Постановление главы администрации Белгородской области от 14 декабря 1999 г. № 710 «О мерах по экономическому оздоровлению неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий области» //Белгородские известия. 21 декабря 1999.
14. Агропромышленные формирования холдингового типа.- М.: Изд-во МСХА, 2002.
15. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия /Пер. с англ.- СПб.: Изд-во «Питер», 1999.

16. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.Я. Захаров и др.]; под ред. В.Я. Захарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
17. Антонов Е.А. Философский метод познания в контексте современной культуры (опыт рефлексивного осмысления): монография.- Белгород: Изд-во БелГУ, 2006.
18. Градов А.П. Национальная экономика. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2007.
19. Зелымханов Ш.А. Развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов и кооперативных рынков // Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- 2009.- №3.
20. Имяреков С.М. Теория и практика развития сельскохозяйственной кооперации в России: Монография.- М.: Академический Проект, 2005.
21. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./ Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.
22. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК /Г.А. Петранева, Ю.И. Агибов, Р.Г. Ахметов и др.; Под ред. Г.А. Петраневой.- М.: КолосС, 2005.
23. Кооперация. Страницы истории. В 3 т. Т.1. Избранные труды российских экономистов, общественных деятелей, кооператоров-практиков: В 3 кн. Кн.1. 30-40-е годы XIX – начало XX в.-М.: Наука, 1999.
24. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии /Авт.-сост. К.И. Вахитов.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2009.
25. Кривошей В., Ткач А. Потребительская кооперация в реализации госпрограммы развития сельского хозяйства //АПК: экономика, управление.- 2008.- №10.

26. Методы экономических исследований в агропромышленном производстве /Под ред. В.Р. Боева.- М., 1999.
27. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК.- М.: КолосС, 2007.
28. Многоукладная аграрная экономика и российская деревня (середина 80-х – 90-е годы XX столетия) /Е.С.Строев, С.А.Никольский, В.И.Кирюшин и др.; Под ред. Е.С. Строева. – М.: Колос, 2001.
29. Мовсесян А., Огневцев С. Некоторые тенденции мировой экономики // Экономист. - 2000. - № 7.
30. Организационно-экономический механизм оборота земельных долей (рекомендации). - М.: ВНИИЭСХ, 2003.
31. Папцов А. Контрактация и сбытовая кооперация в системе интеграционных отношений в аграрном секторе стран Европейского Союза //АПК: экономика, управление.- 2008.-№9.- С. 63-67.
32. Положения по формированию и организационно-экономическому механизму функционирования финансово-промышленной группы (ФПГ) в аграрной сфере (концепция, методики, положения, договора, учредительные документы, организационный технико-экономический проект). – М., 1998.
33. Попов А.А., Яхъяев М.А. Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
34. Портер, Майкл, Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
35. Пошкус Б.И. Слабое звено в «ценовой цепи» //Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- 2009.- №2.
36. Проекты реформирования регионального АПК. В 2-х кн. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2001.
37. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК. – М. : ВНИИЭСХ, 2003.

- 38.Савченко Е.С. Регулирование агропромышленного производства. - М., 2001.
- 39.Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. - М.: Наука, 1997.
- 40.Серова Е.В. Аграрная экономика. – М.: ГУ ВШУ, 1999.
- 41.Статистический словарь /Гл. ред. М.А. Королев.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика.- 1989.
- 42.Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002.
- 43.Ушачев И.Г. АПК: политика стабилизации и экономического роста //Экономист.-2000.-№3.
- 44.Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России //Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- 2009.- №3.
- 45.Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. – М.: Наука, 1991.
- 46.Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век.- М.: «Художественная литература», 2002.
- 47.Чупров А.И. Ученые труды. М., 1911. Вып. II, ч. III.

Александр Владимирович Турьянский  
Владислав Леонидович Аничин

Сельскохозяйственная кооперация  
и агропромышленная интеграция

Учебное пособие

Редактор

Сдано в печать . Уч.-изд.л. .  
Тираж 300 экз. Заказ № \_\_\_\_

308503, п. Майский Белгородской области  
Типография БелГСХА