

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

О. П. Кольчевская

КООПЕРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В АПК

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
в сфере высшего образования Республики Беларусь
по образованию в области сельского хозяйства
в качестве учебно-методического пособия
для студентов учреждений образования, обеспечивающих
получение общего высшего образования по специальности
6-05-0811-04 Агробизнес (1-74 01 01 Экономика и организация
производства в отраслях агропромышленного комплекса)*

Горки
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
2025

УДК 631.15(075.8)
ББК 65.290-2
К62

*Рекомендовано методической комиссией
экономического факультета 27.05.2024 (протокол № 9)
и Научно-методическим советом
Белорусской государственной сельскохозяйственной академии
26.06.2024 (протокол № 10)*

Автор:
кандидат экономических наук, доцент *О. П. Кольчевская*

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор *А. Г. Ефименко*;
начальник управления экономики
Горьцкого райисполкома *И. В. Концевая*

Кольчевская, О. П.
К62 Кооперация и интеграция организаций в АПК : учебно-методическое пособие / О. П. Кольчевская. – Горки : Беларус. гос. с.-х. акад., 2025. – 143 с.
ISBN 978-985-882-745-8.

В учебно-методическом пособии кратко изложены основные теоретические положения по темам в соответствии с учебной программой, даны перечень заданий, последовательность и методика их выполнения, а также необходимые исходные материалы для самостоятельной работы.

Для студентов учреждений образования, обеспечивающих получение общего высшего образования по специальности 6-05-0811-04 Агробизнес (1-74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса).

УДК 631.15(075.8)
ББК 65.290-2

ISBN 978-985-882-745-8

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2025

ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время кооперация и интеграция являются важнейшими факторами развития аграрной сферы, а кооперативно-интеграционные объединения становятся основными формами организации производства. Происходит эволюция от простых форм кооперации к сложным транснациональным объединениям.

Исследование зарубежной практики показывает, что любое производство эффективнее развивается в виде интегрированной системы, объединяющей все этапы создания конечного продукта. Основными формами взаимодействия хозяйствующих субъектов являются договорные отношения, контрактация и объединение всех звеньев технологической цепи в рамках полной или частичной интеграции.

В мировой практике агропромышленные объединения характеризуются многообразием организационно-правовых форм, видов деятельности, форм собственности и взаимодействия участников. Наиболее широко распространены формирования холдингового типа. На международном уровне активно распространяются межрегиональные и транснациональные компании, которые становятся главной движущей силой рыночного производства, имея возможность устанавливать контроль над сырьевыми регионами и осуществлять поставки готового продовольствия по всему миру.

В связи с этим необходимо, чтобы в процессе обучения студент экономического профиля изучил теоретические аспекты развития кооперации и интеграции организаций в АПК и приобрел практические навыки обоснования экономических механизмов их реализации.

Основная цель изучения дисциплины – формирование у студентов системных теоретических знаний, умений и профессиональных компетенций в области развития процессов сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, развитие и закрепление академических, социально-личностных и профессиональных компетенций.

Кооперация и интеграция организаций в агропромышленном комплексе – учебная дисциплина из цикла специальных, в которой используются знания и умения, полученные в процессе изучения экономической теории, микро- и макроэкономики, экономики организаций (предприятий) АПК, менеджмента.

В данном издании кратко отражены основные теоретические положения, раскрывающие сущность предлагаемых для изучения тем учебной дисциплины. Для освоения методики расчетов по отдельным темам приведены примеры решения задач.

ВВЕДЕНИЕ

1. Цель, задачи и предмет дисциплины

Учебная дисциплина «Кооперация и интеграция организаций в агропромышленном комплексе» изучает исторические предпосылки и современные закономерности развития кооперативно-интеграционных процессов в агропромышленном комплексе, а также организационно-экономические механизмы создания, функционирования агропромышленных формирований в условиях рынка и регулирования возникающих в них взаимоотношений субъектов кооперации и интеграции.

Основной целью изучения дисциплины является приобретение обучаемыми системных теоретических знаний в области развития процессов сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции и практических навыков обоснования экономических механизмов их реализации.

Предметом курса «Кооперация и интеграция организаций в агропромышленном комплексе» служит взаимодействие хозяйствующих субъектов в АПК, реализующих долгосрочные экономические интересы. В качестве предмета выступает вся совокупность экономических взаимоотношений, которые проявляются в процессе создания и функционирования аграрных кооперативно-интеграционных формирований. Это **долгосрочные** экономические отношения по поводу способов и форм сотрудничества участников, установления цен, формирования и распределения доходов, а также иные виды взаимоотношений.

Двойственность предмета заключается в том, что данная дисциплина изучает два типа взаимоотношений: кооперативные (на основе сотрудничества) и интеграционные (на основе объединения). **Единство** предмета состоит в том, что кооперация и интеграция находятся в диалектической связи. Так, создание большинства интегрированных формирований предполагает развитие внутрифирменной кооперации как основной формы внутрихозяйственных отношений.

Основные задачи дисциплины:

- изучить основные понятия, принципы, особенности кооперации и интеграции в АПК, имеющуюся в Республике Беларусь нормативно-правовую базу для их развития;
- выявить исторические аспекты возникновения и развития данных процессов;

- исследовать мировой опыт создания агропромышленных кооперативно-интеграционных образований и возможности его использования в современных условиях;
- изучить организационно-экономические основы, механизм создания и функционирования кооперативно-интеграционных формирований в АПК;
- научиться определять эффективность и социальные результаты развития процессов кооперации и интеграции в АПК.

2. Место дисциплины в системе экономических наук. Функции и методы курса

Изучение дисциплины базируется на обширных межпредметных связях. Освоение вопросов сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции предполагает наличие знаний по экономической теории, анализу хозяйственной деятельности, экономике организаций АПК, предпринимательству и менеджменту.

Основные функции дисциплины «Кооперация и интеграция организаций в агропромышленном комплексе» как науки заключаются в накоплении информации и формировании системных знаний о кооперации (*познавательная*), создании методологической базы для выработки приемов практического освоения кооперации (*методологическая*), научно обоснованном определении перспектив развития кооперации (*прогностическая*), выработке и внедрении в общественное сознание идей, ценностей и принципов кооперации (*мировоззренческая*).

При изучении дисциплины применяются следующие основные методы исследований:

1) **монографический.** Изучает отдельные явления, процессы, результаты работы предприятий или коллективов. Широко используется для обобщения опыта кооперации, описания создания и функционирования конкретных интеграционных формирований;

2) **метод сравнительных вариантных расчетов.** Применяется для оценки и выбора наилучшего варианта с точки зрения того или иного критерия эффективности;

3) **статистические методы:** построение динамических рядов, простых и сложных группировок, корреляционных моделей. Используются для анализа массовых явлений при достаточной совокупности данных;

4) **методы экономико-математического моделирования** процессов, связанных с развитием кооперации и интеграции в АПК.

Тема 1. КООПЕРАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

1.1. Экономическая сущность, основные понятия, закономерности и принципы кооперации

Кооперация находится в основе всех общественных устройств и охватывает не только добровольные объединения в форме «первичных» кооперативов физических лиц (число которых в современном мире превышает 800 млн. человек), но и объединения юридических лиц, предприятий различных секторов экономики, осуществляющих те или иные виды совместной деятельности.

Кооперация – это саморазвивающаяся система, требующая четкой организации и управления, так как ее развитие приводит к расширению функций, диверсификации деятельности субъектов хозяйствования, захвату новых сфер производства, а значит, в определенной мере – и к монополизации производства и сбыта товаров, что должно устраняться законодательными мерами.

Приоритетное значение кооперация имеет в сфере АПК, где не только невозможно замкнутое индивидуализированное производство (так как в любом случае производитель должен потреблять промышленные ресурсы и сбывать продукты своего труда), но и крупное эффективное, которое бы не использовало принципы кооперации.

Современный мировой опыт показывает, что повышение эффективности аграрной сферы производства может базироваться только на дальнейшем развитии и совершенствовании кооперативно-интеграционных процессов. Историческое развитие кооперации и интеграции представляет собой эволюцию от простых организационных форм к сложным транснациональным интеграционным формированиям, которые играют определяющую роль в повышении эффективности национальных экономик многих государств.

В большинстве развитых стран стабильный экономический рост и повышение конкурентоспособности национальных экономик в XX в. были напрямую связаны с бурным развитием корпоративного бизнеса, и в современных условиях эти страны практически всю организацию аграрной сферы строят на основе механизмов кооперации и интеграции.

В экономической науке термин «**кооперация**» (в переводе с латинского – сотрудничество) имеет несколько значений. В общем виде кооперация представляет собой взаимодействие между физическими или

юридическими лицами, основанное на равноправном сотрудничестве, по поводу приобретения, производства или реализации товаров, работ и услуг. При этом следует различать понятия «кооперация труда» и «кооперация производства».

Во-первых, термин «кооперация» используют, когда речь идет о формах труда, при которых несколько лиц или коллективов участвуют в едином производственном процессе или разных, но связанных между собой процессах труда. В данном случае кооперация является всеобщей *формой организации труда*.

Во-вторых, данный термин употребляют, когда речь идет о *формах организации производства*, при которых происходит добровольное объединение нескольких хозяйствующих субъектов с целью достижения ими поставленных задач на основе сотрудничества. В данном случае кооперация выступает как средство достижения максимально возможного результата.

В-третьих, определение «кооперация» употребляется, когда имеется в виду совокупность специфических хозяйственно-социальных связей в конкретных объединениях групп людей в производственные, потребительские, кредитные и другие организации, реальная цель которых состоит в представлении и защите индивидуальных или групповых интересов.

Объективной основой развития кооперации стало общественное разделение труда и специализация производства. **Кооперация труда** обозначает процесс объединения трудовой деятельности, обусловленный разделением труда. В теории экономики различают ее простую и сложную формы. *Простая* – это объединение однородного труда для выполнения однородных видов работ (например, уборка корнеплодов). Основой *сложной* кооперации служит функциональное разделение труда по отдельным операциям (например, уборка зерновых: подготовка, комбайнирование, транспортировка, уборка соломы).

Кооперация производства – это процесс объединения хозяйствующих субъектов, позволяющий участникам использовать преимущества как специализации, так и концентрации производства с целью достижения необходимого результата (например, племенные, откормочные, молочные предприятия). Кооперация здесь характеризуется устойчивыми производственно-экономическими связями между отдельными звеньями единого производственного процесса.

В теории экономики выделяют 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 одной другой форме предпринимательской деятельности нет таких отношений. Это означает, что первостепенной целью кооперативного предприятия является максимальное удовлетворение интересов всех его участников.

Второй признак истинного 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 патронов-владельцев.

Третий 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.

Принципы кооперации – это нормы и правила организации и функционирования кооперативных отношений, без знания и соблюдения которых невозможна эффективная организация кооперативных форм хозяйствования.

Основными принципами кооперации являются следующие:

- добровольность участия (основополагающий);
- обеспечение выгоды для участников от ведения производственной и иной хозяйственной деятельности;

- распределение прибыли и убытков между участниками кооперации с учетом их вкладов или участия в общих результатах;
- ограничение участия в хозяйственной деятельности юридических и физических лиц, не являющихся членами кооператива;
- управление деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос);
- исключение прямого административного вмешательства вышестоящих властных структур (кроме как по закону);
- организация хозяйственной деятельности на основе самокупаемости и самофинансирования;
- реализация возможностей повышения мотивации труда участников посредством расширенного воспроизводства объединенного имущества, накопления собственности и капитала путем участия в прибылях, начисления дивидендов и процентов.

Основная цель кооперации – получение прибыли на основе развития предпринимательства и расширения сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, работ и услуг высокого качества, а также развитие трудовой и социальной активности работников, рост их материального благосостояния.

Основные задачи кооперации сводятся к следующему:

- 1) объединить усилия субъектов хозяйствования, осуществить концентрацию средств на приоритетных направлениях производства, переработки и сбыта продукции;
- 2) рационально и эффективно использовать земельные, трудовые и материально-технические ресурсы за счет оптимизации их расхода в единой технологической цепи;
- 3) расширить возможности внедрения достижений научно-технического прогресса, передовых технологий в сельском хозяйстве и перерабатывающих отраслях, применения высокопроизводительной техники, высококвалифицированного труда;
- 4) мотивировать использование передовых методов организации производства, стимулирования труда;
- 5) расширить возможности приобретения материально-технических ресурсов, переработки и сбыта произведенной продукции;
- 6) обеспечить создание благоприятных производственных и социальных условий для работников, усиление заинтересованности в производительном труде и рост качества жизни.

1.2. Классификация кооперативов

В настоящее время в мире насчитывается более 700 тыс. кооперативов, включающих 120 разновидностей. Они работают практически во всех отраслях экономики и социально-культурной сферы. В современной теории кооперации для классификации кооперативных организаций используют три основные категории: тип, форма и вид кооператива.

В зависимости от *сферы экономической деятельности* кооперативы подразделяются на три типа:

1) **производственные** (с обязательным трудовым участием членов). Их основная функция – производство материальных благ и услуг;

2) **потребительские** (обязательное трудовое участие не предусмотрено). Создаются в целях потребления товаров, услуг, денежных средств, культурных ценностей;

3) **смешанные**. В них нет явно преобладающей функции, так как они занимаются несколькими видами деятельности одновременно. Такие кооперативы называют многоотраслевыми или многофункциональными, многопрофильными. Данный тип кооперативов является самым распространенным в мире.

По уровню *обобществления собственности и получаемой доле дохода* выделяют три формы кооперативов:

1) **простая**. В них обобществляется незначительная часть имущества пайщиков, кооператив играет в удовлетворении их потребностей вспомогательную роль, а основной доход они получают вне кооператива. К этой форме относится преимущественно потребительский тип кооперативов;

2) **переходная**. В данных кооперативах обобществляется уже достаточно крупная часть собственности пайщиков, являющейся для них источником существования. Пайщики принимают более деятельное участие, и доход, получаемый в кооперативе, может быть примерно равным тому, который получен вне его. К этой форме относится преимущественно смешанный тип кооперативов;

3) **высшая**. В них происходит обобществление основной части имущества пайщиков, использующегося ими как основной источник существования. В данных кооперативах пайщики трудятся и получают свой основной доход. Это главным образом различные производственные кооперативы.

Вид кооператива определяется по одному из признаков:

- *по региону деятельности*: сельские и городские кооперативы;
- *социальному составу*: кооперативы фермеров, рабочих, студентов, ремесленников, частных предпринимателей, военных и т.п.;
- *отраслям народного хозяйства*: сельскохозяйственные, промышленные, строительные, транспортные, торговые и др.;
- *продуктовому признаку*: текстильные, швейные, обувные, столярные, садоводческие, овощеводческие, молочные, мясные, хлопковые, табачные и т. п.;
- *целям деятельности*: коммерческие и некоммерческие.

Кооперация имеет определенное место в системе общественных отношений, в том числе и в системе взаимоотношений предприятий и товаропроизводителей с государством.

Основные закономерности организации и функционирования кооперации в *системе производственных отношений*:

- кооперация способствует повышению эффективности производства, привлечению инвестиций, распределению доходов в зависимости от количества и качества вклада в конечные результаты совместной деятельности;
- государство, исходя из важного значения кооперации для экономического и социального развития АПК, призвано всемерно поддерживать кооперативное движение, содействовать его расширению, гарантировать соблюдение прав и интересов участников;
- кооперация предоставляет своим участникам реальные возможности для повышения эффективности хозяйствования на основе самостоятельной разработки и реализации своих бизнес-планов производства, распределения и продажи продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также улучшения социальных показателей жизни работников посредством усиления материальной заинтересованности и обеспеченности;
- деятельность кооперативных объединений призвана стимулировать развитие конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Тема 2. ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

2.1. Основные понятия и экономическая сущность интеграции. Взаимосвязь кооперации и интеграции

Термин «**интеграция**» в дословном переводе с латыни обозначает восстановление целостности. В экономическом словаре данное понятие трактуется как **объединение** в целое ранее обособленных процессов, явлений, субъектов; углубление их взаимодействия путем восстановления и развития связей между ними.

В настоящее время интеграция представляет собой главную современную тенденцию мирового развития, обусловленную глубокими сдвигами в структуре общественного производства и международном разделении труда, научно-технической революцией.

Иными словами, она является следствием интернационализации и глобализации хозяйственной жизни отдельных стран, формирующих единый мировой рынок.

Глобализация находит воплощение в формировании свободных экономических зон, мировых финансовых центров, приграничных территорий, регионов и других образований. Для каждой отдельной страны участие в интеграционных процессах создает дополнительные возможности. Под ее воздействием каждое государство корректирует свою международную специализацию, определяет свое место в мировом воспроизводственном процессе.

Экономическая интеграция представляет собой объединение хозяйствующих субъектов, их приспособление друг к другу путем расширения производственно-технических и управленческих связей, совместного использования ресурсов и объединения капиталов. На международном уровне характеризуется концентрацией межгосударственных ресурсов и переплетением капиталов, проведением согласованной внешней политики.

Наивысшей формой интеграции является **международная экономическая интеграция**. Она осуществляется путем экономического взаимодействия стран, приводит к сближению национальных экономик на основе достижений НТП и позволяет отдельным странам максимально эффективно использовать преимущества международного разделения труда, совершенствовать специализацию производства, применять передовой опыт и новейшие технологии.

В современных условиях участие в международном разделении и кооперации труда является основополагающим принципом для построения эффективно функционирующей экономики. Внешнеэкономические связи стран становятся ведущим фактором их экономического роста.

Предпосылками возникновения межгосударственной интеграции служат:

- а) наличие общей границы или географическая близость государств и сложившиеся между ними экономические связи;
- б) наличие у них общих проблем;
- в) равная степень экономического развития стран;
- г) появление дополнительных трудностей у стран, оставшихся за пределами формирования.

Международная интеграция в современных условиях проявляется в следующих основных формах: преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, политический союз. Основные виды международных интеграционных объединений:

- 1) *зона свободной торговли*, где отменяются все таможенные пошлины и другие нетарифные ограничения для стран-участников;
- 2) *таможенный союз*, для которого характерны однотипность экономических методов управления, одинаковый торговый режим в отношении третьих стран, единство таможенной территории;
- 3) *общий рынок*, означающий свободное перемещение между странами не только товаров и услуг, но и всех факторов производства;
- 4) *экономический союз*, предполагающий единое экономическое пространство, координацию макроэкономической политики.

В настоящее время в мире действует более 300 интеграционных объединений различных уровней: Европейский союз (ЕС; EU); Центрально-европейская ассоциация свободной торговли (ЦЕФТА; CEFTA); Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА; NAFTA); Общий рынок Южного конуса (МЕРКОСУР; MERCOSUR); Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ; CARICOM); Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС; АПЕС); Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН; ASEAN); Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОБАС; ECOWAS); Центрально-Африканский экономический и валютный союз (ЮДЕАК; UDEAC); Содружество Независимых Государств (СНГ; CIS); Союзное государство Беларуси и России (СГ) и др.

Кооперация и интеграция – взаимозависимые категории. Они имеют одну основу – специализацию и разделение труда, но проявляются через различные виды связей по горизонтали и вертикали.

Кооперация – это *сотрудничество, совместная деятельность* в собственных интересах самостоятельных физических и юридических лиц с целью производства продукции или оказания услуг. Взаимодействие осуществляется путем *совместного участия*.

Интеграция – это *объединение*, в том числе и путем *слияния* отдельных субъектов хозяйствования. При ней, в отличие от кооперации, обязательным моментом является наличие **интегратора**, выступающего инициатором объединения и нередко основным источником его финансового обеспечения. Взаимодействие осуществляется путем *взаимного дополнения*.

Основные отличия: при кооперации товаропроизводители **по собственной воле объединяют свои ресурсы** с целью создания нужного им формирования, которое *получает статус юридического лица*.

При интеграции технологически взаимосвязанные организации **объединяются преимущественно по инициативе интегратора** (чаще всего крупного перерабатывающего предприятия) или территориальных органов управления АПК и при реформировании собственности (изменение субъектов и объектов собственности, скупка акций, банкротство предприятий). Интеграционное формирование нередко *не имеет статуса юридического лица*.

Взаимосвязь специализации, концентрации, кооперации и интеграции. Как правило, товаропроизводители концентрируют свои усилия на производстве одного или нескольких наиболее выгодных видов продукции, поскольку одновременно производить множество видов продукции или развивать несколько видов деятельности не позволяют ограниченные ресурсы.

При этом состояние рынка, на котором действует большое число мелких специализированных товаропроизводителей, неустойчиво. С неизбежностью наступает момент, когда они становятся или участниками кооперативных структур, или подчиненными элементами интегрированных формирований, или самостоятельными крупными операторами рынка. В последнем случае предприятие достигает доминирующего положения путем внутреннего роста и (или) посредством поглощения, подчинения аналогичных предприятий.

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

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

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

- повышенный коммерческий риск, обусловленный отсутствием диверсификации;
- 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 (земли, 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.

Некоторые авторы определяют интеграцию как наивысшую форму кооперации, доказывая, что кооперация по вертикали – это и есть интеграция. Другие считают кооперацию механизмом развития интеграции, поясняя, что объединение предприятий происходит путем их сотрудничества и организации совместной деятельности. Большинство же склоняется к мнению, что на практике кооперативных или интеграционных связей в чистом виде не существует – они тесно переплетаются между собой. Интеграционные формирования могут иметь в своем составе кооперативные структуры и наоборот. Поэтому объединительные процессы, происходящие в экономике на современном этапе, чаще всего определяют как *кооперативно-интеграционные*.

2.2. Закономерности, принципы, факторы развития и функции интеграции в экономике

Основные закономерности, в которых развивается агропромышленная интеграция, присущие аграрному сектору государств с переходной экономикой, следующие:

1. Зависимость интеграционных процессов от состояния интеграторов и условий интеграции. Экономически сильный интегратор при благоприятных условиях (соответствующая законодательная база, наличие необходимой инфраструктуры) имеет все шансы создать эффективное интегрированное производство.

2. Связь между содержанием интеграции и формами ее организации. В зависимости от *содержания* – совокупности связей отдельных элементов интегрированной системы между собой, взаимоотношения могут принимать различное организационное построение производства (форму интеграции).

3. Ограниченность форм интеграционных формирований при неограниченности количества их участников. Это означает, что одинаковые формы интеграции будут иметь одинаковое устройство и структуру функционирования, несмотря на различное количество субъектов, входящих в их состав.

4. Эволюционное развитие интеграции от простейших форм к более сложным. Чаще всего происходит формирование интеграционных структур снизу доверху (вспомнить уровни), но иногда возможны быстрые скачки сразу к более зрелым формам интеграции, или, наоборот, остановка на низших ее формах.

5. Оптимальное сочетание общегосударственных, коллективных и личных интересов. Является основой для достижения высокого уровня эффективности деятельности агропромышленных формирований.

6. Рациональная оптимизация всех звеньев формирования. Необходима для комплексного решения всех задач, стоящих перед интеграционным формированием.

7. Справедливое распределение эффекта интеграции между партнерами. Каждое звено должно быть заинтересовано в результате общего труда.

Знание закономерностей развития интеграции, учет ее основополагающих принципов и факторов развития являются неременным условием для ее широкомасштабного внедрения в агропромышленное производство с целью существенного роста его эффективности.

Принципы агропромышленной интеграции.

1. Этапность. По мере создания благоприятных условий для развития интеграции должен осуществляться плавный переход от простых ее форм к более сложным.

2. *Адаптивность*. В переходной экономике требуется поиск как новых организационных форм, так и новых подходов в управленческой деятельности с целью приспособления к постоянно меняющимся условиям хозяйствования.

3. *Целостность и комплексность*. При создании интеграционных структур должна соблюдаться согласованность между всеми звеньями технологического процесса. Для сбалансированности ресурсного обеспечения необходима территориальная комплексность.

4. *Наличие ведущего звена*. Требуется, чтобы во главе формирования был участник с устойчивым финансовым и производственным потенциалом, который станет основной движущей силой данной структуры.

5. *Адекватность*. Результаты деятельности интеграционных структур должны распределяться в соответствии с участием в создании (вложение капитала) и функционировании (имущественный, трудовой вклад) агропромышленного формирования.

6. *Поддержка со стороны государства* – один из наиболее важных принципов, особенно в начале функционирования структуры. Предполагает создание необходимой правовой базы интеграции и содействие его развитию с помощью ценовой, кредитной и налоговой политики.

7. *Оптимальность размеров*. В каждом случае размер интеграционного формирования должен быть связан с критерием максимизации прибыли от совместной деятельности.

Вся совокупность факторов, обуславливающих развитие агропромышленной интеграции, разделяется на следующие группы:

- естественные. Это особенности сельскохозяйственного производства, его сезонность, несовпадение периода производства и рабочего периода, развитие специализации и разделения труда;

- социальные. Это проблемы работников, связанные с невысоким доходом на селе, сложными жилищными и социально-культурными условиями;

- экономические. Это необходимость роста производительности труда, повышения занятости, увеличения интенсивности общественного производства и его экономической эффективности;

- технические. Индустриализация сельского хозяйства обостряет проблему более полного и рационального использования материально-технических ресурсов;

- технологические. Современные индустриальные технологии производства продукции охватывают весь технологический процесс с целью сокращения различных потерь на обособленных этапах производства.

Агропромышленная интеграция выполняет следующие **функции**:

- 1) создание условий для ускоренного внедрения в производство достижений НТП, обеспечения оптимального производства однородной продукции высокого качества;
- 2) обеспечение рациональных пропорций между объемами получаемого сырья и перерабатывающими мощностями;
- 3) ускорение продвижения продукции из одной технологической фазы в другую;
- 4) обеспечение единого производственного процесса, более полное использование сырья и отходов;
- 5) более эффективное использование всех производственных ресурсов на основе их оптимизации;
- 6) организация защиты интересов товаропроизводителей;
- 7) сокращение транзакционных издержек;
- 8) решение социальных проблем участников.

Задания

Задание 1. Используя теоретический материал, проанализируйте содержание понятий «кооперация» и «интеграция» по основным критериям и сделайте вывод об их взаимосвязи и различиях.

Критерий	Кооперация	Интеграция
Для чего создается объединение		
Выполняемые функции		
Задачи		
Основные принципы деятельности: <ul style="list-style-type: none">➤ вступление;➤ голосование;➤ контроль деятельности;➤ распределение результатов		
Самостоятельность принятия решений участниками		
Способ создания структуры		
Способ осуществления взаимоотношений участников		

Задание 2. Выберите из предложенных далее положений оказывающие влияние или являющиеся результатом развития агропромышленной интеграции, отнесите их к одной из указанных групп и проанализируйте их содержание с точки зрения его соотношения с развитием интеграции. Поясните свое обоснование.

Положение	Результат		Фактор	
	положительный	отрицательный	сдерживающий	стимулирующий
Разделение и специализация				
Научно-техническая революция				
Отсутствие сырья				
Экологические проблемы				
Развитие коммуникаций				
Необходимость обеспечения продовольственной безопасности				
Возрастание транзакционных издержек				
Сезонность в использовании ресурсов				
Стремление усилить влияние на уровень цен				
Возможность появления эффекта масштаба производства				
Необходимость диверсификации производства				
Сложное финансовое положение сельскохозяйственных организаций				
Оптимизация применения имеющихся ресурсов				
Обеспечение единства технологического цикла				

Продолжение

Положение	Результат		Фактор	
	положи- тельный	отрицатель- ный	сдерживаю- щий	стимулиру- ющий
Налоговые платежи				
Отсутствие необхо- димого сырья				
Необходимость предотвращения потерь сырья и гото- вой продукции				
Использование со- временных управлен- ческих технологий				
Налоговая и кредит- ная политика госу- дарства				
Естественные осо- бенности сельскохо- зяйственного произ- водства				
Совершенствование средств производства				
Недостаточно разви- тое законодательство				
Заключение контрак- тов на разработку новой продукции				
Налоговые льготы и скидки, целевые государственные программы				
Возникновение си- нергического эффекта				
Возможность снизить уровень рисков				
Ограничение конкуренции				
Внедрение современ- ных технологий				
Экспорт сельскохо- зяйственной продук- ции и продуктов питания				
Аккумуляирование финансовых, матери- альных, энергетиче- ских и трудовых ресурсов				

Положение	Результат		Фактор	
	положи- тельный	отрицатель- ный	сдерживаю- щий	стимулиру- ющий
Обеспечение высоко- го качества сельско- хозяйственной и пи- щевой продукции				
Высокий уровень производительности труда				
Зависимость от внешних поставщи- ков сырья				
Экономия на торго- вых, маркетинговых и других услугах				
Возможность созда- ния замкнутых технологических цепочек				
Расширение масшта- бов производства				
Возможность концен- трации капиталов и развитие инвестици- онных процессов				

Тема 3. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

3.1. Возникновение и развитие кооперативного движения

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

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

Классики теории кооперации отмечают, что она возникла как массовое экономическое (не политическое) явление социальной, защитной и информационной направленности. Кооперативное движение стало

активно развиваться с появлением мануфактур и фабрик, когда на смену изолированному труду пришло объединение работников на базе разделения и специализации труда. Эти предприятия стали первыми производственными кооперативами.

В связи с этим возникла необходимость в обслуживании производственного процесса: снабжении, кредитовании, сбыте продукции и т. п. В результате стали появляться первые кредитные и потребительские кооперативные организации (Большая артель в России, Рочдельское общество справедливых пионеров в Англии и др.).

Первыми кооперативами, занимающимися производством и сбытом сельскохозяйственной продукции, были сыроварни. Сельскохозяйственные производители Швеции, Дании, России начали создавать кооперативные сыроварни в 70–80-е гг. XIX в. 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.

Уже на начальном этапе развития кооперация стала для мелких товаропроизводителей основным средством противодействия монополистическим силам и способствовала росту товарного производства в сельском хозяйстве.

Значительное влияние на развитие мировой кооперации оказал опыт кредитной сельскохозяйственной кооперации Германии. Родоначальниками кредитной кооперации являются немецкие просветители XIX в. Г. Шульце-Делич и Ф. Райффайзен.

Г. Шульце-Делич в 1849 г. организовал кассы взаимопомощи в рамках ассоциации мелких торговцев и предпринимателей. Позже он же создал ссудный ферейн (союз) для снабжения кредитами членов создаваемых производственных товариществ.

Первый сельский кредитный кооператив был создан Фридрихом Вильгельмом Райффайзеном в апреле 1869 г. в деревне Гедерсдорф для совместной деятельности проживающих в его приходе крестьянских семей. Он не только организовал кредитные товарищества для крестьян, но и сформулировал основные правила для уставов сельских кредитных кооперативов.

Отдельные из них до настоящего времени востребованы и используются в практической работе данных структур:

– получение ссуды под солидарную ответственность и обеспечение имуществом членов товарищества;

- отчисление от прибыли в резервный (неделимый) фонд;
- предоставление ссуд только членам товарищества и преимущественно на производственные цели;
- возврат ссуды и процентов в кассу в точно назначенный срок;
- стремление к удешевлению кредита.

В 1867 г. в Германии был принят закон, регулирующий деятельность кредитных товариществ, согласно которому они получили права юридического лица, каждый учредитель наделялся одним голосом, запрещалось обслуживание лиц, не входящих в состав учредителей.

Практически с момента своего возникновения кредитные кооперативы объединялись в союзы, так как кредиты на производство требовались всем одновременно (к началу посевной), а в кассах мелких товариществ средств для этого не хватало. Кроме того, союз мог позволить себе иметь одного-двух крупных специалистов в области права, налогообложения, экономики, что было не под силу мелким.

Кооперативные союзы представляли интересы своих членов перед государственными и иными учреждениями, вели обучение кадров.

Выгода от создания кредитных товариществ в то время заключалась, с одной стороны, в защите от ростовщичества (некоторые кредитные товарищества выкупали для своих членов закладные у ростовщиков) и получении необходимой ссуды для развития хозяйства, с другой стороны, в защите крестьянина на рынке за счет сбыта продуктов товариществом.

В середине 80-х гг. XIX в. в Германии насчитывалось свыше 900 кредитных кооперативов с 460 тыс. членов. В 1889 г. был принят Закон «О кооперации», способствовавший распространению кооперативных форм деятельности и созданию на национальном уровне кредитных кооперативных институтов.

С тех пор кредитная кооперация в Западной Европе ассоциируется с именем Райффайзена, а сеть Райффайзен-банков является одной из самых крупных и в настоящее время.

Позднее принципы деятельности кредитных кооперативов (в начале века их называли также товариществами по взаимному кредитованию, от немецкого слова *credit genossenschaften*) под названием «райффайзеновская система» были переняты сельскими кредитными кооперативами во всей Европе. В дальнейшем кредитная кооперация, наряду с созданием и функционированием банковской системы, получила широкое развитие в Западной Европе, Америке и России.

В Нидерландах в настоящее время насчитывается более 150 банков, отдельные из которых специализируются на кредитовании сельского хозяйства. Наиболее известным из них является РАБОБАНК (Фермерский кредитный банк). Полтора века назад он начинал свою деятельность как небольшой кредитный союз. Его возникновение связано с тем, что финансирование сельского хозяйства всегда было рискованным делом. Ураган, паводок, град, падеж скота могли вмиг сделать крестьянина банкротом, и он уже не мог выплатить долги по займам. Поэтому деньги фермеру давали неохотно и под высокие проценты, что в значительной мере тормозило развитие сельского хозяйства.

Тогда группа фермеров объединилась, чтобы сообща гарантировать погашение взятых ими займов. Если кто-то из учредителей не мог выплатить полученный через союз долг, кредитору возмещали убытки все остальные члены организации.

Такая схема совершила настоящую революцию в финансировании голландского агрокомплекса. С одной стороны, кредитору гарантированно возвращались его деньги: с процентами и точно в срок. С другой стороны, когда непогашенный долг распределялся на всех крестьян, последствия для каждого из них были не столь катастрофичны. В силу данных обстоятельств случайных людей в такой кооператив не брали, потому что за него приходилось ручаться своим кошельком. Этот механизм действует и сегодня лучше любой службы безопасности.

В начале XX в. в США была создана Федеральная система кредитования фермеров, призванная обеспечить сельское хозяйство надежным источником прежде всего долгосрочного кредита, так как банки в то время не выдавали кредиты более чем на пять лет. Она является частной собственностью входящих в нее банков и ассоциаций, которые владеют ею на кооперативной основе. Будучи ее членами, фермеры и их кооперативы руководят ее деятельностью через Совет директоров. Общий надзор осуществляется независимым государственным органом – Ассоциацией фермерского кредита.

Несмотря на то что в настоящее время она работает исключительно за счет самих фермеров, на первом этапе ее создания первоначальный капитал был представлен правительством США на условиях долгосрочной ссуды. Система состоит из семи крупных банков, предоставляющих свои фонды 232 локальным ассоциациям заемщиков, и обеспечивает более 25 % всех кредитов, используемых американскими фермерами и владельцами ранчо.

На современном этапе важным аспектом построения эффективной системы кооперативных банков в Германии являются отношения собственности. Пайщиками и, следовательно, собственниками кредитных товариществ как основы всей кооперативной системы являются миллионы физических лиц. В свою очередь, кредитные товарищества являются держателями паев в кредитных учреждениях второй ступени – региональных кооперативных банках, а последние являются главными собственниками капитала головных кооперативных банков. Иными словами, в отличие от акционерных банков, где система имущественного контроля организована по принципу «сверху вниз» (материнская компания – дочерняя фирма – внучатая и т. д.), в кооперативных банках она осуществляется в обратном порядке – «снизу вверх». Важным является то, что каждый пайщик имеет один голос вне зависимости от размера пая.

Германский союз кооперативов и Райффайзен-банков (der Deutsche Genossenschafts und Raiffeisenverband e.V. – DGRV) объединяет все кооперативные банки, сельскохозяйственные и промышленные производственные и обслуживающие кооперативы, зарегистрированные на территории Германии. DGRV объединяет 2452 кооператива различного вида с более чем 18 млн. членов, из них 1101 – кредитные кооперативы, 251 – молочные, 305 – торгово-сбытовые, 792 – сельскохозяйственные производственные (бывшие коллективные хозяйства ГДР), 97 – мясные.

Деятельность всех кооперативных организаций регулируется в единых экономических, политических, правовых и налоговых рамках. На местном первичном уровне существует 1101 кооператив, включая народные и Райффайзен-банки; на региональном уровне – шесть Центральных (Hauptgenossenschaften – «Главных») кооперативов; на национальном уровне – Союз народных и кооперативных банков (BVR).

В основе успеха кооперативных кредитных учреждений находятся следующие принципы: коллективная ответственность (своеобразная круговая порука) членов за взятый кредит и распределение прибыли пропорционально сумме кредита, а не накопленному паю. Демократический контроль за деятельностью кооператива со стороны пайщиков способствует тому, что взятый ими совместно кредит обеспечивается в том числе и их неформальными соседскими отношениями. Именно поэтому государство и банки рискуют меньше, работая с кооперативными объединениями пайщиков, чем отдельно с каждым мелким заемщиком. Во многих странах государство берет на себя гарантии под занимаемые кооперативами средства у внешних кредиторов.

В системе кредитования фермеров в Германии большую роль играют кооперативные банки. Кооперативное движение помогло фермерам получить доступ к кредитному рынку. Густая сеть банковских агентов по всей стране способствует установлению тесных контактов между кооперативными банками и их клиентами.

Членами местных банков являются мелкие бизнесмены, ремесленники, фермеры и наемные рабочие. По традиции кооперативный банк выполняет две функции: принимает сбережения и предоставляет краткосрочные и среднесрочные ссуды. В некоторых группах членов преобладают лица, предпочитающие вкладывать сбережения, в других – заинтересованные в получении кредита.

Закон о кооперативах обязывает кооперативные банки быть членами их региональных контролирующих ассоциаций, которые представляют общие интересы своих членов, консультируют их по экономическим, правовым и финансовым вопросам и регулярно осуществляют проверку ведения дел. Работа контролирующих ассоциаций находится под контролем правительств федеральных земель. За исключением этой обязательной контролирующей деятельности кооперативные банки являются независимыми и полагаются на свои силы.

Кооперативные банки Европы входят в первую двадцатку коммерческих банков по размеру собственного капитала и широте операций. Это голландский РАБОБАНК (Rabobank), сеть германских Райффайзен-банков (Reiffeisen-banken), французский Креди Агриколь (Credit Agricole).

Отличительной чертой этих банков является их кооперативное происхождение: в свое время все они были созданы на основе кредитных кооперативов, поддерживаемых (Германия, Швеция) или инициированных (США, Франция, Япония) государством.

Через систему кооперативных банков в Польше проходит до 90 % кредитов для сельскохозяйственного производства, переработки, торговли сельскохозяйственной продукцией и сопутствующих видов деятельности. В настоящий момент польская кооперативная система состоит из трех уровней: Центральный банк кредитных союзов (BGZ), девять региональных и 1200 локальных кооперативных банков. Кроме того, параллельно существуют три кооперативных банка, вышедших из-под эгиды BGZ во время реформы и ставших самостоятельными.

Важными элементами кооперативной системы кредитования сельских предпринимателей являются инструменты гарантии и обеспечения займов. Например, Литовский гарантийный фонд сельскохозяй-

ственных кредитов (Zemes Ukio Paskolu Garantiju Fondas) с капиталом 1,8 млн. евро был создан в 1995 г. для предоставления гарантий заемщикам, не имеющим достаточного залога. Максимальная сумма гарантий составляет для фермера 116 тыс. евро, для предприятия – 260 тыс. евро. Гарантия платная – 5,5 %, из которых 1,1 % платит клиент, а остаток компенсирует государство.

Несмотря на некоторую схожесть в развитии системы кредитной кооперации в Европе и США (история и поддержка со стороны государства), по отдельным вопросам наблюдаются существенные различия. Так, например, в США и во Франции сельские производители и жители никогда не вкладывали свои средства в кредитный кооператив.

В Германии и Голландии (РАБОБАНК), напротив, значительная часть капитала формируется за счет привлечения сбережений населения и внешних частных инвестиций. В России, США, Японии кредиты предоставлялись исключительно на производственные цели сельского хозяйства. Относительно недавно в США Farm Credit System стала предоставлять кредиты также на развитие сельской социальной инфраструктуры (электрическая и телефонная сеть, канализация, строительство дорог). В последнее время и весьма незначительно Farm Credit System финансирует предприятия агробизнеса и только в том случае, если это предприятие принадлежит самим производителям.

В Германии и Голландии кредиты, предоставляемые на нужды сельского хозяйства, не превышают 5 % от общего числа, и с самого начала господствовала концепция «стимулирования развития любого мелкого предпринимательства для процветания района», а не только сельскохозяйственного производства.

Различны и способы формирования накоплений. В числе отличительных особенностей Farm Credit System можно назвать отсутствие постоянных паенакоплений среди клиентов. Пай члена существует только в период времени, в течение которого он берет кредит, и составляет 5 % от общей суммы кредита. Пай увеличивается или уменьшается в зависимости от изменения суммы кредита и полностью возмещается в момент выплаты долга. На персональном счету клиента остается символическая сумма в 5 долл., что дает ему право считать себя членом Farm Credit System и пользоваться ее услугами. Активы системы считаются кооперативной собственностью ее членов.

В Германии и Голландии размер пая устанавливается одинаковым для всех членов и носит, скорее, символический характер. Размер получаемого кредита зависит не от размера пая, а от стоимости залога и оценки других гарантий, предоставляемых под обеспечение долга.

В дореволюционной России пай был фиксирован, члены могли формировать его в течение нескольких лет со дня вступления в кооператив, максимальный размер кредита был строго кратен размеру уже накопленного пая.

Кооперативные банки в западноевропейских странах – продукт более чем 100-летней эволюции простейших классических форм кредитных кооперативов райффайзеновского типа. В процессе эволюции эти структуры утратили многие основополагающие черты классического кредитного товарищества. Так, в настоящее время пайщиками кооперативного банка нередко являются лица, не занимающиеся сельским хозяйством, и вкладывают они свои средства для того, чтобы получить хороший ссудный процент. В то же время соблюдение принципа «один член – один голос» при управлении банком, большое число пайщиков, чаще всего представителей работающего класса, позволяют выделить кооперативные банки как специфическую организационно-правовую форму кооперации.

Кооперативы играют весьма заметную роль в экономике развитых стран, особенно в Скандинавии и Ирландии, где они объединяют до 75 % фермеров. По главным экономическим показателям – членству в кооперативах, обороту, численности занятых – лидерство держат Германия, Франция, Дания, Италия и Испания. Крупные кооперативные системы действуют также в Ирландии, Нидерландах, Финляндии, Швеции, Великобритании.

В Европе большинство сельскохозяйственных кооперативов относятся к обслуживающим (сервисным), т. е. «потребительским кооперативам». Производственные кооперативы встречаются в основном на территории Восточной Германии (их там насчитывается 792, в России – около 10 тыс.). Европейская сельскохозяйственная кооперация осуществляется в сфере закупки, переработки, реализации молока, мяса и другой сельскохозяйственной продукции, технического сервиса и других видов обслуживания.

В Европе наиболее распространены следующие виды фермерских кооперативов:

1. Кооперативы по закупке, переработке и маркетингу сельскохозяйственной продукции.
2. Машинные ринги (Франция, Италия, Германия).
3. «Органические» кооперативы по маркетингу экопродуктов.
4. Кооперативы по снабжению энергией (Восточная Германия).
5. Кредитные кооперативы и кассы взаимопомощи.
6. Кооперативы, занимающиеся агротуризмом.

Нередко функции кооперативов и государственных органов тесно переплетаются. Так, например, кооперативно-государственный характер носит деятельность Канадского совета по пшенице, а в Японии, согласно Закону «О кооперации» (1947), в послевоенный период при проведении аграрной реформы фермеры были обязаны вступать в кооперативы, которые стали выполнять функции государственных заготовительных органов, что было особенно актуально при недостатке продовольствия.

В настоящее время кооперативы часто служат инструментом государственной аграрной политики по поддержанию цен, распределению субсидий и т. д. Объединение фермеров в кооперативы позволяет им: участвовать в регулировании цен; противостоять натиску международных пищевых концернов и торговых сетей; способствовать сельскому развитию через диверсификацию местной экономики (в том числе посредством участия в программе LEADER+, финансируемой из общеевропейского аграрного бюджета).

В Швеции, Норвегии, Финляндии уровень цен на сельскохозяйственные продукты, размер бюджетных ассигнований на сельское хозяйство и прочие вопросы решаются в результате переговоров между представителями правительства и кооперативов. Основными формами стимулирования кооперации со стороны государства являются: льготное налогообложение кооперативов, предоставление им субсидий по низким процентам. В Италии кооперативы в течение первых десяти лет полностью освобождаются от уплаты налогов. Во Франции кооперативы, занимающиеся помимо производства еще и переработкой, сбытом сельскохозяйственной продукции, вообще освобождаются от налога на доходы. В ФРГ несколько лет не платят налоги кооперативы, применяющие экологически чистые технологии, а также использующие альтернативные источники энергии.

В настоящее время во всем мире производством сельскохозяйственной продукции занимаются фермерские хозяйства, охваченные целой системой кооперативных связей. В целях повышения эффективности своей деятельности кооперативы объединяются в различного рода союзы и ассоциации, чаще всего по отраслевому и территориальному признакам. На современном этапе они консолидированы на самом высоком уровне. Национальные кооперативные союзы являются представителями фермеров-кооператоров в правительствах своих стран и активно участвуют в выработке аграрной политики, отстаивая

интересы кооперативов. Помимо этого, они представляют «свою» национальную кооперацию в различных международных кооперативных организациях, а в ряде стран – и в руководстве ЕС.

Местные объединения товаропроизводителей во Франции интегрированы в региональные союзы, которые, в свою очередь, входят в состав национальных союзов по производственному принципу.

Треть сельскохозяйственной продукции, производимой в кооперативном секторе ЕС, – молоко и молочные продукты. Высока доля, занимаемая кооперативным сектором, в производстве вина, фруктов и овощей, оливкового масла и зерновых.

Сельскохозяйственные кооперативы как системообразующий элемент аграрного сектора присутствуют в экономике всех европейских стран, однако северные члены ЕС достигли большей степени кооперативной интеграции, чем, например, средиземноморские государства.

Среди самых успешных кооперативов в Европе по обороту деятельности наибольшее количество составляют немецкие (6) и французские (6), шесть крупнейших кооперативов работает в скандинавских странах, три – в Ирландии. По специализации преобладают молочные кооперативы, достаточно много многопрофильных и кооперативов, поставляющих ресурсы и товары для сельского хозяйства (удобрения, пестициды, корма для животных, техника, оборудование и т. д.). Наиболее успешным примером европейской кооперации является голландская фирма по производству и переработке молока Friesland Campina.

Кооперативное движение фермеров в Канаде стало значительным фактором в формировании ее производственного и экспортного потенциала. В западных сельскохозяйственных провинциях – Манитоба, Альберта и Саскачеван – кооперативы представлены следующим образом: 25 % – финансовые кооперативы; 25 % – сельскохозяйственные производственные; 13–15 % – кооперативная торговля и маркетинг; 28 % – кооперативы по образованию, уходу за детьми, медицинскому обслуживанию и пр. Производственные кооперативы приобретают сырье, произведенное его членами, перерабатывают его в конечный продукт и продают как товар. Выгоды членов: цена за сырье, новые рынки сбыта и дивиденды.

3.2. Основные тенденции развития кооперации в АПК на современном этапе

Глобализация мировой экономики приводит к тому, что кооперативы быстро интернационализируются, их число снижается, а число участников неуклонно растет. Например, в 2006 г. крупнейший мясной кооператив из Нидерландов VION поглотил немецкий кооператив Sudfleisch, а шведская мясная кооперативная группа, присутствовавшая в 2003 г. в десятке самых успешных кооперативов, присоединилась к финской НК SCAN.

С каждым годом деятельность кооперативов диверсифицируется в связи с появлением новых, в том числе несельскохозяйственных, видов бизнеса в сельской местности, и они предоставляют все больший спектр услуг своим членам. Это наиболее заметно при предоставлении специализированных услуг в области фитосанитарии, селекции растений и животных, разработке новых кормов, внедрении современных технологий.

Однако процессу объединения и интернационализации кооперативных систем препятствуют пробелы в нормативно-правовой базе, касающейся транснациональных кооперативов в области законодательных норм, налогообложения, стандартов экономической деятельности, включая бухгалтерию, доступ к финансовым ресурсам. Тем не менее будущее европейской кооперации видится именно в создании кооперативных альянсов, позволяющих противостоять конкуренции со стороны многонациональных корпораций некооперативного типа.

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 гг. XX в. 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 47 странах мира действуют более 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 являются 22 % населения, в США – 36, в Ирландии – 44 %.

Среди европейских банков значительное место занимают банки в форме кооперативов. 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 составляет около 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 удовлетворяет 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 кооперативов 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. человек 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.

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. Менее развита сбытовая сельскохозяйственная кооперация в Великобритании, которая всегда импортировала большое 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.

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.

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 нидерландских кооперативах молоко низшего качества принимается по цене, составляющей 30 % стоимости продукции первой категории. При нарушении условий договора кооперативом (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.

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

На современном этапе кооперативное движение в России 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 рынках. Во всем мире роль кооперации в формировании рыночной инфраструктуры на селе весьма значительна, особенно в сфере сбыта продукции фермеров и малой и средней переработки.

Согласно мировым тенденциям, сельские кооперативные магазины должны быть многофункциональными предприятиями, где осуществляются реализация товаров, оказание населению различных услуг, закупка сельскохозяйственной продукции с целью сбыта, работа с пайщиками по различным направлениям, в том числе по кредитованию.

В странах с рыночной экономикой кооперирование сельскохозяйственных производителей с целью переработки в большинстве случаев осуществляется посредством создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, учредителями которых выступают фермеры. Они же являются и их клиентами. Свою деятельность кооперативы данного типа проводят в интересах сельскохозяйственных производителей. В таких кооперативах проще решаются вопросы обеспечения сырьем и сбалансированности всех параметров производства.

В странах ЕС именно такой вид кооперации получил наибольшее распространение. В молочной промышленности **Нидерландов** они перерабатывают 85 % всего производимого в стране молока. В **Дании** 228 потребительских кооперативов объединяют 142 тыс. фермеров. В мясных кооперативах здесь производится 92 % свинины, 48 % говядины и 45 % мяса птицы. Во **Франции** кооперативы перерабатывают 100 % произведенного табака, 71 % зерновых, 62 % молока, 31 % мяса, 30 % плодов и овощей.

XX в. стал периодом развития процесса сближения банковского и агропромышленного капитала во все более совершенных формах, о чем свидетельствует практика государств **Западной Европы, США и Японии**. На смену простейшим формам кооперации пришли новые финансовые образования, универсальные по характеру деятельности и транснациональные по масштабам. В рамках общемирового прогресса подобные процессы происходили и в дореволюционной **России**, затем на длительное время были прерваны и только в начале 90-х гг. XX в. вновь стали возобновляться.

В настоящее время в **Нидерландах** действует более 400 фермерских кредитных союзов, в которые давно уже принимают не только крестьян, но и людей любой профессии. Все они объединены в «Рабо-

банк Групп». Сфера ответственности региональных подразделений – небольшие городки и прилегающая к ним территория. В организацию можно вступить лишь по рекомендации ее члена.

Принцип солидарной ответственности действует по-прежнему: каждый региональный отдел банка взимает с клиентов разную процентную ставку. Чем аккуратнее рассчитываются по своим обязательствам члены, тем она ниже, а значит, кредит обходится дешевле. Данные подразделения в значительной мере сохраняют свою самостоятельность: практически все решения о текущих операциях принимаются их руководителями. Центральный офис осуществляет лишь общее руководство их деятельностью.

В «Рабобанк Групп» к настоящему времени входят также страховая и лизинговая компании, несколько агентств по управлению инвестиционными фондами, финансовый холдинг, дочерние банки для богатых клиентов в **Швейцарии и Люксембурге**, агентство недвижимости и брокерские конторы, работающие на фондовых рынках. На данную структуру работают около 54 тыс. профессионалов по всему миру. Приоритетом для союза по-прежнему остаются агробизнес и пищевая промышленность.

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.

3.3. Особенности развития мировой агропромышленной интеграции

Исторически сложилось, что отличительной чертой кооперации является равенство участников при принятии решений вне зависимости от того, чему равен их имущественный вклад (пай) в общее дело. Кооперативные структуры обслуживают в равной мере интересы всех своих участников.

Интеграция же 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.

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 Конгрессом США дел 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 % про-изводственных мощностей этой отрасли.

В 1911 г. антитрестовским подзаконным актом Американскую табачную компанию разделили на четыре 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 создана Федеральная торговая комиссия (ФТК), на которую была возложена ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов. Она 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 отраслях пищевой промышленности и торговлей продовольствием.

В 1950 г. принята поправка к закону Клейтона, в соответствии с которой незаконным объявлено любое слияние – горизонтальное, верти-

кальное или в конгломерат, которое могло бы существенно ослабить конкуренцию или усилить монополию.

Наряду с этим в общественном сознании формировалось мнение, что ожесточенная конкуренция также далеко не всегда полезна, что способствовало принятию соответствующих законов.

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) и закон о сельскохозяйственном маркетинге (1969), 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 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 объединения.

В настоящее время прямые договорные связи имеют наибольшее распространение во взаимоотношениях пищевой промышленности и торговли. Согласно оценкам экспертов, доля продукции пищевой промышленности, реализуемой на основе прямых договорных связей, составляет не менее 60 %.

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. Выращенных 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.

Контрактная интеграция получила наибольшее распространение при производстве консервированных овощей, выращивании сахарной свеклы, кормовых культур, а также при выращивании бройлеров.

Наивысшей формой агропромышленной интеграции за рубежом эксперты называют комбинирование, или вертикальную интеграцию, при которой крупные фермерские кооперативы объединяют в рамках единой собственности все звенья продовольственной цепи, зависящие друг от друга.

Так, например, фирмы пищевой промышленности охватили предприятия оптовой и розничной торговли, общественного питания, внедрили в производство упаковочных материалов, создали сеть складов и хранилищ, приобрели парки грузовых автомобилей. **Интеграция собственности** преобладает при производстве свежих овощей, фруктов, сахарного тростника и яиц. В равной степени две формы интеграции развиты в картофелеводстве и свиноводстве.

Построение кооперативно-интеграционных связей в АПК зарубежных стран осуществляется по одной из следующих моделей:

- **контрактная система** взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми и другими организациями;

- **агропромышленные формирования**, созданные путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы и др.);

- **комбинаты**, в которых представлен весь технологический цикл от производства сельхозпродукции, ее переработки и до реализации потребителю;

– **объединения**, созданные без образования дополнительного юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором, осуществляющей связи с другими участниками на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности;

– **холдинговые компании**.

Наиболее устойчивыми являются крупные объединения, включающие в себя производство, переработку и сбыт продукции АПК.

Задание

Используя теоретический материал, дайте характеристику основным моделям развития мировой кооперации и интеграции в АПК.

Наименование модели	Характеристика
Контрактная система взаимоотношений участников	
Агропромышленные объединения	
Комбинаты	
Объединения, созданные без образования дополнительного юридического лица	
Холдинговые компании и группы компаний	

Т е м а 4. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В АПК РОССИИ И БЕЛАРУСИ

4.1. Теория и практика развития российской кооперации в дореволюционный период

Исторически сложилось, что российская кооперация по сравнению с кооперацией других стран имеет свои особенности.

1. Выраженная этапность развития (дореволюционный, советский и послереформенный периоды).

2. Преобладание на селе производственной кооперации.

3. Малочисленность фермерских хозяйств.

4. Низкая доля потребительских кооперативов и недостаточная их поддержка со стороны государства.

5. Слабая материальная и финансовая база объектов кооперации.

Одним из первых российских ученых, обосновавших в своих работах необходимость объединения аграрного и промышленного произ-

водства, был Д. П. Шелехов, который в 1839 г. высказал идею о необходимости гармоничного сочетания трех промыслов: сельского хозяйства, промышленности и торговли. Причем ведущим звеном должно быть именно сельское хозяйство, так как ни торговля, ни промышленность не могут существовать без изобилия высококачественных продуктов и сельскохозяйственного сырья.

Российское кооперативное движение в простейших его формах имело место уже в начале XIX в., когда в Сибири возникли первые потребительские и ссудо-сберегательные общества с разнообразными функциями. Они были организованы ссыльными декабристами, которые разработали и приняли первый в России устав артели, а затем и устав общины, основной целью которых было включение сельских производителей в рыночные отношения, ослабление власти торговцев и ростовщиков, адаптация их к изменяющейся социально-экономической жизни в деревне. Первым таким обществом была Большая артель, основанная в 1831 г. в Забайкалье. Она занималась выращиванием овощей и откормом скота, торговлей, организацией общественного питания, ссудно-кредитными операциями.

По мнению ученых, первым русским теоретиком, который научно исследовал крестьянскую кооперацию, был Н. Г. Чернышевский. Он определил, что производство наиболее эффективно тогда, когда работник сам хозяин дела и собственник производимого продукта. Не менее важен и вывод ученого о том, что для ускорения организации промышленно-земледельческих товариществ необходима государственная помощь в виде подбора людей, способных начать и организовать должным образом это новое для большинства населения дело.

На рубеже XIX и XX в. российская кооперация переживает быстрый подъем. Этот этап характеризуется развитием простейших форм кооперирования в виде товариществ. Первым российским законодательным актом по этим вопросам было Положение об учреждении мелкого кредита от 1 июня 1895 г., положившее начало созданию кредитных товариществ. Затем появился Нормальный устав потребительских обществ от 13 мая 1897 г., который был своего рода первым законом о потребительской кооперации. 30 июня того же года правительство утвердило Нормальный устав сельскохозяйственных товариществ, дававший возможность товариществам перерабатывать свою продукцию и продавать сырье. В первый же год после его принятия в России появилось 12 сельскохозяйственных товариществ.

Уже тогда вопросы организации рационального производства и переработки сельскохозяйственного сырья рассматривались экономистами с точки зрения эффективности агропромышленного производства в целом.

Наиболее значительные работы того времени по сельскохозяйственной кооперации принадлежат М. И. Туган-Барановскому, который рассматривал вопросы агропромышленного кооперирования и интегрирования в различных аспектах – от социальных до производственных. Он считал, что кооператив является сельскохозяйственным предприятием, где защищаются интересы рядовых тружеников, и особо подчеркивал, что благодаря кооперации создается новый тип крестьянского хозяйства, в котором для индивидуального хозяйствования остается только одна область – сельскохозяйственный труд. Все же остальные хозяйственные операции – купля, продажа, переработка, кредитование – должны осуществляться коллективной силой организованных в кооперативы производителей. Автор также отмечал, что, так как производители всегда попадают в зависимость от посредников, им следует взаимодействовать непосредственно друг с другом. В этом случае они получают возможность обмениваться своими продуктами ко взаимной выгоде и выгоде потребителей вообще.

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

Первыми крупными интегрированными агропромышленными формированиями в этот период стали:

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

В силу сложного положения крестьянства основу сельскохозяйственной кооперации в то время составляла система кредитных товариществ, связанных с банком. В Россию идея создания кредитных кооперативов пришла из Германии.

В 1895 г. началось развитие кредитных кооперативов, достигшее своего пика перед Первой мировой войной. Они занимались финансированием сбыта, переработки, снабжением и доставкой товаров для

производственных товариществ. В Российской империи основное развитие получили организации мелкого кредита в виде ссудо-сберегательных и кредитных товариществ, причем последние, в силу отсутствия свободных средств у трудящихся, развивались активнее.

Ссудо-сберегательные товарищества были сосредоточены в основном на окраинах России (Польское королевство, Прибалтика), где крестьянство было более зажиточным. После принятия Положения об учреждении мелкого кредита в 1895 г. стали активно развиваться беспаявые кредитные товарищества, основным источником средств которых служили займы на стороне.

Перерабатывающие кооперативы, кроме сбыта, осуществляли производство продукции из сельскохозяйственного сырья, строили хранилища, налаживали связи с покупателями. Расцвет кредитной кооперации в тот период российской истории позволил во многом компенсировать дефицит финансовых средств и образовать сеть продуктовых кооперативных объединений, доминировавших в рыночной организации сельскохозяйственного производства, а также сбыта продукции на основе ее вертикальной и горизонтальной форм.

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

Маслодельные артели создавались крестьянами – производителями молока для его совместной переработки в масло и сбыта. В 1895 г. появились первые кооперативные маслодельни, а к 1898 г. действовало уже 35 артелей. Крупное машинное артельное маслоделие было значительно рентабельнее кустарного производства и давало хорошие доходы.

Крестьяне сдавали в артель все свое товарное молоко, при оплате которого учитывалась его жирность. Обрат и пахта возвращались им бесплатно. Сбыт масла вели на комиссионных началах: вначале крестьяне получали за молоко лишь часть (около 80 %) сложившейся на рынке цены. После продажи масла прибыль, за вычетом расходов на переработку, сбыт и необходимых накоплений, распределялась пропорционально сданному молоку.

В начале XX в. свыше 600 тыс. крестьянских хозяйств Сибири, Украины, Прибалтики, Вологодской области и др. – члены более 3 тыс. маслодельных артелей, а также потребительских кооперативов с

маслодельными заводами, образовали несколько региональных союзов, которые занимались закупкой молока, производством и сбытом масла, снабжением своих членов потребительскими товарами.

Крупнейшим из них был **Сибирский союз маслодельных артелей**, который к 1917 г. имел 1410 заводов по производству масла и продавал государственным закупочным организациям до 80 % всего произведенного в Западной Сибири масла. В те годы кооперация по сбыту продукции оказывала огромное влияние на крестьянина, заставляя его видоизменять свое хозяйство в зависимости от спроса.

В целом Россия в 1914 г. покрывала четверть мирового рынка сливочного масла (в 1913 г. экспорт животного масла составил 78 тыс. т, в том числе из Сибири – 72,6 тыс. т), а доход государства от его экспорта вдвое превышал доходы от экспорта золота.

В конце 90-х гг. был создан общероссийский кооперативный центр – **Центросоюз** (Московский союз потребительских обществ). Он сразу выступил как экономический и статистический центр, организатор общественно-массовой и культурно-просветительской деятельности. Центросоюз сыграл значительную роль в деле укрепления и дальнейшего развития потребительской кооперации, являясь в те годы защитником прав и интересов объединявшихся рабочих и крестьян.

В ходе аграрной реформы П. А. Столыпина (1907) началось активное продвижение кооперации не только в кредитной системе и на селе, но и в строительстве перерабатывающих предприятий, путей и средств транспортировки продуктов питания. В этот период кредитная кооперация достигла своего расцвета, что немало поспособствовало экономическому развитию страны. К 1917 г. в России было 16,5 тыс. кредитных товариществ, объединенных в 136 союзов. Вершиной объединения кредитных кооперативов стало открытие в 1912 г. Московского народного банка, который стал финансовым и организационным центром российской кооперации. Он был создан в форме акционерного общества, акционерами которого выступили 300 кооперативных союзов и 5 тыс. кооперативов.

В период с 1900 по 1917 г. количество кооперативов в России возросло в 29 раз и по их численности она вышла на второе место после Германии. К началу 1917 г. сельскохозяйственная кооперация имела в своем составе 27,7 тыс. первичных кооперативов и 500 союзов, которые объединяли 12 млн. крестьянских хозяйств (55 % от их общего числа). Большинство союзов создавалось на договорных началах.

В эти годы России удалось не только вывести сельское хозяйство из кризиса, но и превратить его в доминанту экономического развития страны. К этому времени был хорошо налажен кооперативный сбыт льна, яиц, хлеба, сливочного масла. Кооперативные предприятия уверенно вышли на мировой рынок продовольствия, играя на нем заметную роль (особенно в сбыте продукции животноводства).

В 1916 г. было создано крупнейшее в России кооперативное объединение – **Союз Сибирских кооперативных союзов (Закупсбыт)**. Его членами являлись кооперативные союзы не только Сибири и Дальнего Востока, но и Урала и части современного Казахстана. Эта могущественная кооперативная структура обладала многочисленными промышленными и торговыми предприятиями, типографиями, зарубежными представительствами в Лондоне, Нью-Йорке, Стокгольме. В Закупсбыт входило 28 союзов Урала, Сибири и Дальнего Востока, включающих 9162 потребительских общества и артели, в которых состояло более 2 млн. человек.

С созданием в 1895 г. Международного кооперативного альянса (МКА) получили стабильный характер обмен опытом и развитие международного кооперативного сотрудничества. В ходе очередного конгресса МКА в 1907 г. в Кремоне были установлены контакты русских маслодельных артелей с английским союзом потребительских обществ и достигнута договоренность об оптовых поставках на английский рынок сибирского сливочного масла.

В этот период Россия стала также стабильным экспортером хлеба, причем экспорт пшеницы достигал 37 % от объема мирового экспорта. Через Закупсбыт в огромных количествах вывозились за рубеж масло, яйца, кожи, меха, рыба. С 1900 г. по 1913 г. доход народного хозяйства в целом благодаря увеличению объемов сельскохозяйственного производства вырос на 33 %, а товарооборот сельхозпродукции увеличился на 46 %.

В начале XX в. в России преобладали потребительские общества, затем кредитные и, наконец, сельскохозяйственные производственные кооперативы. В этот период в России насчитывалось свыше 27 тыс. различного вида сельскохозяйственных кооперативов, объединявших более 50 % крестьянских хозяйств. К 1917 г. кооперация в России смогла объединить более 16 млн. человек, создать крупные организации и выработать эффективный хозяйственный механизм, позволивший обеспечить конкурентоспособность продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

4.2. Особенности кооперации и интеграции на территории современной Беларуси

В целом развитие кооперативного движения в Беларуси происходило в русле российских тенденций. При этом имелись и свои особенности, учитывая специфику положения Беларуси в составе Российской империи: царское правительство подозрительно относилось к польским помещикам, опасаясь с их стороны организации оппозиционных группировок путем создания среди населения кооперативных учреждений. Московские чиновники применяли ограничительные меры по отношению к создаваемым в Беларуси кооперативам именно по причине огромного внимания к ним со стороны противостоящих самодержавию партий и течений, чему способствовало несовершенство правовой базы в данной сфере.

Все это привело к тому, что в Беларуси образование кооперативных форм хозяйствования в дореволюционный период шло медленнее, чем в других регионах России. Тем не менее со второй половины XIX в. предпринимались попытки создания кооперативных учреждений, а к началу революции (после принятия первых законодательных актов в этой сфере) появилась достаточно широкая сеть различного рода обществ и кооперативов.

Развитие кредитной и потребительской кооперации в Беларуси стало возможным из-за тяжелых условий жизни рабочего класса и крестьян. В создании массовых общественно-хозяйственных кооперативных организаций крестьяне видели единственный путь к получению реальной помощи. Помимо этого, в деятельности трудящихся всегда пробиwali себе дорогу демократические, наиболее прогрессивные начала и это способствовало внедрению в деревне научно-технического прогресса. Далее описаны основные этапы развития кооперации в Беларуси в эпоху капитализма, выделенные современными исследователями.

Первый этап охватывает период после отмены крепостного права и до конца XIX столетия, когда начали создаваться первые потребительские и ссудо-сберегательные товарищества.

Второй этап развития кооперативного движения был связан с обострением экономического кризиса в 1900–1903 гг., русско-японской войной и революцией 1905–1907 г. В этот период значительно ухудшилось материальное положение основной части трудящихся и они стали объединяться в кредитные товарищества и малые сельскохозяйственные общества с целью элементарного выживания.

Опыт развития кредитной кооперации в Беларуси представляет особый интерес, поскольку на современном этапе рыночных преобразований она имеет важное значение для экономики нашей страны. Мировой опыт показывает высокую эффективность обществ взаимного кредитования для развития агропромышленного производства. Такая форма привлечения дополнительных источников финансирования дает возможность использовать внутренние ресурсы предприятий путем заимствования свободного капитала на взаимовыгодных условиях.

Первые ссудо-сберегательные товарищества на территории нашей республики были организованы в 70-х гг. XIX в. в Мстиславском, Кобринском, Брестском уездах, а несколько позднее – в Минской и Гродненской губерниях. Их деятельность концентрировалась по трем направлениям:

- 1) ссудные операции;
- 2) посреднические операции;
- 3) вкладные операции.

До революции по темпам развития кредитной кооперации Беларусь была на одном из первых мест в России. Члены кооперативов использовали ссуды как на хозяйственные, так и на личные потребности. Кредиты чаще выдавались сроком до года, долгосрочные почти не встречались. Годовая процентная ставка составляла 8–12 %. В годы НЭПа советская власть поддерживала развитие кредитной кооперации, особенно в сельской местности. Большим подспорьем она стала для бедноты и среднего крестьянства, которые за счет кредитов смогли на 30 % увеличить поголовье скота и провести землеустройство своих наделов.

Накануне Первой мировой войны в Беларуси насчитывалось более 500 кооперативов, объединявших сотни тысяч людей. Наряду с беднейшими слоями населения, получавшими кредиты на покупку земли, скота и рабочего инвентаря, услугами таких объединений пользовались и более зажиточные слои населения. В этот период на долю белорусских кооперативов приходилось 4,5 % кредитного баланса всей Российской империи. Накопленный ими опыт затем был частично использован после революции, когда в период НЭПа советское руководство снова обратилось к идее кооперирования в агропромышленном секторе экономики.

Третий этап приходится на период проведения в жизнь столыпинской реформы и заканчивается с началом Первой мировой войны. Поскольку кооперирование крестьян было одной из основных составля-

ющих преобразований, то в это время получили достаточное развитие все виды кооперации – кредитная, потребительская, производственные артели, малые сельскохозяйственные общества и пр.

Четвертый этап охватывает период с начала Первой мировой войны и до Октябрьской революции и характеризуется резким ухудшением материальных условий жизни, безработицей, сверхвысокой инфляцией и безудержным ростом цен. Все это усилило стремления трудящихся к объединению в кооперативные общества и союзы, на которые возлагались большие надежды в борьбе со спекуляцией, в улучшении снабжения продовольствием.

Впоследствии руководством СССР был выбран иной путь развития экономики, при котором кооперативные идеи в значительной степени были искажены и подчинены другим целям. В АПК Беларуси в дореформенный период процессы кооперации и интеграции регулировались централизованной системой управления, планирования и ценообразования. Наиболее традиционным видом кооперативной организации производства в АПК в течение почти 70 лет было **комбинирование**, предполагавшее объединение внутри одной хозяйствующей единицы различных технологических процессов, связанных единым сырьем или схожей готовой продукцией.

4.3. Развитие кооперации и интеграции в советский период

Революция 1917 г. серьезно изменила судьбу российской кооперации. За 1918–1920 гг. произошло практически полное ее огосударствление. Советская власть полностью получила в свое распоряжение имущество всех видов кооперативов и их работников. Кооперативный управленческий аппарат слился с управленческими структурами Народного комиссариата продовольствия. Материальная база потребительской и частично сельскохозяйственной кооперации (магазины, склады, заготовительные и перерабатывающие предприятия) была переведена на положение государственного аппарата распределения и заготовок продовольствия, фуража и товаров первой необходимости.

Установление Советской власти первоначально напрямую не затронуло сельскохозяйственную кооперацию. Она не попадала 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 присущих кооперации принципов, соблюдение которых затрудняло контроль над кооперативными организациями: участие в прибыли, обязательность вступительных и паевых взносов, главенствующая роль решений собраний пайщиков.

В ноябре 1917 г. было принято правительственное постановление «О монопольном распоряжении государства сельскохозяйственными машинами и орудиями», согласно которому все производимые и импортируемые сельскохозяйственные машины и инвентарь распределялись исключительно органами Советской власти.

В 1918 г. был создан Главный комитет удобрильных туков, полностью централизовавший производство и распределение удобрений в стране, были установлены государственная хлебная монополия и монополия внешней торговли, которая отсекала сельскохозяйственную кооперацию от мирового рынка и прервала связи с иностранными центрами всероссийских центров.

В 1920 г. принят декрет «Об объединении всех видов кооперативных организаций», согласно которому все сельскохозяйственные кооперативы (кредитные, сбытовые, снабженческие) и их союзы сливались с союзами потребительской кооперации.

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

В этих условиях сельскохозяйственная кооперация практически перестала существовать, так как она потеряла самостоятельность, а значительная часть ее предприятий перешла в государственную собственность.

При этом промысловая кооперация понесла сравнительно меньший урон в годы гражданской войны, чем потребительская. Массовая безработица среди рабочих, ремесленников и интеллигенции побудила их создавать промысловые кооперативы, число которых с 1918 по 1921 г. увеличилось с 780 до 4,3 тысяч. В 1922 г. были созданы Всероссийский центр промысловой кооперации и Главное управление кустарной промышленности, которые осуществляли руководство промысловой кооперацией. Большое распространение в те годы получили промысловые артели в пищевой и легкой промышленности, в производстве мебели, посуды и других предметов быта.

В годы существования Советского Союза развитие кооперации происходило в несколько этапов.

I этап – 20–30-е гг., период НЭПа. За шесть лет НЭПа (с марта 1921-го до весны 1927 г.) страна, в которой промышленное производство упало в 7 раз от уровня 1913 г., сумела восстановить народное хозяйство и жизненный уровень почти в довоенных пределах.

В 1921 г. была отменена продовольственная и сырьевая разверстка (насилованная реквизиция у крестьян продовольствия и фуража без компенсации), был введен продовольственный налог и разрешена свободная торговля. 16 августа 1921 г. принят декрет «О сельскохозяйственной кооперации», по которому сельскохозяйственная кооперация была отделена от потребительской. Сельскохозяйственным кооперативам предоставлялась самостоятельность как юридическим лицам, осуществляющим деятельность на кооперативных принципах. В декрете были предусмотрены разные виды обслуживающих и производственных сельскохозяйственных кооперативов. В 1922 г. был принят декрет «О кредитной кооперации», которым была разрешена деятельность кредитных и ссудо-сберегательных кооперативов.

Основной целью НЭПа было восстановление с помощью кооперации разрушенного сельского хозяйства и обеспечение голодного городского населения продовольствием, а промышленности сырьем. В этот период стали возникать разнообразные кооперативные организации, получившие свободу хозяйственного оборота и имеющие под собой тогда еще не растерянный фундамент опыта, материальных ресурсов и кадров дореволюционного кооперативного движения.

Значительное содействие в этот период государство оказывало развитию **промысловой кооперации** в виде налоговых льгот, фиксированных цен на сырье, предоставления субсидий и льготных кредитов, размещения государственных заказов. Преимущественно за счет ее развития население обеспечивалось товарами широкого потребления. В свое время она сыграла важную роль не только в производстве товаров и услуг, но и в решении очень острой в те годы проблемы занятости населения. С 30-х гг. постепенно была ликвидирована, так как в этот период по всей стране возводились крупные промышленные индустриальные предприятия, куда постепенно переместились квалифицированная рабочая сила и основные государственные заказы.

К концу НЭПа потребительская кооперация становится основным товаропроводящим каналом в стране. В эти годы были созданы и успешно функционировали общероссийские объединения: Сельско-

юз, Хлебоцентр, Маслоцентр, Свеклоцентр, Союзкартофель, Льноцентр и др. В конце 1927 г. сталинское руководство приступило к демонтажу НЭПа. Все имущество кооперации постепенно вновь было конфисковано государством.

В последующие годы появлялись преимущественно крупные многоотраслевые сельхозпредприятия, основанные на территориальных принципах управления и при значительной поддержке государства. В это время были созданы свеклосахарные, плодоовощеконсервные, картофелеспиртовые и другие агропромышленные предприятия в форме совхозов-заводов, входящих в состав отраслевых трестов.

В это время столкнулись две основные концепции развития аграрной отрасли. С одной стороны, ведущие российские экономисты А. В. Чаянов, Н. И. Бухарин и некоторые другие предлагали концепцию, согласно которой основой развития сельского хозяйства должны стать самостоятельные крестьянские хозяйства, объединенные производственной, заготовительной, кредитной и иной кооперацией.

Чаянов указывал, что экономический закон, согласно которому крупное производство при прочих равных условиях имеет преимущество над мелким, действует в земледелии только до определенных границ. В силу пространственной рассредоточенности сельхозпроизводства выгоды от его чрезмерного укрупнения поглощаются ростом транспортных и других издержек, связанных с расширением внутрхозяйственных связей. Кроме того, наемный труд в крупных хозяйствах всегда менее производителен, чем труд работающего на себя хозяина.

С другой стороны, основной и даже единственной формой кооперирования при социализме было выбрано коллективное ведение хозяйства, в котором обобществлялась вся собственность, в том числе и крестьянский труд. В 30-е гг. предпочтение советского руководства было отдано коллективизации, которую идеологи коллективного земледелия дореволюционной России определили как «несельскохозяйственное» явление. Ее последствием стала коренная ломка хозяйственной и политической системы страны, и фактически начало коллективизации стало концом кооперации в стране.

К 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 % от их общего количества); на долю колхозов приходилось 99 % посевных площадей.

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

Колхозы назывались властями кооперативами, но были лишены основных 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 колхозы объединялись люди, лишенные земли, скота, производственного имущества, насильственно закрепленные на земле, которая у них же и была изъята.

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.

II этап – 40–60-е гг. Советский опыт коллективизации был распространен в странах Центральной и Восточной Европы. 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 гг., 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 %.

На сентябрьском (1953) пленуме ЦК КПСС Н. С. Хрущев впервые официально заявил о сложном положении крестьянства. В числе причин отставания в развитии 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 этот период началось создание производственно-специализированных трестов по отдельным видам продукции. Вначале в некоторых отраслях стали выделяться узкоспециализированные хозяйства, затем возникать одноименные тресты. Однако вопросами оптимизации этих процессов практически не занимались, и их формирование носило директивно-административный характер.

Кооперация развивалась через организацию перерабатывающих и других промышленных подсобных производств в животноводческих хозяйствах и их межхозяйственных объединениях, а также путем создания новых агропромышленных предприятий.

Большое развитие получила так называемая гигантомания, когда создавались огромные хозяйства при отсутствии базы хранения и переработки, возможностей транспортировки и реализации продукции. Такая тенденция сохранилась и в последующие годы, когда начали создаваться крупные агропромышленные формирования также без учета данных требований.

В послевоенные годы процесс развития межхозяйственного кооперирования осуществлялся в двух направлениях:

1) путем создания объединений *промышленного типа* для осуществления строительства, производства стройматериалов, электрификации, ремонта техники, производства кормовых добавок, переработки продукции;

2) путем создания производственных объединений *сельскохозяйственного профиля*, таких как птицефабрики и птицефермы, откормочные пункты, станции искусственного осеменения.

В этот период концепция агроиндустриального комбината предлагалась как форма горизонтальной концентрации производства на базе комбинирования сельскохозяйственного производства и промышленной переработки его продукции.

В зонах сахарных заводов было создано 387 совхозов, объединенных в комбинаты, в функции которых входили производство свеклы и ее переработка. Также были созданы плодоовощеконсервные, картофеле-спиртовые, виноградарско-винодельческие и другие агропро-

мышленные предприятия, входящие в состав соответствующих отраслевых трестов.

III этап – 70–80-е гг. Период развития кооперации предприятий в форме создания специализированных агропромышленных предприятий, объединений, комплексов, комбинатов. Создавались различные формирования, главной целью которых было снижение потерь и повышение эффективности производства путем организации переработки, упаковки, расфасовки продукции на месте и ее быстрой транспортировки к местам потребления. Образование в тот период АПК сыграло положительную роль в усилении связей между его составляющими.

IV этап – 80-е – начало 90-х гг. Широкое развитие получили территориально-отраслевые агропромышленные формирования на основе административных органов (РАПО, ОАПО, Госагропром). Большей частью они представляли собой кооперативные объединения горизонтального типа. Широко развивалось кооперирование в связи с повышением концентрации поголовья скота и птицы, углубления специализации хозяйств.

Основными организационными формами кооперативного производства в 80-е гг. XX в., отдельные из которых функционируют и в настоящее время, были следующие:

1. Межхозяйственные предприятия. Создавались колхозами, совхозами и другими государственными и общественными предприятиями и организациями на основе добровольного объединения части своих финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов (за счет паевых взносов) в целях увеличения производства продукции (мяса, молока, яиц, шерсти и пр.) и осуществления другой производственно-финансовой деятельности.

2. Колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия, осуществляющие производственные функции межхозяйственных. В них создавались совместные производства на средства кооперирующихся предприятий. В основном это были специализированные хозяйства. Продукция, полученная от межхозяйственной деятельности, принадлежала хозяйствам-участникам и реализовывалась на договорной основе.

3. Агропромышленные предприятия. Представляли собой низшую ступень интеграции, характеризующуюся объединением в рамках одного хозяйствующего субъекта нескольких технологических процессов (заготовка, первичная обработка, упаковка и хранение готовой продукции). Также назывались агрозаводами (совхоз-завод, колхоз-завод).

4. **Агрофирмы.** Здесь объединялись уже не технологические процессы, а осуществляющие их организации и предприятия. Чаще всего были представлены 2–5 колхозами, объединенными с небольшим перерабатывающим предприятием.

5. **Агрокомбинат.** В единый комплекс объединялись предприятия родственных отраслей, связанные общими технологическими операциями по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции. Часто это были предприятия целого хозяйственного района. Отличается от агрофирмы большими размерами, а также включением структур, связанных с доведением продукции до потребителя. Преобладали управленческие, а не хозяйственные связи.

6. **Производственные агропромышленные объединения.** Предприятия объединялись по отраслевому или территориальному принципу. *Отраслевая организация* предполагает сотрудничество специализированных хозяйств вне зависимости от их расположения. Основной ее признак – узкая специализация отдельных предприятий, в том числе и подетальная специализация на отдельных фазах технологического процесса и создание строгой системы взаимных кооперативных поставок. *Территориальное кооперирование* основано на организации сотрудничества расположенных рядом хозяйств и предприятий, как правило, в рамках одного административного района.

Чаще всего подобные объединения имеют многоотраслевой характер, но при этом хозяйства-участники получают возможность сокращать количество товарных отраслей, углубляя специализацию, повышая уровень концентрации и создавая условия для модернизации производства на новой научно-технической основе. Производственно-экономическая деятельность основана на принципах комбинирования, полного хозяйственного расчета и самофинансирования.

7. **Научно-производственные объединения.** Получили широкое распространение в период плановой экономики. В настоящее время, несмотря на явную необходимость, развитие подобной формы значительно замедлилось. Основная разновидность – объединение капиталов и ресурсов научного учреждения и сельскохозяйственных предприятий. При этом часть либо все хозяйство используется как опытно-экспериментальный участок. Оперативный обмен научной и практической информацией позволяет в кратчайшие сроки разрабатывать и внедрять новые сорта, породы, передовые технологии производства продукции.

8. Агроконсорциумы. Представляли собой одну из форм объединений, создаваемых на основе соглашения между финансово-кредитными институтами, научными центрами, сельскохозяйственными товаропроизводителями, иными заинтересованными предприятиями и организациями для совместного осуществления научно- и капиталоёмких проектов, в том числе и международных. Появились в конце 1980-х гг. Особого развития в СССР не получили.

Тема 5. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

5.1. Понятие, экономическая сущность и основные направления кооперации в сельском хозяйстве

Сельскохозяйственная кооперация – это система всех сельскохозяйственных кооперативов, их союзов и объединений, создаваемых сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических, социальных и иных потребностей. Ее цель состоит в оптимальном объединении ресурсного потенциала участников в конкретных сложившихся социально-экономических и политических условиях.

Горизонтальная кооперация – взаимодействие работников и коллективов одной иерархической ступени. В сельском хозяйстве отражает внутриотраслевые связи и направлена на углубление специализации отдельных звеньев единого технологического процесса.

Межхозяйственная кооперация – это объединение усилий сельскохозяйственных организаций любой организационно-правовой формы и формы собственности в целях реализации общих инновационных программ, рационального использования земли, трудовых ресурсов и материально-технических средств. Является наиболее распространенной разновидностью горизонтальной кооперации.

Вертикальная кооперация представляет собой взаимодействие звеньев хозяйствования разных иерархических уровней. В сельском хозяйстве это все уровни от производства сырья до сбыта готового продовольствия.

Видов и форм кооперирования может быть множество. Все зависит от возможностей товаропроизводителей, развития экономической системы, а также от готовности государства предоставить работникам необходимые условия для самоорганизации.

Интеграционные преобразования должны обеспечивать углубление специализации по всем направлениям: *внутрихозяйственной, межхозяйственной, межрайонной, зональной и отраслевой*, что позволит эффективно использовать относительные преимущества природных и экономических условий. Основные направления развития кооперации в сельском хозяйстве в современных условиях следующие.

Внутрихозяйственное кооперирование. Развивается преимущественно при преобразовании традиционных сельскохозяйственных предприятий, представляющих собой крупнотоварное производство, которое, согласно современным мировым тенденциям, сохранится и в будущем. Основной путь – реорганизация внутрихозяйственных отношений. Кооперативная организация понятна для большинства сельскохозяйственных работников и не исключает коллективных методов хозяйствования. Она позволяет поэтапно, эволюционно трансформировать инертные предприятия и их внутренние подразделения в субъекты хозяйствования рыночного типа, нацеленные на предпринимательство. Данный вид кооперирования является необходимой основой для дальнейших кооперативных преобразований, связанных с созданием современных высокоэффективных интеграционных структур.

Кооперация крестьянских (фермерских) хозяйств. Возможна как по горизонтали (создание ассоциаций и союзов производителей, различных по видам деятельности, в том числе с включением личных подсобных хозяйств и крупных сельскохозяйственных производителей), так и по вертикали (кооперирование с перерабатывающими и торгово-обслуживающими предприятиями).

Межхозяйственная кооперация. В современных условиях может развиваться как в традиционных формах: создание межхозяйственных предприятий, агрофирм, агропромышленных предприятий, так и в более современных: организация товариществ, ассоциаций, хозяйственных групп и других кооперативных объединений, в том числе и с включением торговых структур.

Кооперация предприятий на межрайонном и следующих уровнях. Предполагает налаживание взаимосвязей между предприятиями посредством образования продуктовых формирований и многоотраслевых агропромышленных структур всех иерархических уровней.

Особое место среди выделенных направлений занимает межфермерская кооперация. Ее основными предпосылками являются: высокая фондо- и материалоемкость производства, требующая больших инвестиций, и ограниченность собственных денежных средств крестьян-

ско-фермерского хозяйства, резко выраженная сезонность в использовании трудовых ресурсов и отсутствие развитой рыночной инфраструктуры. В данном секторе аграрной экономики целесообразно развивать все формы кооперации: производственную, сбытовую, обслуживающую, снабженческую, кредитную.

Согласно законодательству, фермерские хозяйства могут быть учредителями (участниками) хозяйственных товариществ и обществ, членами потребительских кооперативов. Кроме того, в целях координации своей предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов они могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов. Создание ассоциаций может осуществляться путем объединения самостоятельных крестьянских хозяйств, владеющих собственными земельными наделами и имуществом, либо путем преобразования крупного сельскохозяйственного предприятия в ассоциацию.

В большинстве стран при создании кооперативно-интеграционных формирований в основном применяется так называемый *кластерный* подход. Его суть состоит в том, что система организационно-экономических отношений в продовольственном подкомплексе должна формироваться вначале на уровне *отдельных предприятий* (внутрихозяйственная кооперация) и *локальных территорий*, а затем постепенно переходить на *региональный и национальный уровни*. Это способствует созданию эффективной саморегулируемой продуктовой структуры, устойчивой к неблагоприятным воздействиям внешней среды.

При этом кластер представляет собой «упорядоченную совокупность предприятий (субъектов хозяйствования или экономических единиц), которые склонны поддерживать организационно общие экономические цели и имеют *естественные* (пространство и технологии) основания для сотрудничества». Наиболее перспективным считается создание в рамках регионального рынка продовольствия завершенных технологически (кластерных) продуктовых комплексов и подкомплексов, включающих в себя все предприятия технологической цепи.

В условиях Республики Беларусь развитие кооперативно-интеграционных процессов предусмотрено на следующих уровнях:

1) уровень сельскохозяйственных предприятий. Развиваются интегрированные структуры в форме акционерных обществ, унитарных предприятий, кооперативов и пр.;

2) **районный уровень.** Задействуются механизмы горизонтальной кооперации. Вокруг перерабатывающих предприятий формируются специализированные зоны хозяйств – производителей сырья по профилю деятельности;

3) **областной уровень.** Создаются межрайонные и областные специализированные продуктовые и многоотраслевые объединения с крупными перерабатывающими предприятиями в центре, включаются предприятия материально-технического снабжения и сбыта;

4) **республиканский уровень.** Объединения получают полное завершение «снизу доверху»;

5) **межгосударственный уровень.** Формируются межгосударственные специализированные и многоотраслевые производственные кооперативно-интеграционные структуры, совместные предприятия по различным направлениям деятельности.

5.2. Виды и формы проявления сельскохозяйственной кооперации

Сельскохозяйственная кооперация представляет собой процесс создания и деятельности различных видов кооперативных организаций и их союзов.

Сельскохозяйственный кооператив – это организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.

Отличительной особенностью сельскохозяйственного кооператива является то, что он создается сельскохозяйственными товаропроизводителями, т. е. физическими или юридическими лицами, занятыми производством сельскохозяйственной продукции, составляющей не менее 50 % от общего объема производимой продукции.

Все современные сельскохозяйственные кооперативы в мировой практике классифицируют по следующим основным критериям:

1) **по сфере экономической деятельности** они могут быть *производственного, потребительского и смешанного типов*;

2) **по степени обобществления собственности** выделяют *три формы* сельскохозяйственных кооперативов: простые, переходные и высшие.

К простым относятся те, в которых объектом общей собственности и совместной деятельности является определенное звено системы производства, переработки или сбыта продукции. При этом основные ресурсы остаются в частной собственности пайщиков. Такими кооперативами в сельском хозяйстве являются: *снабженческие, сбытовые, мелиоративные, садоводческие и огороднические товарищества*.

В сельскохозяйственных кооперативах переходной формы обобществлена часть основных средств и условий производства. Такими кооперативами во времена СССР были ТОЗы (товарищества по совместной обработке земли). Подобные кооперативы существуют в Японии, Италии, Южной Корее. В наших условиях это может быть кооператив фермеров, пользующихся находящейся в кооперативной собственности сложной и дорогостоящей сельскохозяйственной техникой и оборудованием.

В сельскохозяйственных кооперативах высшей формы в коллективной собственности пайщиков находятся все основные средства производства. Общими также являются и результаты производства: прибыль или убытки. К кооперативным организациям данной формы можно отнести израильские кибуцы и коммунитаристские общины в США;

3) **по специфике отношений собственности** выделяют кооперативы, действующие на основе *коллективно-долевой собственности* (когда все имущество кооператива представлено объектами, находящимися как в коллективной, так и в личной собственности пайщиков, которые при выходе из кооператива имеют право забрать принадлежащую им долю) и на основе только *совместной (коллективной) собственности*;

4) **по видам деятельности** выделяют следующие **виды** кооперативов: занимающиеся *сбытом продукции* своих пайщиков, кооперативы *по снабжению* пайщиков машинами, удобрениями, топливом, оборудованием и т. п., кооперативы *по переработке сельскохозяйственной продукции*, кооперативы *по различным видам обслуживания* (ветеринарное, агрономическое, техническое, мелиоративное и т. п.).

В дореформенный период на территории Беларуси наиболее активно развивались горизонтальные кооперационные процессы, хотя еще А. В. Чаянов утверждал, что будущее – за вертикальной кооперацией. Они проявлялись преимущественно в создании *межхозяйственных формирований* различных организационных структур, особенно широко распространенных в животноводческой отрасли.

Сельскохозяйственные предприятия участвуют в создании межхозяйственных предприятий (организаций) по решению общего собрания своих членов в случае экономической целесообразности.

В **скотоводстве** группа предприятий-участников объединяется с конкретной целью – получение готового конечного продукта (молока, мяса). В данную организационно-производственную структуру в качестве участников в зависимости от производственного направления могут входить различные специализированные предприятия: племенные заводы, пункты искусственного осеменения, хозяйства по выращиванию телят, молочно-товарные фермы, хозяйства по выращиванию ремонтного молодняка и нетелей, откорму животных и по необходимости прочие. Специализированные хозяйства организуют свою деятельность на основе собственной кормовой базы и с использованием уже имеющихся производственных мощностей.

В **свиноводстве** для получения конечного продукта наряду с откормочными хозяйствами в объединениях могут принимать участие племенные и репродукторные хозяйства, а также хозяйства-поставщики кормов.

В **птицеводстве** предприятия-участники осуществляют глубокую технологическую специализацию. В состав объединений возможно включение инкубаторно-птицеводческих станций, хозяйств-репродукторов, птицефабрик ремонтного молодняка, птицефабрик по производству мяса бройлеров или яиц. В указанных случаях совместная деятельность участников на основе внутриотраслевого разделения труда обеспечивает конечный эффект, а специализация каждого из них является базой для обмена производственной деятельностью.

В **зерновом** производстве в объединение могут входить семеноводческие, репродукторные организации и хозяйства по производству товарного зерна; в **льноводстве** – предприятия по производству, первичной обработке и переработке льна (аналогично и в других отраслях растениеводства).

Через уполномоченных представителей пайщики участвуют в управлении делами межхозяйственного предприятия. Они образуют уставный фонд (формируется за счет закрепленных за ними основных и оборотных средств), фонд развития производства, фонды материального поощрения и социального развития формирования. Отчисления средств в указанные фонды и их использование производятся в соответствии с положениями об этих фондах по решению собрания уполномоченных представителей хозяйств-участников.

Продукция, полученная в результате деятельности межхозяйственного формирования, принадлежит хозяйствам-участникам совместно и реализуется на договорной основе. Прибыль от реализации, оставшаяся после отчисления в фонды, погашения налогов и других обязательных выплат, распределяется между пайщиками с учетом видов участия в производственной деятельности межхозяйственного предприятия.

Хозяйства-пайщики несут материальную ответственность за результаты его деятельности в соответствии с положением, утверждаемым собранием уполномоченных представителей.

В настоящее время данный вид кооперации имеет смысл для объединения некоторой части ресурсов и средств с целью решения конкретно поставленных задач: производство отдельных видов продукции, обслуживание основного производства, строительство, переработка сырья и др. Находит применение в сфере создания совместных предприятий.

Современная межхозяйственная кооперация может развиваться в двух основных формах:

1) на основе долговременных устойчивых производственно-экономических связей участников, **построенных на основании договора о совместной деятельности** (простого товарищества) без образования юридического лица;

2) в организационно-правовых формах, **предусматривающих создание юридического лица** (хозяйственные общества всех видов, хозяйственные товарищества).

В современных условиях *горизонтальные кооперативные объединения* могут также развиваться на основе экономического сотрудничества при переходе от многоотраслевой структуры сельскохозяйственных организаций к специализированной. Они создаются в целях организации производства определенных видов продукции на современной технологической основе с применением индустриальных методов и технологий в различных организационно-правовых формах.

5.3. Сельскохозяйственный кооператив как организационная форма хозяйствования

Согласно законодательству в сельском хозяйстве могут осуществлять деятельность сельскохозяйственно-промысловые кооперативы, кооперативы по строительству домов, внутрихозяйственных дорог, других объектов, снабженческо-сбытовые, лесохозяйственные коопе-

ративы, кооперативы по совместному ведению личных подсобных хозяйств и оказанию иных услуг.

В целях создания условий для эффективной деятельности сельскохозяйственных кооперативов, использования ими прогрессивных технологий и новой техники могут образовываться кооперативы по прокату тракторов и сложных сельскохозяйственных машин, автомобилей, других технических средств (МТС – машинно-тракторные станции), а также кооперативы по производственно-техническому, агрохимическому и иным видам обслуживания.

Сельскохозяйственные кооперативы отличаются от других хозяйственных организаций по ряду признаков:

- они одновременно выполняют функции хозяйственного предприятия и общественной организации, так как призваны создавать условия для удовлетворения не только материальных, но и социально-культурных потребностей своих членов;

- обязательное материальное участие членов кооператива в образовании его фондов. Это может быть уплата членских взносов, участие в хозяйственных операциях (покупки в кооперативных магазинах, сбыт собственной продукции через кооператив и т. д.);

- в случае убытков солидарная материальная ответственность предполагает их распределение поровну либо в пределах заранее оговоренной суммы;

- в кооперативе действует принцип «один пайщик – один голос» независимо от размера их имущественного участия в собственности;

- в организации и деятельности сельскохозяйственных кооперативов могут принимать участие (в том числе своими имущественными взносами) работники сельскохозяйственных предприятий, владельцы личных подсобных хозяйств, фермеры, а также другие заинтересованные юридические и физические лица.

Реорганизация и ликвидация кооперативов. Согласно действующему в Республике Беларусь законодательству **реорганизация** – это прекращение деятельности организации, сопровождающееся переходом права собственности на имущество, а также полным или частичным правопреемством.

Основными причинами реорганизации выступают:

- 1) финансовая реструктуризация и привлечение инвестиций;
- 2) расширение масштабов производства;
- 3) ликвидация неэффективного руководства путем привлечения к управлению более способного персонала и пр.

Реорганизация кооператива может осуществляться в формах:

– **слияния** (возникновение кооператива путем объединения организаций с прекращением их самостоятельного существования);

– **присоединения** (одна или несколько организаций включаются в состав действующего кооператива и прекращают существование как самостоятельные юридические лица);

– **разделения** (дробление кооператива на несколько новых с прекращением его деятельности и передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемым кооперативам);

– **выделения** (создание одного или нескольких кооперативов с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого кооператива без прекращения деятельности последнего);

– **преобразования** (изменение организационной формы кооператива и возникновение юридического лица другого вида. Кооперативы могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества).

Ликвидация кооператива – это прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей к другим лицам по решению общего собрания кооператива, суда или в случае признания его банкротом.

Задание

Используя теоретический материал, проанализируйте содержание основных категорий сельскохозяйственной кооперации.

Понятие	Участники	Цель	Организационная форма
Сельскохозяйственная кооперация			
Горизонтальная кооперация			
Межхозяйственная кооперация			
Вертикальная кооперация			

Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

6.1. Основные понятия, задачи и принципы потребительской кооперации

Потребительская кооперация – это система потребительских обществ, их союзов и созданных ими в целях удовлетворения материаль-

ных (имущественных) и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Республики Беларусь предприятий и учреждений.

Основным звеном потребительской кооперации является потребительское общество, создаваемое в форме потребительского кооператива и являющееся юридическим лицом, но не являющееся коммерческой организацией.

Потребительское общество (кооператив) – это добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц в форме кооператива с целью удовлетворения их материальных (имущественных) и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его участниками имущественных паевых взносов.

Союз потребительских обществ – это добровольное объединение потребительских обществ, их союзов, созданное в целях координации деятельности и защиты общих имущественных интересов.

Кооперативный участок – это часть потребительского общества, объединяющая определенное количество членов потребительского общества по территориальному и (или) производственному признакам.

Член потребительского общества – это физические и юридические лица, принятые в установленном порядке в состав общества и внесшие вступительный и паевой взносы.

Уполномоченный член потребительского общества – член потребительского общества, избранный на собрании кооперативного участка потребительского общества и наделенный полномочиями решать вопросы в высшем органе управления потребительского общества от имени членов потребительского общества.

Вступительный взнос – это денежные средства, вносимые гражданином или юридическим лицом при вступлении в члены потребительского общества и союза потребительских обществ, используемые на возмещение издержек, связанных со вступлением в потребительское общество и союз потребительских обществ. **Паевой взнос** – имущественный взнос, выраженный в денежной и (или) неденежной форме, вносимый гражданином Республики Беларусь или юридическим лицом в порядке, определяемом уставом.

Паевой фонд – совокупность паевых взносов членов потребительского общества. **Членский взнос** – денежные средства, вносимые ежегодно членами союзов потребительских обществ для обеспечения деятельности этих союзов.

Основными задачами потребительской кооперации являются:

– организация розничной торговли, общественного питания;

– закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственных продукции и сырья, продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно-технического сырья, других видов продукции и сырья;

– производство сельскохозяйственной продукции, пищевых продуктов, непродовольственных товаров, продукции производственно-технического назначения;

– оказание платных услуг населению;

– организация рынков для торговли товарами;

– создание и развитие проектных, научных, производственных, строительных, ремонтных, транспортных и иных организаций;

– создание и развитие учебных заведений в целях подготовки специалистов для организаций потребительской кооперации;

– осуществление иных видов деятельности, не запрещенных законодательством Республики Беларусь.

Потребительский кооператив действует на основе принципов:

– добровольности вступления в общество и выхода из него;

– обязательности уплаты вступительного и паевого взносов;

– демократичности управления потребительским обществом (один член – один голос);

– взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов потребительского общества;

– доступности информации о деятельности потребительского общества для всех его членов.

Потребительское общество имеет право:

– заниматься деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей членов кооператива и населения;

– осуществлять предпринимательскую деятельность согласно поставленным целям;

– участвовать в хозяйственных обществах, кооперативах;

– образовывать различные фонды; привлекать заемные средства юридических лиц и граждан;

– осуществлять внешнеэкономическую деятельность в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь;

– добровольно объединяться в областные и республиканский союзы потребительских обществ и выходить из них.

6.2. Виды и формы сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Порядок создания и деятельности

Сельскохозяйственным потребительско-обслуживающим кооперативом признается организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их *обязательного участия в хозяйственной деятельности* этого кооператива. Они могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями.

Необходимость их создания и развития в современных условиях обусловлена следующими основными причинами:

- возобновление вертикальных связей в цепи производство – переработка – потребление;
- восстановление производственной (обеспечение материальными ресурсами процесса производства) и социальной (создание условий для жизни и работы) инфраструктуры села;
- удовлетворение растущей потребности сельских товаропроизводителей в доступном и недорогом кредите всех видов.

Потребительский кооператив не ставит основной целью извлечение прибыли, а создается для удовлетворения материальных и иных потребностей участников путем оказания им необходимых услуг.

В нем предусмотрено обязательное участие лишь в хозяйственной деятельности (взносы, приобретение товаров и услуг), так как трудовую осуществляют преимущественно наемные работники.

В зависимости от вида деятельности потребительские кооперативы могут подразделяться на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные, созданные для выполнения одного или нескольких видов деятельности.

Перерабатывающие кооперативы занимаются непосредственно переработкой сельскохозяйственной продукции, произведенной их участниками.

Сбытовые (торговые) кооперативы осуществляют продажу продукции, ее хранение, упаковку, транспортировку, изучают рынки сбыта, организуют рекламу продукции, заключают торговые сделки и пр.

Обслуживающие кооперативы осуществляют мелиоративные, транспортные, ремонтные, строительные работы; телефонизацию и электрификацию на селе; ветеринарное обслуживание, племенную работу, внесение удобрений и ядохимикатов; оказывают научно-консультативные, информационные и другие необходимые услуги.

Снабженческие кооперативы образуются для закупки и продажи средств производства, удобрений, кормов, нефтепродуктов, оборудования, запчастей, химикатов и других необходимых ресурсов; поставки семян, молодняка скота и птицы; закупки и поставки сельхозпредприятиям любых необходимых потребительских товаров (продовольствие, топливо, ветеринарные препараты и пр.).

Садоводческие, огороднические и животноводческие кооперативы образуются для оказания комплекса услуг по производству, переработке и сбыту соответствующих видов продукции.

Кредитные кооперативы могут создаваться для кредитования производства и сбережения средств участников.

Страховые кооперативы создаются соответственно для оказания различного рода услуг по страхованию имущества, земли, посевов, животных и основных видов деятельности.

Потребительско-обслуживающие кооперативы могут создаваться, если в их состав входит не менее двух юридических лиц или не менее трех граждан.

При этом юридическое лицо, являющееся членом кооператива, должно иметь, как правило, один голос при принятии решений общим собранием, если иное не предусмотрено уставом.

Два и более производственных и (или) потребительско-обслуживающих кооператива могут образовывать кооперативы следующих уровней, вплоть до республиканских и международных.

Потребительский кооператив может создаваться учредителями по *территориальному, производственному* или иному признаку. Учредителями могут быть граждане и (или) юридические лица. Количество членов не ограничивается.

Решение о создании потребительского кооператива принимается ***общим собранием учредителей***, которое также утверждает устав, избирает органы управления и органы контроля.

Устав потребительского кооператива должен содержать следующие основные сведения:

- наименование потребительского общества и место его нахождения;
- предмет и цели деятельности потребительского общества;
- порядок приема в члены потребительского общества;
- порядок выхода, в том числе порядок возврата паевого вноса;
- состав и компетенции органов управления и органов контроля потребительского общества, порядок принятия ими решений;

- порядок покрытия членами потребительского общества убытков, понесенных данным обществом;
- порядок реорганизации и ликвидации;
- иные сведения, предусмотренные законодательством.

Членами потребительского кооператива могут быть граждане, достигшие 16-летнего возраста, и (или) юридические лица. Им в установленном его уставом порядке выдается документ, удостоверяющий их членство. *Члены потребительского кооператива имеют право:*

- участвовать в его деятельности, избирать и быть избранными в его органы управления и органы контроля;
- пользоваться преимуществом при приобретении товаров, оказании услуг в организациях кооператива;
- пользоваться льготами, предусмотренными для его членов;
- добровольно выходить из потребительского кооператива;
- осуществлять на договорных условиях сбыт потребителю обществу сельскохозяйственной продукции и сырья, продукции личного подсобного хозяйства и промыслов.

Члены потребительского кооператива обязаны:

- соблюдать устав;
- выполнять решения его органов управления и органов контроля;
- выполнять свои обязательства перед кооперативом.

Высший орган управления потребительского кооператива – **общее собрание его членов**. В период между собраниями управление деятельностью осуществляет **правление**.

Потребительские кооперативы могут объединяться в союз кооперативов, который является некоммерческой организацией и действует на основании устава и учредительного договора. Управление союзом потребительских кооперативов осуществляют **общее собрание представителей членов союза и правление союза**. При принятии решений каждый представитель члена союза потребительских обществ имеет один голос. Решение общего собрания представителей членов союза потребительских кооперативов считается принятым, если за него проголосовало более 50 % присутствующих представителей членов союза потребительских обществ.

Собственником имущества союза потребительских кооперативов является данный союз как юридическое лицо. Потребительские кооперативы и их союзы приобретают права юридического лица с момента их государственной регистрации.

Реорганизация потребительских кооперативов и их союзов (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) осуществляется по решению общего собрания. Ликвидация потребительских кооперативов и их союзов производится по решению их высших органов управления с согласия соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа.

6.3. Потребительская кооперация в Республике Беларусь

В Беларуси в настоящее время **потребительская кооперация** представляет собой негосударственную общественно-массовую организацию, насчитывающую в своем составе более 1300 пайщиков. Она обеспечивает занятость более чем 150 тыс. человек и обслуживает около 36 % населения.

Экономическая деятельность потребительской кооперации включает 14 отраслевых направлений, главными из которых являются **торговля, общественное питание, закупки сельскохозяйственной продукции и сырья, строительство.**

В настоящее время *структура белорусской потребительской кооперации* представлена тремя уровнями:

- 1) районное потребительское общество (райпо), включающее розничные торговые предприятия;
- 2) областные союзы потребительских обществ;
- 3) Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз), куда входят все предыдущие структуры.

Основной целью деятельности потребительской кооперации является торговое обслуживание сельского населения.

Второй значимой отраслью, работающей с сельским населением республики, является **заготовительная отрасль**. Ее посредством заготавливается основная масса картофеля, овощей, фруктов, грибов. Потребительская кооперация закупает свыше 60 видов сельскохозяйственной продукции и сырья. Заготовительные организации осуществляют закупки не только у крупных производителей, но и у фермеров, в личных подсобных хозяйствах. Более 44 % общего заготовительного оборота потребительской кооперации составляет продукция, закупаемая у населения. Функционируют постоянно действующие и сезонные заготовительные пункты.

Во всем мире роль потребительской кооперации в формировании **рыночной инфраструктуры** на селе весьма значительна, особенно в сфере сбыта продукции фермеров и малой и средней переработки. Сельские кооперативные магазины являются многофункциональными предприятиями, где осуществляются реализация товаров, оказание населению услуг, закупка сельскохозяйственной продукции, работа с пайщиками по различным направлениям.

В странах с рыночной экономикой кооперирование сельскохозяйственных производителей с целью переработки в большинстве случаев осуществляется путем создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, учредителями и клиентами которых выступают фермеры. В последние годы, после принятия ряда специальных законодательных актов, потребительская кооперация бурно развивается в Российской Федерации. В стране действует свыше 20 тыс. кооперативов, в том числе более 4 тыс. обслуживающих.

В условиях Беларуси потребительский **перерабатывающий кооператив** как форма агропромышленного производства не получил развития. Вся переработка в республике сосредоточена на крупных заводах, преобразованных в акционерные общества.

В настоящее время необходимы новые подходы к развитию *сельскохозяйственной потребительской кооперации*.

Задания

Задание 1. Используя теоретический материал, выполните сравнительную характеристику различных видов потребительских кооперативов.

Вид кооператива	Виды деятельности	Выполняемые функции	Преимущества для участников

Задание 2. Выполните характеристику организационно-правовых особенностей создания и функционирования потребительских кооперативов.

Критерий	Характеристика
Цель совместной деятельности	
Сфера совместной деятельности	
Потребители услуг кооператива	
Юридический статус	
Участие в деятельности кооператива	
Источники формирования имущества	
Формирование паевого фонда	
Роль и функции общего собрания	
Функции правления	
Права и обязанности председателя	

Задание 3. Рассчитайте паевой взнос (обязательный) каждого члена потребительского кооператива по исходным данным.

Показатели	ОАО «Нива»	ОАО «Подъ- ем»	ОАО «Родина»	ОАО «Союз»	ОАО «Гай»	ОАО «Буг»
Плановые услуги кооператива: механизированные полевые работы, тыс. руб.	14	8	7	10	12	11
грузоперевозки, тыс. руб.	18	22	17	13	12	10
ремонт техники, тыс. руб.	15	12	8	11	15	13
Размер паевого фонда кооператива, тыс. руб.	285					

Результаты расчетов оформить в виде следующей таблицы.

Хозяйство	Объем услуг		Размер паевого взноса, тыс. руб.
	тыс. руб.	%	
ОАО «Нива»			
ОАО «Подъем»			
ОАО «Родина»			
ОАО «Союз»			
ОАО «Гай»			
ОАО «Буг»			
Всего			

Тема 7. СОЗДАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ

7.1. Понятие и классификация кредитных кооперативов

Важным условием развития сельского хозяйства Беларуси на современном этапе может стать организация системы кредитной кооперации. В мировой практике одним из наиболее перспективных источников заимствования, предоставления и использования свободных средств хозяйствующих субъектов на взаимовыгодных условиях является создание кредитных кооперативов.

Кредитный кооператив представляет собой добровольное объединение товаропроизводителей, предприятий и иных субъектов хозяйственной деятельности с целью аккумулирования временно свободных средств и выдачи кредитов членам общества под доступные проценты.

Это финансовая организация, целью которой является удовлетворение потребностей членов кооператива в кредитных ресурсах с минимальными издержками. Кредитный кооператив может осуществлять коммерческую деятельность только для достижения целей, ради которых он создан.

Особенностью функционирования такого кредитного союза является *не получение прибыли, а оказание своим членам услуг*, направленных на улучшение их экономического и социального благосостояния. Состав кооператива формируется строго на доверительной основе, его члены хорошо осведомлены о производственно-финансовом состоянии друг друга.

В практике мировой кредитной кооперации принято выделять **городские** и **сельские** кредитные кооперативы. И те, и другие могут быть кредитными, ссудо-сберегательными и многопрофильными (включающими также страховые услуги, ипотечные кредиты и прочие виды услуг). Различие между ними заключается в том, что сельские нередко выполняют сбыто-снабженческие операции для своих членов, а городские – нет.

В современной мировой экономике кооперативные организации, представляющие финансовые услуги, имеют самые различные формы в зависимости от выполняемых ими функций.

Общинные банки формируются при активной поддержке государственных и иных заинтересованных организаций. Они могут привлекать сбережения и осуществлять проекты с целью получения прибыли.

Кредитно-сберегательные кассы являются объединением физических лиц, делающих регулярные взносы в общий фонд, из которого средства в виде кредита выдаются по очереди. Затем эту сумму граждан постепенно выплачивает в виде последующих ежемесячных взносов.

Кредитные союзы – это самостоятельные, самоуправляемые финансовые организации, не ориентированные на получение прибыли. Их члены накапливают свои средства с целью предоставления друг другу ссуд под небольшую процентную ставку.

Кредитные ассоциации мобилизуют сбережения населения с целью кредитования своих членов.

Сельские банки являются кредитно-сберегательными ассоциациями, объединяющими жителей села. Обычно они состоят из 25–50 физических лиц с низким уровнем доходов. Первоначальный заемный капитал поступает, как правило, из внешних источников.

Сельские кредитные кооперативы. Могут быть следующих видов:

1. Выдают кредиты только своим членам и бывают двух разновидностей:

а) кооперативы, создающие паевой капитал, но не привлекающие сбережения своих членов. Они берут кредиты в коммерческих банках и занимаются сезонным кредитованием своих членов;

б) кредитно-сберегательные кооперативы, привлекающие сбережения своих членов с целью выдачи им кредитов.

2. Кредитные кооперативы, привлекающие сбережения и других лиц, а не только участников.

3. Кооперативные банки, предоставляющие весь набор услуг.

4. Фермерские кредитно-маркетинговые кооперативы. Предоставляют не только финансовые, но и услуги по сбыту продукции и поставкам необходимых ресурсов.

Кредитный кооператив коренным образом отличается от коммерческого банка. Основная цель банка – получение прибыли, а кооператива – удовлетворение потребностей его членов в кредитных ресурсах. Прибыль распределяется следующим образом: в банке – дивиденды акционерам, в кооперативе – отчисления в фонд производственного кредитования. Источниками капитала банка являются взносы акционеров в уставный капитал и прибыль, в кооперативе – паевые взносы членов кооператива и доходы от собственной деятельности. Кредитные кооперативы работают на бесприбыльной основе. Полученный доход направляется на пополнение фондов. Преимущества кооперативного кредита по сравнению с банковским:

- 1) оперативность в предоставлении;
- 2) упрощенная процедура оформления;
- 3) доступность кредита (более низкие проценты);
- 4) выгодное для заемщика обеспечение (поручительство, залог имущества);
- 5) высокий стимул возврата кредита.

7.2. Механизм функционирования и основные операции кредитных кооперативов

Основными *направлениями деятельности* современных кредитных кооперативов являются:

- сбережение денежных средств участников;
- стимулирование производства сельскохозяйственной продукции путем предоставления кредитов;
- привлечение денежных средств банков, фондов, предприятий и других организаций, граждан и использование их для кредитования членов кооператива на возвратной основе;
- консультационные услуги своим членам по вопросам финансово-хозяйственной и внешнеэкономической деятельности;
- организация семинаров и других форм обучения участников;
- страхование.

Белорусским законодательством определено, что **общества взаимного кредитования** организуются на правах юридического лица, имеют самостоятельный баланс, расчетный и другие счета и иные необходимые реквизиты для своей деятельности. Они создаются субъектами малого предпринимательства, зарегистрированными на территории одной административно-территориальной единицы.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников, а они несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными уставом. Они получают от него финансовую помощь на условиях, предусмотренных заключенными договорами займа и уставом.

Участники Общества обязаны вносить денежные средства (взносы) в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь и уставом, а также своевременно возвращать выделенные им денежные средства.

Имущество Общества взаимного кредитования образуется за счет паевых взносов его участников, доходов от осуществляемой им дея-

тельности, денежных и иных пожертвований, благотворительных взносов и иных источников, не запрещенных законодательством.

Доходы (прибыль), полученные Обществом от его деятельности, не могут распределяться между участниками, так как оно не является коммерческой организацией. За счет них формируются необходимые фонды. Количество и размер этих фондов определяются уставом и решением общего собрания участников.

Органами управления Обществом являются:

- **общее собрание участников;**
- **правление Общества;**
- **комитет по займам.**

Общее руководство Обществом осуществляет его **директор**.

К полномочиям *комитета по займам* относятся:

1) рассмотрение необходимых документов для предоставления временной финансовой помощи участнику Общества;

2) заключение договоров займа с его участниками;

3) осуществление контроля за целевым использованием средств.

Общества могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Основные принципы деятельности кредитных кооперативов:

– солидарность участников в аккумулировании и использовании денежных средств;

– расходование кредитов строго на производственные цели;

– недопущение обогащения одного участника за счет другого;

– преимущественно бесплатный труд в органах управления;

– возвратность, срочность, платность и дифференцированность кредитов.

Создание кредитных кооперативов может смягчить проблему недостаточного финансирования АПК. Создание таких структур на региональном уровне позволит претворять в жизнь значимые проекты (в том числе и для развития региона), применять гибкий ссудный процент в зависимости от наличия средств, важности и окупаемости проекта, сроков возврата, обеспечить гарантированный возврат средств.

Мировая практика кредитования аграрной сферы устанавливает ставки по кредитам для крестьян на минимально возможном уровне, чтобы не усугублять их финансовое положение и способствовать развитию производства.

Задание

Используя теоретический материал, выполните характеристику особенностей создания и функционирования кредитных кооперативов.

Критерий	Характеристика
Цель деятельности	
Участники	
Преимущества	
Функции кооператива	
Принципы деятельности	
Условия выдачи займов	
Целевое назначение займов	
Использование доходов от деятельности кооператива	

Тема 8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

8.1. Виды и организационно-правовые формы агропромышленной интеграции

Различают горизонтальную и вертикальную интеграцию.

Горизонтальная интеграция проявляется в объединении предприятий *внутри отдельных отраслей*. В сельском хозяйстве – это форма взаимодействия товаропроизводителей путем обмена продуктами своего труда или совместной организации производства для достижения более высоких результатов производственной деятельности.

Вертикальная интеграция представляет собой развитие *межотраслевых связей*, объединение сельскохозяйственных, промышленных и других предприятий АПК, технологически связанных единым процессом производства сельскохозяйственного сырья, его промышленной переработки и реализацией конечного продукта.

В последние годы развивается новый тип вертикальной интеграции в форме *диверсифицированных структур* (конгломератов), в состав которых включаются предприятия и организации, непосредственно не связанные между собой производственной деятельностью, а взаимодействующие преимущественно на финансовой основе.

В теории рыночной экономики сформулированы *три основополагающих мотива развития агропромышленной интеграции*.

1. *Экономия на масштабе производства.* Получается за счет его концентрации, которая позволяет расширить пределы оптимального использования техники и оборудования. В рыночных условиях также проще сбыть крупную партию продукции, получить кредит и страховку под крупнотоварное производство. Это так называемый *эффект масштаба деятельности*.

2. *Экономия на масштабе сферы деятельности.* Механизм реализации этого вида экономии – *диверсификация*, результатом которой является эффект широты ассортимента. В условиях рынка диверсификация производства представляет собой в первую очередь расширение видов деятельности (выпуск нетрадиционной продукции или оказание новых видов услуг), позволяющее хозяйствующему субъекту обеспечить устойчивое финансовое положение и повысить конкурентоспособность.

3. *Экономия на транзакционных издержках.* Согласно теории транзакционные издержки представляют собой барьер для входа на рынки и фактор развития теневой экономики. Они бывают следующих разновидностей:

- а) издержки, связанные с поиском информации;
- б) издержки, связанные с ведением переговоров;
- в) издержки контроля;
- г) издержки, связанные с нарушением условий контракта.

Очевидно, что в условиях развития интеграции они значительно снижаются. Интеграция является **прямой**, если в рамках интеграционной структуры объединяются производство, переработка и сбыт конечного продукта, и **обратной**, если происходит объединение перерабатывающего предприятия с сельскохозяйственными для более полной загрузки производственных мощностей сырьем.

В агропромышленных объединениях в форме *«частичной интеграции»* их участники сохраняют хозяйственную самостоятельность, объединяя часть своих ресурсов для осуществления совместной деятельности в какой-либо сфере. Создание объединения в форме *«полной интеграции»* предполагает слияние хозяйств участников в единое предприятие с общими производственными ресурсами.

Интеграционная политика всегда направлена на гармонизацию интересов хозяйствующих субъектов с интересами всего народного хозяйства. Поэтому стратегия интеграции включает два уровня:

Первый – макроэкономический уровень, предполагающий разработку нормативно-правовой базы развития интеграционных процессов и согласование развития всех сфер экономики.

Второй – микроэкономический уровень, предполагающий установление прямых экономических взаимосвязей, создание интеграционных формирований, осуществление совместных инвестиционных проектов.

Их единство достигается путем функционирования рыночного механизма в сочетании с регулирующей ролью государства.

Организационно-правовые формы интегрированных структур могут быть разными, зависящими от структуры капитала, особенностей партнерства и его целей.

В соответствии с белорусским законодательством интеграционные формирования могут быть созданы в следующих **организационно-правовых формах**:

1. **Форма коммерческой организации** (ОАО, ЗАО, ОДО, ООО, ПК, ПТ, КТ, УП).

2. **Форма некоммерческой организации** (ассоциация, союз, потребительский кооператив).

3. **Иные формы интеграции** (холдинг, концерн, государственное объединение, договорная интеграция).

Способы осуществления интеграционных процессов:

1) **жесткие**, предполагающие слияние и присоединение юридических лиц (структуры, созданные в форме коммерческих организаций);

2) **умеренные**, предполагающие приобретение возможностей для корпоративного контроля (холдинги);

3) **мягкие**, не предполагающие серьезных организационно-правовых изменений для сторон (договорные взаимоотношения).

8.2. Модели и пути создания интегрированных объединений в АПК

Современная классификация интегрированных агропромышленных объединений основана на семи признаках.

1. **По организационному построению** выделяют три типа интеграционных структур: *ассоциированные* – ассоциации, союзы; *кооперативные* – многопрофильные кооперативы, включающие производство и переработку продукции, и *корпоративные* (имущественные) – холдинги, концерны, комбинаты.

2. **По принципам организации производства** интеграционные структуры подразделяются на *территориальные* (комплексные) – объединяющие различные производства и организации, связанные между собой единой территорией, организационными и технологическими

взаимосвязями, и *отраслевые* (функциональные) – занимающиеся производством и переработкой одного и однородных продуктов.

3. **По масштабу деятельности** все интеграционные структуры подразделяются на *локальные (местные), районные, региональные (областные), республиканские и межгосударственные*.

4. **По характеру деятельности** они могут быть *коммерческими* (производственные кооперативы, хозяйственные общества и товарищества) и *некоммерческими* (ассоциации, отраслевые союзы, потребительские кооперативы).

5. **По правовому статусу** интеграционные структуры могут быть *юридическими лицами* (ассоциация, агрокомбинат, концерн) и *не быть таковыми* (простые товарищества, холдинги).

6. **По степени объединения** предприятия могут сотрудничать в определенной области на основе объединения части ресурсов либо полностью включаться в формирование (слияние, поглощение).

7. **По производственному направлению** интеграционные структуры могут быть агропромышленными (более 50 % конечной продукции – сельскохозяйственная), промышленно-аграрными (более 50 % продукции – прошедшая переработку) и аграрно-промышленно-финансовыми (включающими в себя финансовые структуры).

Основные модели создания интеграционных структур в наших условиях следующие:

- 1) образование продуктовых интегрированных формирований;
- 2) создание многоотраслевых агропромышленных объединений;
- 3) развитие интеграционных процессов в рамках одного хозяйствующего субъекта;
- 4) договорная интеграция.

Отраслевые агропромышленные объединения формируются **по продуктовому принципу**, что уменьшает их зависимость от влияния внешних факторов, обеспечивает возможности применения новых технологий, улучшает организацию отраслевого управления. Могут создаваться в форме хозяйственных обществ и товариществ, потребительских кооперативов, унитарных предприятий.

Территориальные интегрированные формирования представляют собой преимущественно многоотраслевые объединения, которые могут состоять как из отдельных предприятий, так и включать целые продуктовые структуры.

Такие объединения являются, по сути, **продовольственными конгломератами**, представляющими собой одну из форм стратегического альянса в виде группы географически соседствующих, взаимосвязан-

ных предприятий и организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Их отличает активная инновационная деятельность наряду с устойчивыми кооперативными отношениями. Основными организационными формами являются агропромышленные комбинаты и концерны (представляющие собой объединение компаний нескольких отраслей, осуществляющих совместную деятельность на основе централизации научно-технических, производственных, финансовых, инвестиционных и прочих функций).

Интеграция в рамках одного предприятия получила в Республике Беларусь развитие путем создания агрофирм (агроторговых фирм). Здесь осуществляется производство сырья, его переработка и реализация готовой однородной продукции на базе одного предприятия. Его подразделения функционируют между собой на принципах внутрихозяйственного расчета. В современных условиях эта форма интеграции существенно активизировалась и развивается путем создания корпоративных холдинговых структур на основе слияния и поглощения предприятий.

Договорная интеграция получает все большее развитие в качестве одной из форм взаимосвязи сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Все взаимоотношения между предприятиями строятся на договорной основе (заключаются договор о совместной деятельности и (или) договор управления). Основные преимущества: простота организации, отсутствие необходимости создания и финансирования дополнительных органов управления, сохранение самостоятельности и юридического статуса каждого участника. Недостатки проявляются в том, что слабо развиваются технологические связи предприятий, нет четко сформированных сырьевых зон.

Каждая из перечисленных моделей должна применяться с учетом конкретных условий. Специализированные сельскохозяйственные предприятия наиболее целесообразно объединять с перерабатывающей промышленностью по продуктовой модели, многоотраслевые хозяйства могут кооперироваться с перерабатывающими на основе контрактной модели, крупные высокорентабельные – создавать свои перерабатывающие цеха (интеграция в рамках одного предприятия).

Задания

Задание 1. Используя теоретический материал, выполните сравнительную характеристику основных форм агропромышленной интеграции.

Критерий	Форма интеграции	
	горизонтальная	вертикальная
Состав участников		
Цель создания		
Завершенность технологической цепи		
Преимущества участия		
Степень самостоятельности участников		
Возможные организационные формы		

Задание 2. Заполните таблицу, внося в строки с признаками соответствующие им определения видов интеграционных формирований.

Классификационный признак	Вид формирования
Организационное построение	
Масштаб деятельности	
Правовой статус	
Принципы организации производства	
Степень объединения	
Производственное направление	
Характер деятельности	

Межрегиональное объединение товаропроизводителей, государственный концерн «Белгоспищепром», производственный кооператив, ассоциация фермерских хозяйств, холдинг, потребительский кооператив, некоммерческое партнерство, союз товаропроизводителей, закрытое акционерное общество, агрокомбинат, объединение в форме полной интеграции, простое товарищество, промышленно-аграрное объединение, межхозяйственная ассоциация, открытое акционерное общество, агроторговое предприятие, научно-производственное объединение, транснациональная корпорация, диверсифицированная интеграционная структура, унитарное предприятие, вертикально-интегрированная структура, агрофирма, многопрофильный кооператив, отраслевая интеграционная структура, агропромышленное объединение, кредитный кооператив.

Тема 9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ В АПК

9.1. Особенности создания и деятельности интеграционных формирований

На переходном этапе становления рыночных отношений агропромышленная интеграция становится специфической формой выживания хозяйствующих субъектов в условиях кризиса. В настоящее время существует стремление предприятий не столько к адаптации к рыночным условиям, сколько к максимальной изоляции от него путем замыкания хозяйственных связей внутри интеграционных структур. Предприятия объединяются с целью предотвращения потери контроля над производством, поддержания тесных контактов с властными структурами, лоббирования своих интересов для получения льгот, привилегий и закрытия рынка от внешней конкуренции.

Создание интеграционного формирования предполагает: структурные преобразования и развитие отношений по управлению собственностью; снижение издержек в технологической цепи; удовлетворение потребностей участников в техническом, материальном обеспечении и обслуживании; проведение согласованной инвестиционной, маркетинговой и кредитной политики; обеспечение эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции.

Все это требует решения следующих основных организационно-производственных задач:

- образование координационного органа управления с широкими правами и обязанностями;
- разработка экономического механизма, обеспечивающего рыночные взаимоотношения субъектов на паритетных началах.

На практике при интеграции предприятия предпочитают созданию управляющей компании (что достаточно затратно и сложно в организационном плане) наделение ее статусом одного из предприятий-участников (выбор предприятия-интегратора). Успешность процесса кооперации и интеграции в значительной степени зависит от **предприятия-интегратора**, который должен выступать организатором и движущей силой формирования. При его определении следует применять основные критерии выбора:

1. *Стремление предприятия быть интегратором.* Кроме возможностей для увеличения производства эта роль предполагает дополни-

тельные обязанности и ответственность по отношению к участникам объединения.

2. *Наличие у него материально-денежных ресурсов*, которые могут быть вложены в развитие производства в хозяйствах сырьевой зоны и на предприятиях сопутствующих отраслей в рамках структуры.

3. *Наличие мощностей и технологий, позволяющих минимизировать расход ресурсов при расширении производства.*

4. *Территориально-административное размещение.* С целью снижения транспортных издержек рекомендуется выбирать предприятие, имеющее наиболее выгодное расположение по отношению к участникам объединения и к существующей инфраструктуре (торговой сети, хранилищам, дорогам).

5. *Наличие квалифицированных трудовых ресурсов.* Предполагается, что для обеспечения эффективной деятельности объединения необходимо провести серьезную организационную работу и наладить механизм взаимоотношений между участниками формирования.

В связи с этим интегратором (управляющей компанией) чаще всего становится крупное эффективное перерабатывающее предприятие, удовлетворяющее всем вышеизложенным требованиям.

Важным моментом при создании интеграционной структуры является формирование оптимальной сырьевой зоны для этого предприятия с целью включения сельскохозяйственных товаропроизводителей в данное объединение. Формирование сырьевых зон перерабатывающих предприятий должно в полной мере отвечать потребностям национального и регионального рынков, продовольственной безопасности страны и обеспечивать развитие экспорта.

Основные факторы, которые необходимо учитывать для рациональной организации сырьевой зоны:

- оценка спроса и предложения на данную продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- наличие мощностей по переработке;
- сложившаяся структура производства и перспективы ее изменения;
- природные и экономические условия производства сырья;
- специализация сельскохозяйственных предприятий и возможность концентрации производства;
- возможные социально-экономические последствия от изменения структуры сельскохозяйственного производства (влияние на занятость и доходы населения, самообеспечение продовольствием, экологию).

Этапы формирования сырьевой зоны:

1) оценка производственных возможностей сельскохозяйственных предприятий;

2) сравнительный анализ затрат на производство и транспортировку продукции к месту переработки;

3) формирование сырьевой зоны по ряду критериев эффективности производства и сбыта (продуктивность, удельные затраты, доходность);

4) выбор формы интеграционного объединения для хозяйств, вошедших в сырьевую зону, и перерабатывающего предприятия;

5) определение наиболее эффективного механизма взаимоотношений между участниками формирования, а также наиболее целесообразных методов управления и самоуправления.

При создании интеграционной структуры выделяют следующие основные стадии:

1) инициатива образования;

2) заключение договора о создании формирования;

3) учреждение управляющей компании или передача ее функций предприятию-интегратору;

4) организационная работа;

5) получение предварительного согласия антимонопольного органа;

6) государственная регистрация.

На этапе начала функционирования формирования должны быть решены вопросы производственной деятельности, определена стратегия экономических взаимоотношений участников, хозрасчетных отношений в структурных подразделениях, управления финансовыми и товарными потоками в рамках формирования, а также его взаимоотношений с участниками и инфраструктурой регионального рынка.

Взаимодействие участников интеграционных структур осуществляется, как правило, на основе договора простого товарищества (совместной деятельности). Основы деятельности интеграционной структуры определяют порядок формирования и использования совместного имущества: так, вкладом участников в совместное достояние признается все, что они вносят в общее дело: деньги, имущество, сырье и пр.

Прибыль от совместной деятельности первоначально поступает на баланс головной организации. Порядок и направления ее расходования или покрытия убытков определяются решением коллегиального органа управления, что должно быть предусмотрено договором о создании объединения.

Прибыль распределяется между участниками по заранее согласованной схеме. Ведение бухгалтерского учета общего имущества участников наиболее целесообразно поручить интегратору. По его обязательствам, возникшим в результате участия в деятельности кооперативного объединения, участники должны нести солидарную ответственность.

Прекращение деятельности интеграционной структуры наступает:

- в случае истечения срока договора, если он не был продлен;
- расторжения договора по решению всех участников;
- вступления в силу решения суда об установлении нарушения законодательства в процессе деятельности объединения.

9.2. Организационно-экономические основы функционирования холдингов в АПК

Интегрированные структуры и холдинги – важный атрибут современного мирового корпоративного устройства и результат организационных изменений. Это ответ на все более усложняющиеся условия внешней и внутренней среды, когда самыми важными конкурентными преимуществами становятся не столько активы, которыми располагает компания в настоящее время, сколько способность компании быстро создавать и приобретать новые компетенции, оптимизировать стратегию развития и организационную структуру управления предприятием с учетом изменений внешней ситуации.

Холдинг представляет собой совокупность юридических лиц, объединенных единой системой управления основными ресурсами: финансовыми, человеческими, информационными и связанными между собой договорными и (или) имущественными отношениями.

Цели создания холдингов:

владельческие:

- формализация отношений владения;
- обеспечение защиты активов;

финансово-инвестиционные:

- рациональная организация финансовых потоков;
- оптимизация налогообложения;
- обеспечение инвестиционной прозрачности;

управленческие:

- высвобождение времени собственников для решения вопросов стратегического развития;

- создание единой системы менеджмента и контроля;
- увеличение надежности и оперативной устойчивости;

предпринимательские:

- освоение новых рынков, в том числе зарубежных;
- расширение существующих рынков.

Типы холдингов.

1. В зависимости от *способа установления контроля* головной компании над дочерними предприятиями выделяют:

- **имущественный холдинг**, в котором материнская компания владеет определенным законодательно пакетом акций дочерней;
- **договорной холдинг**, в котором у головной компании нет пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

2. В зависимости от *функций, которые выполняет головная компания*, различают:

- **чистый холдинг**, в котором головная компания владеет пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет производственную деятельность, а выполняет только контрольно-управленческие функции;
- **смешанный холдинг**, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

3. С точки зрения наличия *производственной взаимосвязи* участников выделяют:

- **интегрированный холдинг**, в котором предприятия связаны технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил наибольшее распространение в сфере АПК, где объединены предприятия по производству сырья, переработке и сбыту продукции;
- **конгломератный холдинг**, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь **холдинг – это объединение коммерческих организаций**, в котором:

1) одна из коммерческих организаций является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими коммерческими организациями – участниками холдинга на основании:

- владения 25 % и более простых акций (соответствующих долей в уставных фондах) этих организаций;

– управления их деятельностью на основании статуса учредителя унитарных предприятий;

– договора доверительного управления 25 % и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

– иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией холдинга приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга;

2) физическое лицо – собственник 25 % и более простых акций (соответствующих долей в уставных фондах) коммерческих организаций осуществляет управление этими организациями без образования управляющей компании.

Холдинг не является юридическим лицом и создается по решению управляющей компании холдинга или собственника. Холдинг считается созданным и приобретает статус холдинга с даты его регистрации, осуществляемой Министерством экономики, которое ведет Государственный реестр холдингов.

Для регистрации холдинга управляющая компания (собственник) представляет в Министерство экономики:

1) заявление о регистрации холдинга;

2) решение о создании холдинга, принятое управляющей компанией холдинга в порядке, определенном ее уставом (учредительным договором), или собственником;

3) копии документов, подтверждающих государственную регистрацию юридических лиц – участников холдинга.

Регистрация холдинга осуществляется Министерством экономики в день подачи документов путем проставления штампа на заявлении о регистрации холдинга и внесения сведений о холдинге в Государственный реестр холдингов. Не позднее двух рабочих дней, следующих за днем регистрации холдинга, Министерство экономики выдает свидетельство о регистрации холдинга с перечнем участников холдинга по форме, установленной данным Министерством.

Запрещается создание и деятельность на территории Республики Беларусь холдингов, имеющих целью или результатом монополизацию производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), ограничение или устранение конкуренции, ущемление законных интересов потребителей.

Организационная структура холдинга включает:

– *управляющую (головную) компанию*, которая формулирует цели развития холдинга, осуществляет выработку стратегии, обеспечивает

коммуникационные связи между субъектами холдинговой системы, осуществляет единое управление в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала. Ее органы управления осуществляют управление холдингом;

– *дочерние компании*, непосредственно занятые производственно-сбытовой деятельностью.

Высшим органом управления является *общее собрание акционеров* головной компании, а ее исполнительным органом – *дирекция*, возглавляемая генеральным директором. В агрохолдинге при необходимости может создаваться совет управляющих, в состав которого входят представители Минсельхозпрода и предприятий, акции которых переданы в управление холдингу.

Управляющая компания принимает участие в работе Общего собрания акционеров дочерних компаний, пользуясь правом назначения исполнительных органов, совершения крупных сделок и иными правами, согласно своему участию в уставном капитале. Ее управляющее воздействие в основном заключается в осуществлении планирования, кадровом и информационном обеспечении дочерних компаний, организации маркетинга и сбыта продукции. Дочерние компании нередко вообще лишены подразделений, выполняющих указанные функции.

Участники холдинга могут строить отношения между собой не только на имущественной (владение акциями), но и на договорной основе. В этом случае все они остаются хозяйственно и юридически самостоятельными, а все взаимоотношения между ними регулируются договором. Привлечение сельскохозяйственных товаропроизводителей к работе в рамках структуры возможно путем заключения с ними договора доверительного управления имуществом.

Управляющая компания холдинга вправе формировать централизованный фонд за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, в том числе государственные целевые бюджетные фонды, а также государственные внебюджетные фонды.

Средства централизованного фонда направляются на реализацию следующих мероприятий:

- 1) финансирование капитальных вложений производственного назначения;
- 2) финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

3) финансирование программ по энергосбережению и мероприятий по внедрению новых энергоэффективных технологий и оборудования;

4) погашение кредитов банков, полученных и использованных участниками холдинга на цели, предусмотренные в п. 1 и 2;

5) предоставление займов.

Главными преимуществами холдинга как интеграционной структуры являются: снижение предпринимательских рисков, четкий консолидирующий центр, наличие юридического лица, способного привлечь инвестиции, гибкость и адаптация к новым условиям. К отрицательным чертам относится возможная потеря участниками значительной доли самостоятельности.

Основные преимущества функционирования холдингов:

– оптимизация управления и финансирования дочерних компаний, входящих в холдинг;

– возможность создания замкнутых технологических цепочек;

– гибкое реагирование на рыночные изменения;

– объединение рисков дочерних структур, входящих в холдинг;

– возможность оперативного маневра капиталовложениями;

– облегчение фискального бремени путем перераспределения прибыли между компаниями холдинга;

– возможность получения поддержки в сложные периоды деятельности дочерних компаний и т. д.

Холдинг считается прекратившим свою деятельность в случаях:

1) истечения срока, на который он создавался;

2) принятия управляющей компанией холдинга решения о прекращении его деятельности;

3) утраты оснований, согласно которым одна из коммерческих организаций является управляющей компанией холдинга.

9.3. Особенности организации и функционирования ассоциаций, концернов и государственных объединений

Агропромышленные организации на местном уровне могут создавать ассоциацию (союз) производителей. Ассоциативная организация не дает полного эффекта проведения жесткой и единой экономической политики, однако предоставляет возможность маневра в действиях для каждого субъекта.

Согласно действующему в Республике Беларусь законодательству, **ассоциации** представляют собой объединения коммерческих органи-

заций, созданные на основе договора о совместной деятельности в целях координации их предпринимательской деятельности, представления и защиты их общих имущественных интересов. Ассоциации могут содействовать разработке и реализации программ экономического и социального развития своего региона, созданию со стороны государства более выгодных условий производства и сбыта продукции, защищать экономические, социальные, политические интересы участников в органах местного самоуправления и общественных организациях.

Участники ассоциации являются самостоятельными юридическими лицами и отвечают лишь по своим обязательствам перед партнерами. Предприятия и организации, входящие в ассоциацию, координируют свою деятельность лишь в той области хозяйства, к которой имеет отношение ассоциация. Члены ассоциации могут вступать в другие договорные обязательства без согласования с прочими участниками.

Коллегиальным органом управления обычно является совет учредителей, в состав которого входят руководители вступивших в ассоциацию предприятий, в ряде случаев – другие специалисты. Решения принимаются простым большинством голосов (50 % + 1 голос). Совет избирает исполнительную дирекцию и председателя ассоциации.

Данная форма объединения предполагает ряд ограничений: ассоциация не может заниматься коммерческой деятельностью и извлекать прибыль, а доходы могут использоваться только для нужд ассоциации, а не распределяться между ее участниками.

Государственным объединением (концерном, производственным, научно-производственным или иным объединением) является объединение государственных и иных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, создаваемое по решению Президента, Правительства Республики Беларусь, а также по их поручению республиканскими органами государственного управления.

Государственное объединение создается, как правило, по отраслевому принципу в целях осуществления общего руководства, управления деятельностью, координации деятельности и представления интересов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, входящих в его состав.

Государственное объединение находится в подчинении Правительства Республики Беларусь, республиканского органа государственного управления либо органа местного управления.

Государственные объединения являются некоммерческими организациями. Участники государственных объединений сохраняют права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Решения государственных объединений по вопросам, предусмотренным уставами государственных объединений и актами законодательства о таких объединениях, являются обязательными для их участников.

9.4. Развитие договорной интеграции

Во многих случаях договорные взаимоотношения участников при осуществлении интеграции являются наиболее предпочтительными. В соответствии с белорусским законодательством **договорная интеграция** осуществляется в форме заключения между участниками договора доверительного управления имуществом или (и) договора о совместной деятельности.

Договорные взаимоотношения выстраиваются в соответствии со следующими принципами: обязательность (стороны должны исполнять договор); свобода договорности (свободное определение содержания); целенаправленность (реализация производственных целей); эффективность (договор должен содействовать повышению эффективности деятельности); равноправие (сотрудничество на равноправных началах); эквивалентность (товарооборот должен совершаться по экономически обоснованным ценам); ответственность (исполнение обязательств в срок).

По *договору доверительного управления имуществом* одна сторона (вверитель) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах вверителя.

Передача имущества в доверительное управление *не влечет перехода права собственности* на него к доверительному управляющему.

Он вправе совершать в отношении этого имущества в соответствии с договором любые юридические и фактические действия в интересах вверителя. Законодательством или договором могут быть предусмотрены ограничения в отношении отдельных действий по доверительному управлению имуществом.

Объектом доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу, ценные бумаги, исключительные права и другое имущество. **Вверителем** имущества является его собственник.

Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, в отдельных случаях –

гражданин, не являющийся предпринимателем, или некоммерческая организация.

Сделки с переданным имуществом доверительный управляющий совершает от своего имени.

Договор доверительного управления имуществом содержит:

- 1) предмет договора, в том числе характеристику имущества и его стоимость;
- 2) пределы использования имущества доверительным управляющим;
- 3) наименование юридического лица или имя гражданина, в интересах которого осуществляется управление имуществом;
- 4) размер и форму вознаграждения доверительному управляющему, если это предусмотрено договором;
- 5) срок действия договора.

Ответственность доверительного управляющего.

1. Обязан возмещать вверителю убытки, причиненные утратой или повреждением имущества, в том числе упущенную выгоду.

2. Обязательства по сделке, совершенной с превышением предоставленных ему полномочий, несет лично.

3. Договор может предусматривать предоставление доверительным управляющим залога в обеспечение возмещения убытков, которые могут быть причинены им вверителю.

Договор доверительного управления имуществом прекращается в одном из следующих случаев:

- 1) смерти гражданина или ликвидации юридического лица – выгодоприобретателя;
- 2) смерти гражданина, являющегося доверительным управляющим, или признания его экономически несостоятельным;
- 3) отказа доверительного управляющего или вверителя от осуществления доверительного управления.

По договору простого товарищества (о совместной деятельности) двое или несколько лиц обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли.

Сторонами договора, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Вкладом участника в общее дело могут быть деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи. Вклады предполагаются равными по

стоимости, если иное не следует из договора или фактических обстоятельств. Оценка стоимости неденежного вклада товарища производится по соглашению между товарищами.

Внесенное имущество используется в интересах всех товарищей и составляет общее имущество товарищей. Ведение бухгалтерского учета общего имущества может быть поручено ими одному из участвующих в договоре лиц.

При ведении общих дел каждый вправе действовать от имени всех участников, если договором не установлено иное.

При совместном ведении дел для совершения каждой сделки требуется согласие всех товарищей.

Порядок покрытия расходов и убытков, связанных с совместной деятельностью, определяется соглашением. При его отсутствии каждый несет расходы и убытки пропорционально стоимости его вклада.

Участники отвечают солидарно по всем общим обязательствам независимо от оснований их возникновения.

Прибыль, полученная товарищами в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов, если иное не предусмотрено договором.

Договор прекращается вследствие:

1) признания кого-либо из участников безвестно отсутствующим, недееспособным, экономически несостоятельным (банкротом);

2) смерти участника или ликвидации либо реорганизации участвующего в договоре юридического лица;

3) отказа кого-либо из участников от дальнейшего участия в бессрочном договоре;

4) расторжения договора по требованию одного из товарищей;

5) истечения срока договора.

Объединения предприятий и организаций АПК на договорной основе позволяют получить дополнительные возможности для производственного, научно-технического и социального развития. Эти структуры также занимаются координацией совместных действий участников, оказанием консультационных и маркетинговых услуг, выполняют другие функции в соответствии с учредительными документами. Предприятия-участники могут самостоятельно прекратить договорные отношения.

Преимущества договорной интеграции состоят в простоте организации для товаропроизводителей, отсутствии необходимости создания и финансирования дополнительных органов управления, сохранении самостоятельности и статуса юридического лица участников.

Тема 10. ПРОДУКТОВЫЕ ПОДКОМПЛЕКСЫ КАК ФОРМА АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

10.1. Формирование продуктовых подкомплексов как результат межотраслевого интегрирования

Прогресс производительных сил, рост общественных потребностей и углубление разделения труда создали основу для формирования такой народнохозяйственной системы, как **продовольственный комплекс**. Он представляет собой группу взаимосвязанных отраслей народного хозяйства, обеспечивающих население продовольствием, и отличается высоким удельным весом затрат на производство сельскохозяйственного сырья (до 70 %).

На основе развития специализации в сферах продовольственного комплекса и последующей интеграции специализированных отраслей формируются **продуктовые подкомплексы**, представляющие собой отрасли, подотрасли и виды деятельности, взаимоувязанные процессом производства конечных продуктов.

По отраслевому признаку выделяют следующие основные продуктовые подкомплексы: зерновой, картофельный, льноводческий, плодово-овощной, свеклосахарный, масложировой, молочный, мясной. Их продукция относится к базовым группам продуктов питания, обеспечивающих продовольственную безопасность республики.

В продуктовых подкомплексах все наиболее важные межотраслевые цепочки оказываются замкнутыми внутри, что снижает зависимость от внешних обстоятельств и повышает устойчивость функционирования таких систем. Формирование и стабильное функционирование продуктовых подкомплексов являются высшим выражением эффективности агропромышленной интеграции.

В целях совершенствования связей между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью в рамках продуктовых подкомплексов формируются интеграционные структуры. Во всем мире их создание широко распространено в аграрной сфере и характеризуется большим разнообразием организационных форм. В вертикальные интеграционные объединения, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обычно включаются: сельскохозяйственные организации; перерабатывающие предприятия; заготовительные, торговые, транспортные и организации по хранению и сбыту продукции.

В настоящее время в АПК Республики Беларусь, согласно действующему законодательству, возможно создание «различных видов объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций. Юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения с участием иностранных юридических лиц». Созданные в республике в советские годы агропромышленные предприятия и комбинаты, агропромышленные и научно-производственные объединения также можно отнести к кооперативно-интеграционным структурам, сформированным в свое время по территориальному принципу.

Такие объединения, построенные в рамках продуктовых подкомплексов, имеют возможность объединять ресурсы и капиталы участников, координировать их усилия для стабилизации производства, расширения продаж, освоения новых рынков, противостояния конкуренции, накопления капиталов, расширения инвестиций в модернизацию производства, создания собственной товаропроводящей сети.

Организационно-правовые формы продуктовых компаний могут быть разнообразными, зависящими от структуры капитала, партнерства и экономических целей – смешанные государственно-частные компании, совместные компании с привлечением иностранного капитала, холдинговые структуры и др.

Особенность их создания состоит в том, что здесь замыкается вся технологическая цепь функционирования конкретного подкомплекса – от производства исходного сельскохозяйственного сырья до сбыта готового и качественного продовольствия.

10.2. Передовой опыт деятельности кооперативно-интеграционных формирований в АПК Беларуси и России

Основные модели агропромышленной интеграции в АПК России:

1) структуры, сформированные на основе объединения капитала и труда физических и юридических лиц (в форме коммерческой или некоммерческой организации);

2) агрокомбинаты, характеризующиеся полным технологическим циклом;

3) объединения, созданные без образования юридического лица на контрактной основе;

4) агрохолдинги.

Опыт создания интегрированных формирований в России показывает, что в условиях разрыва хозяйственных связей и нестабильности экономики они становятся основной формой выживания предприятий.

Широкое развитие в Российской Федерации стала получать **интеграция на договорной основе**, когда сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия заключают договор о совместной деятельности, выбирают совет директоров, решающий вопросы ценообразования, распределения выручки и др. В отдельных регионах успешно функционируют ассоциации, где отношения строятся на следующих принципах: коллегиальное принятие решений по ценам на сырье для переработки, объемы поставки сырья, предоплата.

Кроме того, в России в настоящее время формируются и быстро укрупняются **компании и союзы** по различным видам продовольствия, которые начинают доминировать на внутреннем российском рынке и успешно продвигаться на зарубежные. Они не просто борются за увеличение объемов производства и сбыта, а стремятся создать и закрепить в стране и за рубежом свой имидж в виде торговой марки или брэнда путем многогранной и продуманной рекламы, составляющей немалую долю их расходов (иногда до 30–50 % от суммы трансакционных издержек). Крупные предприятия объединяются в холдинги, создаются группы компаний.

Так, агропромышленная компания «Кумир» создана путем объединения Ивановского маргаринового завода и Шуйского маслоэкстракционного завода. Производство масложировой продукции здесь включает все стадии: выращивание, заготовка, хранение, переработка семян, доведение продукции до потребителя. Отходы используются для производства комбикормов, для чего в ее состав вошли два комбикормовых завода. За поставленную продукцию фирма предоставляет сельскохозяйственным производителям кредиты, отпускает комбикорма, помогает стройматериалами. Взаимоотношения строятся на основе прямых договоров. Взаиморасчеты осуществляются по складывающимся на момент реализации договорным ценам. Число хозяйств-поставщиков составляет 1082. Общая площадь посева под масличными – 118 тыс. га.

Интеграция позволила осуществить своеобразный технический переворот в производстве растительных масел в России: модернизировать оборудование масложировых комбинатов и заводов, построить и запустить современные производства. Кроме того, с участием иностранных инвестиций осуществляется строительство новых маслоэкстракционных заводов и продолжается модернизация действующих предприятий. В настоящее время лидерами в масложировом российском производстве являются холдинги «Юг Руси», «ЭФКО» и «Солнечные продукты».

Доля российского рынка холдинга «Солнечные продукты» составляет около 30 % в категории промышленные жиры и маргарины и порядка 22 % в категории фасованные маргарины. В его состав входят 10 производственных предприятий, на которых производится потребительская продукция в товарных категориях: майонез, промышленные маргарины и жиры, потребительский маргарин и спреды, наливное и фасованное растительное масло, хозяйственное мыло. Ассортимент продукции составляет более 500 наименований. Ставка в развитии ассортимента делается на разработку и предложение клиентам современных высокотехнологичных продуктов. На сегодняшний день в портфеле холдинга 10 федеральных и 10 локальных торговых марок, среди которых майонезы «Московский провансаль» и «Чудесница», маргарины «Жар-Печка» и «Россиянка», подсолнечное масло «Ярко».

Крупнейшими российскими производителями также являются: группа компаний «Русагро» (растениеводство, свиноводство, производство сахара и масложировой продукции); **ЗАО «Приосколье», группа «Черкизово», холдинг «Мираторг»** (производители мясной продукции, в том числе продукции птицеводства).

К настоящему времени в Беларуси сложились основные зоны специализации, которые предполагается в дальнейшем совершенствовать и углублять. Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство, которое может рационально сочетаться с производством зерна, сахарной свеклы, картофеля, льна и овощей. Совершенствование размещения и углубление специализации сельского хозяйства должны способствовать наращиванию объемов производства, созданию оптимальных товарных сырьевых зон. При этом ведущая роль в налаживании эффективного взаимодействия между специализированными отраслями и производствами во всем мире отводится процессам сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

В АПК Республики Беларусь в настоящее время организовано и действует около 50 многоотраслевых и узкоспециализированных кооперативно-интеграционных формирований. Эти объединения специализируются преимущественно на производстве продукции животноводства и включают в свой состав сельскохозяйственные предприятия, животноводческие комплексы, комбикормовые заводы, мясо- и молокоперерабатывающие предприятия и организации системы хлебопродуктов.

Современный **агрокомбинат** представляет собой единый комплекс, объединяющий предприятия родственных отраслей, связанные

общими технологическими операциями по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции. Нередко это практически все предприятия целого административного района.

При этом, согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, такой организационно-правовой формы, как агрокомбинат, не существует. В связи с этим в рамках законодательства они созданы в форме акционерных обществ или унитарных предприятий.

Типичным примером такой структуры является РУП «Агрокомбинат «Ждановичи» – современное высокоэффективное многоотраслевое аграрное предприятие, крупнейший в стране поставщик овощной продукции для жителей столицы. Выпуск качественной продукции агрокомбината обеспечивается передовыми технологиями и высокопроизводительным оборудованием ведущих отечественных и европейских фирм.

Одним из главных направлений деятельности предприятия является растениеводство. Площадь пахотных земель составляет свыше 10 тыс. га. Средняя урожайность зерновых – 60 ц/га. В тепличном комбинате применяется малообъемная технология выращивания овощных культур на минеральной вате. С 2009 г. действует собственная мини-ТЭЦ, которая полностью обеспечивает комбинат необходимой энергией, избыток продает столичным электросетям, а также покрывает потребность теплиц в углекислом газе и частично вырабатывает тепло для отопления комбината. В 2001 г. на предприятии создана лаборатория по разведению шмелей для опыления томатов.

Особое внимание уделяют выращиванию фруктов. В 2015 г. площадь яблоневых садов увеличилась до 300 га. В настоящее время агрокомбинат также начал заниматься разведением собственных сортов, в Ждановичах появился питомник. Кроме того, на предприятии имеются грушевые сады, плантации смородины, клубники, аронии, сливы, алычи. В основе производства ягод и фруктов лежат современные европейские технологии.

Наряду с растениеводством здесь занимаются и производством молока. На десяти молочно-товарных фермах содержится около 6 тыс. гол. крупного рогатого скота, из которых более 2 тыс. – дойное стадо. Среднегодовой удой на корову составляет свыше 6000 кг. При помощи белорусских ученых в агрокомбинате ведется селекционно-племенная работа по созданию животных с высоким генетическим потенциалом. В настоящее время племенное ядро коров имеет генетический потенциал 9000 кг молока благодаря использованию семени быков канадской селекции.

ОАО «Агрокомбинат «Бобруйский» создан в рамках программы совершенствования АПК Бобруйского района. В 2003 г. к УКСП «Совхоз «Бобруйский» были присоединены УКСП «Совхоз «Дойничево» и УКСП «Совхоз «Петровичи», в 2004 г. – УКСП «Совхоз «Осово». В 2005 г. на баланс предприятия было передано имущество колхоза «Гороховский».

Общая земельная площадь агрокомбината составляет 13 858 га, в том числе 13 091 га сельскохозяйственных угодий. В состав ОАО «Агрокомбинат «Бобруйский» входит 4 производственных отделения, 10 животноводческих объектов, в том числе 2 комплекса по откорму крупного рогатого скота, 8 молочно-товарных ферм, строительная бригада.

Специализация хозяйства – производство молока, выращивание и откорм КРС, выращивание зерновых культур сахарной свеклы, семян рапса, создание кормовой базы для животноводства.

Такие территориальные интеграционные структуры в форме агрокомбинатов представляют собой преимущественно многоотраслевые формирования. Они являются, по сути, продовольственными конгломератами, представляющими собой одну из форм стратегического альянса в виде группы географически соседствующих, взаимосвязанных предприятий и организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Их отличает активная инновационная деятельность наряду с мотивированными и устойчивыми кооперативными отношениями.

Интересен опыт создания и функционирования в АПК Гродненской области холдинга «Агрокомбинат «Скидельский».

На первом этапе в зернопродуктовом подкомплексе Гродненской области (2001) была проведена оптимизация количества организаций отрасли путем присоединения экономически несостоятельных к работающим относительно эффективно и имеющим более высокий технологический и технологический уровень. На их базе создана хозяйственная группа.

На втором этапе (2004) с учетом индивидуальных особенностей и действующего законодательства осуществлена процедура присоединения шести свиноводческих комплексов к соответствующим организациям хлебопродуктов. поголовье животных выкуплено или передано в счет погашения задолженности за ранее полученные комбикорма, а основные средства в счет их оплаты переданы по договору в безвозмездное пользование на 99 лет.

В дальнейшем на комплексах была проведена реконструкция, на 60 % (до 140 тыс. гол.) увеличено поголовье свиней, среднесуточные привесы выросли с 220 до 600 г, снизился расход кормов на 1 ц продукции, улучшились условия и оплата труда работников, создана собственная торговая сеть, включающая более 40 магазинов. Удельный вес собственной продукции в них достиг 70 % (по сравнению с 52 % в 2000 г.).

В результате проведенных в последующие годы преобразований ОАО «Гроднохлебопродукт», осуществляющее свою деятельность как производственный холдинг, объединивший в своем составе ряд предприятий области: 4 сельскохозяйственных, 4 предприятия системы хлебопродуктов, 4 свиноводческих комплекса и 2 птицефабрики, 1 июня 2010 г. в государственном реестре холдингов Министерства экономики Республики Беларусь за № 10 зарегистрировано как холдинг «Агрокомбинат «Скидельский».

В ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» и девяти филиалах, расположенных в шести районах Гродненской области, содержатся свиньи, птица, КРС; производятся молоко, мука, комбикорма, крупы, рапсовое масло и жмых; перерабатываются свинина и мясо птицы.

В настоящее время это крупный агропромышленный холдинг с инновационной структурой управления. Он включает в себя ОАО «Управляющая компания холдинга «Агрокомбинат «Скидельский» и – на правах дочерних компаний – семь унитарных предприятий: ЧУП «Скидельагропродукт» (оно, в свою очередь, имеет пять филиалов: филиал «Скидельская птицефабрика», Гродненский производственно-торговый филиал, филиалы «Мостовский кумпячок», «Желудокский свиноводческий комплекс», «Свиноводческий комплекс «Самаровичи»); ПЧУП «Росский комбикормовый завод»; ЧПТУП «Слонимское»; 4 сельскохозяйственных ЧУП.

Весьма разнообразны виды деятельности предприятий холдинга. Основными из них являются: производство продукции растениеводства; заготовка и хранение зерна, маслосемян рапса; производство комбикормовой продукции; производство мукомольно-крупяной продукции; выращивание сельскохозяйственных животных и птицы; производство молока и яиц, свинины, говядины и мяса птицы; переработка свинины и мяса птицы; переработка маслосемян рапса; производство неочищенных масел и жиров; реализация продукции через оптовую и розничную торговлю.

Площадь сельскохозяйственных угодий холдинга составляет 31,4 тыс. га, в том числе пашни – 20,7 тыс. га, что равно площади среднего района области. Общая численность сельскохозяйственных животных и птицы составляет: свиней – 102,2 тыс. гол.; крупного рогатого скота – 22,3 тыс. гол., в том числе коров – 5,5 тыс. гол.; птицы – 1451,6 тыс. гол.

На предприятиях холдинга работают более 5 тыс. человек. Условия труда работающих на всех производствах холдинга улучшаются из года в год и с учетом специфики производства приближаются к оптимальным.

Мясоперерабатывающее производство холдинга оснащено современным оборудованием ведущих мировых фирм и характеризуется высокой степенью механизации и автоматизации технологических процессов. Здесь производятся убой и переработка животноводческой продукции. Выпускается широкий ассортимент полуфабрикатов быстрого приготовления, а перечень готовой продукции – от вареных колбас и сосисок до копченых изделий и сыровяленых колбас – включает свыше 100 наименований, из них более 40 – новые виды продукции, которые имеют самые высокие вкусовые качества. «Вкуснятина» от «Скидельского» нашла своего потребителя в различных регионах нашей страны и сертифицирована на поставку в Россию.

Свинина и мясо птицы являются главными статьями экспорта предприятий холдинга. Так, объем экспорта свинины составляет 25 % от общего объема экспорта свинины организациями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Предприятиями холдинга ежегодно реализуется более 47 тыс. т мяса в живом весе, или 21 % от общего объема по Гродненской области, в том числе: мяса птицы – 26 тыс. т (74 % от объема области); свинины – 16,5 тыс. т (18,6 %); мяса КРС – 4,6 тыс. т (4,4 % от объема области).

Комбикормовые цеха, выпуская более 200 тыс. т продукции в год, обеспечивают потребность в комбикормах и в биовитаминовых концентратах животноводческие комплексы, фермы и птицефабрики, входящие в состав холдинга, а также сельскохозяйственные предприятия Гродненского региона.

Таким образом, предприятия холдинга увязаны в единый производственный процесс, результаты которого направлены на получение конечного результата – готовой продукции и дохода от ее реализации.

Положительный опыт создания холдинговых структур имеется в молочном и мясном подкомплексах Беларуси. Это **холдинг «Гомельская мясо-молочная компания»**, создание которого осуществлялось путем формирования акционерного общества и присоединения к нему отдельных предприятий.

На первом этапе (2002) была сформирована **Жлобинская аграрная финансово-промышленная группа**, в которую вошли следующие хозяйствующие субъекты:

- ОАО «Жлобинский мясокомбинат»;
- ОАО «Жлобинский комбикормовый завод»;
- 11 СПК Жлобинского района;
- ОАО «Белагропромбанк».

Для управления делами группы была создана Центральная компания, которая фактически не смогла выполнять возложенные на нее функции по координации деятельности участников группы, особенно в вопросах льготного налогообложения продукции. Поэтому в декабре 2004 г. группа была реорганизована в ОАО «Аграрная финансово-промышленная компания «Жлобинский мясокомбинат», а центральная компания была упразднена. К мясокомбинату присоединили комбикормовый завод и один из СПК с образованием одного юридического лица с целью дополнительного снижения налогов и непроизводительных затрат. Мясокомбинат получил статус головной компании.

Впоследствии ОАО «Аграрная финансово-промышленная компания «Жлобинский мясокомбинат» наряду с другими предприятиями была включена в состав холдинга «Гомельская мясо-молочная компания».

Трансфертные цены формируются на каждой стадии технологического процесса и обусловлены следующими факторами:

- 1) стоимостью сырья для приготовления комбикормов (зерна);
- 2) собственными затратами участников технологической цепи на производство комбикормов, выращивание и откорм КРС и свиней, переработку и реализацию продукции;
- 3) исключением отдельных видов налогов (местные и республиканские сборы, НДС) на стадиях приготовления комбикормов и переработки мяса;
- 4) сохранением налоговых и неналоговых льгот, действующих для сельскохозяйственных предприятий;
- 5) осуществлением всех платежей в бюджет и кредитов на стадии реализации продукции.

Оценив затраты времени и сложность процесса (в первую очередь, уточнив активы каждого предприятия в отдельности для определения доли его участия в холдинге), руководством было определено, что создание холдинга целесообразнее осуществлять путем заключения договоров управления.

Уже через год стали видны положительные результаты в виде оптимизации сырьевых потоков. Теперь они направляются с одного завода на другой на производство более рентабельной продукции, что дает существенный экономический эффект.

В 2012 г. решением Могилевского городского исполнительного комитета ОАО «Бабушкина крынка» преобразовано в холдинг **«Могилевская молочная компания «Бабушкина крынка»**. В структуру общества входят: головное предприятие в г. Могилеве, 8 молокоперерабатывающих заводов Могилевской области и сельскохозяйственное предприятие в Хотимском районе.

В результате в Беларуси создана молочная компания с объемом переработки сырья в 1 млн. т в год, или 78 % от объема молока, производимого в Могилевской области, и выпускающая более 300 наименований молочной продукции. Сырьевой зоной холдинга стали 17 из 21 районов области, а трудовые ресурсы составляют около 3 тыс. человек.

Владельцем активов крупнейшего в республике молочного холдинга является государство. Управление холдингом осуществляют общее собрание акционеров и наблюдательный совет, а также генеральный директор и его заместители.

СЗАО «Серволюкс» – крупная вертикально интегрированная структура. В ее состав входят:

1) птицефабрика по производству инкубационного яйца и суточных цыплят;

2) две фабрики по выращиванию и переработке мяса птицы («Серволюкс Агро» и «Смолевичи Бройлер»);

3) два комбикормовых завода;

4) мясокомбинат;

5) молокозавод;

6) 40 продовольственных магазинов «Квартал».

Основные виды деятельности объединения:

– производство мяса птицы;

– переработка мяса;

– переработка молока;

- корма и компоненты;
- розничная торговля;
- оборудование для животноводства и производства кормов;
- племенное птицеводство;
- племенное свиноводство.

10.3. Направления дальнейшего развития кооперативно-интеграционных процессов в АПК

В современной мировой экономике процессы кооперации и интеграции в значительной степени совершенствуются. Это влечет за собой создание различного рода партнерств и сельскохозяйственных корпораций, которые занимают все более сильные позиции на рынке. В условиях развивающейся конкуренции на мировых рынках выживают именно компании с устойчивыми интеграционными связями.

Основные тенденции развития продовольственного комплекса зарубежных стран проявляются в усилении интеграционных процессов сельскохозяйственного производства с другими сферами АПК, формировании крупных вертикально интегрированных структур с замкнутым циклом производства. В настоящее время даже тем компаниям, которые считались крупными несколько лет назад, присущи процессы трансформации: они укрупняются, сливаются, поглощаются, диверсифицируются. Это позволяет им выдержать конкуренцию, занять устойчивую рыночную позицию и превзойти конкурентов.

Современные фермерские и кооперативные хозяйства, являясь номинально самостоятельными, занимаясь производством и поставкой высококачественного сырья для переработки в сеть крупных предприятий и продовольственных компаний, «вмонтированы» в общую продовольственную систему своих стран. Кооперация быстрыми темпами перешагивает не только пределы внутренних регионов, но и государственных территорий.

Все активнее формируются и широко распространяются межрегиональные и транснациональные компании и корпорации, которые имеют возможность устанавливать контроль над сырьевыми регионами и осуществлять поставки конечного продовольствия по всему миру. Они становятся в современном мире главной движущей силой рыночного производства и международного разделения труда, доминирующим фактором мировой торговли и основным каналом экспорта производственного капитала.

Совместное предпринимательство способно обеспечить поступление новых технологий производства и управления, получить новые рынки сбыта и ресурсов. Его развитие влияет на темпы экономического роста, ускорение НТП, насыщение рынка товарами необходимого качества, расширение занятости и повышение уровня жизни населения. Совместное предпринимательство имеет важное социально-экономическое значение, которое находит выражение: в росте оплаты труда, номинальных и реальных доходов; росте потребления материальных благ; улучшении условий труда; повышении качества товаров; росте числа рабочих мест, сокращении безработицы и пр. Основные цели совместного предпринимательства:

- привлечение иностранных инвестиций;
- расширение выпуска экспортной продукции, организация импортозамещающих производств;
- внедрение новых и новейших отечественных научно-исследовательских разработок;
- привлечение новых технологий из-за границы;
- насыщение национального рынка качественными товарами.

Основой для дальнейшего развития интеграционных процессов между предприятиями отдельных государств должна стать общая стратегия инновационного сотрудничества. При помощи представителей науки и бизнеса определяются перспективные технологии и рынки на ближайшие 10–20 лет; направления сотрудничества государства и бизнеса в деле создания конкурентоспособных инноваций; мероприятия, которые позволяют использовать новые возможности в целях повышения качества жизни и ускорения экономического роста.

Тема 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

11.1. Эффективность совместной деятельности и взаимоотношения участников кооперации и интеграции

Объединение участников – это наиболее оптимальный путь повышения эффективности производства. Эффективность в общем смысле характеризует отношение полученного эффекта (результата) к затратам, его обусловившим. Это сложная категория, включающая производственный, экономический, социальный, управленческий, экологический и прочие аспекты. Поэтому в теории экономики нет и единого критерия, позволяющего оценить совокупную эффективность. Наибо-

лее полная система показателей оценки эффективности развития данных процессов включает в себя следующие группы:

1) *показатели сравнительной эффективности* (разность результатов до и после создания объединения);

2) *показатели абсолютной эффективности* (сравнение результатов, полученных после осуществления мероприятий с затратами на их реализацию);

3) *система технико-экономических и финансовых показателей*, типичных для каждой сферы производства;

4) *экономическая эффективность* инвестиций в кооперативно-интеграционной структуре.

На современном этапе процессы кооперации и интеграции становятся основным механизмом повышения эффективности АПК.

В связи с этим для оценки экономической эффективности кооперативно-интеграционных процессов используются показатели рентабельности производства, эффективности использования ресурсов, эффективности переработки сельскохозяйственной продукции, рентабельности сферы реализации. После расчетов по отдельным стадиям производства определяется эффективность формирования в целом.

Экономическая эффективность инвестиций оценивается следующими показателями:

1) чистый приведенный доход;

2) простой и динамический срок окупаемости проекта;

3) внутренняя норма доходности;

4) индекс рентабельности инвестиций.

При создании кооперативно-интеграционной структуры в АПК любой организационно-правовой формы наиболее важным аспектом является механизм интеграции. Он должен отражать взаимную выгоду партнеров, регулировать производственно-экономические отношения, которые нацеливают участников на повышение эффективности конечных результатов. Его функционирование должно быть направлено на обеспечение равновыгодного сотрудничества.

В агропромышленных структурах независимо от их организационного построения экономические связи могут осуществляться по двум основным моделям: ценовой и нормативно-распределительной.

Применение **ценовой модели** означает, что расчеты между участниками формирования производятся по стадиям технологического процесса на основе расчетных цен, начиная от сельскохозяйственных товаропроизводителей и заканчивая торговыми организациями.

Нормативно-распределительная модель экономических взаимо-

отношений между участниками интегрированного формирования основывается на распределении денежной выручки от реализации конечной продукции по нормативам, рассчитанным исходя из определенных показателей (себестоимости, ресурсоемкости). Первоначальные расчеты осуществляются также на основе цен.

В обеих моделях для взаиморасчетов используются *трансфертные (внутрифирменные) цены*.

В зависимости от характера производственных связей и степени хозяйственной самостоятельности отдельных звеньев интегрированной системы могут применяться различные схемы расчетов.

1. В ценовой модели расчеты между участниками могут осуществляться по *действующим рыночным ценам*. Данный способ применяется лишь в условиях высокой степени децентрализации, когда у участника имеется широкий выбор внутренних и внешних покупателей на его продукцию. В целом он противоречит идее объединения с целью максимизации совокупного экономического результата.

2. Трансфертная цена рассчитывается по *фактической либо нормативной себестоимости*. В этом случае цена считается по формуле «себестоимость плюс» и складывается из выбранного показателя себестоимости и фиксированного процента прибыли.

Использование показателя фактической себестоимости имеет главный недостаток, связанный с незаинтересованностью подразделения снижать затраты на производство, поэтому наиболее перспективно использование нормативной себестоимости. Этот подход увязывает стремления отдельных партнеров к максимизации собственной прибыли с необходимостью сдерживания стоимости промежуточного продукта в технологической цепочке в целях получения качественной и дешевой продукции на конечном этапе производства.

В рамках интегрированного формирования цена на конкретный вид сельскохозяйственной продукции, являющийся сырьем для производства конечного продукта, может быть определена следующими способами.

1-й способ: прямым путем, т. е. стоимость конечной продукции определяют последовательно по стадиям: производство – переработка – реализация. Расчеты могут осуществляться и двухэтапным способом: вначале идет авансирование в определенном размере, а затем производится заключительный расчет путем прямого распределения. Применение данного метода на практике усложняется тем, что нелегко установить процент прибыли, устраивающий и производителя сырья, и перерабатывающее предприятие.

Определение трансфертной цены прямым способом на основе фактических затрат:

$$Ц_t = C_{\phi};$$

$$Ц_t = C_{\phi} + П,$$

где $Ц_t$ – трансфертная цена, руб.;

C_{ϕ} – фактическая себестоимость, руб.;

П – процент прибыли, который устанавливается по договоренности между участниками, %.

Определение трансфертной цены прямым способом на основе нормативных затрат:

$$Ц_t = C_n;$$

$$Ц_t = C_n + П,$$

где C_n – нормативная себестоимость, руб.

2-й способ: расчет цены в обратной последовательности – начиная с прогнозируемого или уже сложившегося уровня рыночной цены на конкретный продукт и заканчивая ценой на сырье. Это так называемая *реверсивная модель*. В этом случае нередко оказывается, что цена сельхозпроизводителя должна быть ниже уровня его себестоимости.

Подходы к реализации экономического механизма функционирования интеграционного объединения могут быть объединены в следующие группы:

1. Одноэтапная модель. Взаимоотношения участников осуществляются по стадиям технологического процесса на основе расчетных цен. Для повышения заинтересованности прибыль, включенную в цену, нередко устанавливают не ниже того уровня, который может быть достигнут при реализации продукции вне объединения. Это самый простой метод, однако его применение усложняется тем, что трудно установить процент прибыли, устраивающий и производителя сырья, и перерабатывающее предприятие.

2. Двухэтапная модель. Прибыль каждого подразделения формируется на основе трансфертных цен с последующей корректировкой по конечным результатам. Трансфертные цены рассчитываются по фактической либо нормативной себестоимости с включением всех затрат или только переменных. Окончательная корректировка производится в соответствии с индивидуальным вкладом каждого участника в конечный экономический результат.

11.2. Особенности распределения доходов в кооперативно-интеграционных объединениях

Существуют различные методики выбора критерия для распределения дохода в кооперативно-интеграционных объединениях. Наиболее простым и самым распространенным подходом является распределение полученной прибыли пропорционально сумме производственных затрат. Их величины относят к объему совокупных затрат на производство продукции и на этой основе рассчитывается доля затрат каждого участника. Общая величина прибыли распределяется в соответствии с исчисленными долями.

Недостатком этого метода является то, что он не стимулирует партнеров снижать затраты, так как объем получаемой прибыли напрямую зависит от общего объема затрат. Применение данного подхода позволяет обеспечить всем партнерам равную окупаемость затрат, на практике же они имеют разные уровни рентабельности.

Наиболее прогрессивным признан метод, когда вклад партнеров в общий результат определяется по двум критериям. Первый основан на исчислении нормативного совокупного ресурсного потенциала определенного вида продукции. По второму критерию долю участия каждого члена интегрированного формирования в конечном результате следует определять с учетом объема поставок сырья на переработку.

Данный метод позволяет в определенной степени учесть стоимость участвующих в производстве земельных ресурсов, исключает все непроизводительные расходы, входящие в состав затрат, и, соответственно, обеспечивает более справедливое распределение доходов между сферами производства конечного продукта.

При использовании предприятиями-участниками ценовой модели основой для взаиморасчетов являются трансфертные цены. *Нормативно-распределительная модель* предусматривает распределение итогового финансового результата (прибыли) пропорционально вкладу каждого участника. Этот вклад может быть определен одним из трех методов: нормативно-затратным, нормативно-ценовым и нормативно-ресурсным.

Нормативно-затратный метод. Согласно этому методу на каждом этапе продвижения продукции рассчитываются нормативные затраты. Вклад сельскохозяйственных производителей определяется на основе полной нормативной себестоимости, всех остальных – на основе ее приращения. Метод основан на давальческой модели поставок сырья. Рентабельность в этом случае будет одинаковой для всех участников.

Нормативно-ценовой метод. Вначале осуществляется авансирование по расчетным (трансфертным) ценам, а затем происходит окончательное распределение прибыли согласно размеру уже выплаченного аванса. Способ распределения прибыли аналогичен предыдущему. Рентабельность также будет одинаковой для всех участников.

В том случае, если участников не устраивает одинаковый уровень рентабельности, может применяться нормативно-ресурсный метод.

Нормативно-ресурсный метод. Данный метод предполагает определение ресурсоемкости производства сельскохозяйственного сырья и его переработки. Сложность связана с определением стоимостного соизмерения разнокачественных производственных ресурсов, в результате чего расчетные показатели могут отличаться от фактических.

В этом случае для расчета нормативов совокупной ресурсоемкости необходимо оценить в денежном выражении все виды используемых ресурсов (земельных, трудовых, основных и оборотных средств) при производстве сельскохозяйственной продукции, а также на перерабатывающих предприятиях. Расчет производится по формулам:

$$N_c = Z_p + T_c + O_c + OБ_c;$$

$$N_n = T_n + O_n + OБ_n,$$

где N_c , N_n – стоимость нормативного ресурсного потенциала, используемого на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях;

Z_p – стоимость земельных ресурсов, необходимых для производства 1 т продукции;

T_c , T_n – нормативная стоимость трудовых ресурсов, необходимых для производства продукции на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях;

O_c , $OБ_c$, O_n , $OБ_n$ – нормативная стоимость основных и оборотных фондов, требующихся на производство продукции на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях.

Затем определяется совокупный ресурсный потенциал N_o :

$$N_o = N_c + N_n.$$

Доли в процентах сельскохозяйственных производителей K_c и перерабатывающих предприятий K_n в совокупном нормативном ресурсном потенциале определяются по следующим формулам:

$$K_c = (N_c : N_o) \cdot 100;$$

$$K_n = 100 - K_c.$$

В соответствии с рассчитанными процентными соотношениями продуктовых звеньев АПК (K_c и K_n) предлагается распределять чистую прибыль по следующим формулам:

$$B_c = B_o \cdot K_c;$$

$$B_n = B_o \cdot K_n,$$

где B_c – сумма прибыли, причитающаяся сельскохозяйственным товаропроизводителям;

B_n – сумма прибыли перерабатывающего предприятия;

B_o – общая сумма прибыли, полученная в интегрированном формировании.

Долю каждого участника интегрированного формирования в совокупной прибыли рекомендуется определять с учетом стоимости сырья, поставленного на переработку:

$$Y = 100 (S_i : S_o),$$

где Y – доля вклада i -го сельскохозяйственного товаропроизводителя в общую стоимость сырья S_o ;

S_i – стоимость сырья, поставленного i -м товаропроизводителем.

Для сельскохозяйственных предприятий ресурсный потенциал рассчитывается на основании организационно-технологических нормативов и нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства путем суммирования стоимости земли, труда, основных и оборотных средств, расходуемых на производство 1 т конечной продукции. Земля переносит свою стоимость на сельскохозяйственную продукцию в течение многих лет. Поэтому наиболее правомерным специалистами признается в качестве ее годовой фиксированной доли использовать ставку земельного налога, исчисленную исходя из нормативной цены 1 га пахотных земель. Ресурсный потенциал перерабатывающего предприятия рассчитывается исходя из стоимости трудовых ресурсов, а также основных и оборотных фондов (без учета стоимости сырья, возвратных отходов и побочной продукции), затраченных на 1 т продукции.

Данный подход позволяет дифференцировать уровни рентабельности для сельскохозяйственных и перерабатывающего предприятий.

Задания

Задание 1. Сельскохозяйственное предприятие в рамках интеграционной структуры реализует зерно комбинату хлебопродуктов на основе договорных цен. Трансфертную цену формируйте на основании нормативных затрат. Исходные данные представлены в таблице.

Вариант	Средняя урожайность, ц/га	Семена, руб/га	Удобрения и средства защиты, руб/га	ГСМ, электроэнергия, руб/га	Амортизация, руб/га	Оплата труда, руб/га
1	32	89	180	126	35	100
2	37	91	179	123	33	101
3	34	87	182	122	36	99
4	35	90	181	127	37	98
5	33	85	178	125	33	102
6	36	88	176	128	32	101
7	38	87	177	126	30	100
8	30	89	178	121	35	103
9	35	90	181	120	38	102
10	39	91	183	126	36	104

Расчеты выполнить в следующей таблице.

Показатели	Значения (расчет)
Средняя урожайность, ц/га	
Виды затрат (руб/га):	
семена	
удобрения и средства химической защиты	
ГСМ, электроэнергия	
амортизация	
оплата труда с начислениями	
Прямые затраты, всего	
Прочие прямые затраты (7 % от прямых)	
Итого...	
Накладные расходы (10 % от итога)	
Всего затрат	
Трансфертная цена 1 (равна с/с), руб/ц	
Трансфертная цена 2 (плюс 20 % прибыли), руб/ц	

Задание 2. Рассчитайте эффективность производства молочной продукции в региональной интеграционной структуре. Используется одноэтапная схема распределения доходов на основе ценовой модели. Исходные данные представлены в таблице.

Показатели	Варианты					
	1	2	3	4	5	6
Количество реализованного молока, т	20	22	19	23	25	21
Трансфертная цена 1 т молока, руб.	725	728	727	730	727	726
Себестоимость 1 т молока, руб.	655	652	650	655	654	650
Цена 1 т сливочного масла (завод), тыс. руб.	23	22	25	24	22	21
Цена 1 т казеина (завод), тыс. руб.	25	27	28	24	26	28
Затраты на переработку 1 т молока, руб.	210	215	220	218	213	214
Торговая наценка, %	12	11	12	13	12	11
Затраты на реализацию 1 т молочной продукции, руб.	222	225	221	220	226	221
Расход молока:						
на 1 т масла	20	21	18	20	19	21
1 т казеина (обезжиренное)	44	42	41	45	43	44

Расчеты выполнить в таблице.

Сфера производства	Показатели	Значения (расчет)
1. Сельскохозяйственные предприятия	1. Выручка, тыс. руб.	
	2. Затраты, тыс. руб.	
	3. Прибыль, тыс. руб.	
	4. Рентабельность, %	
2. Молочный завод	Продукция, т:	
	1. Масло	
	2. Казеин	
	3. Выручка, тыс. руб.	
	Затраты, тыс. руб.	
	В том числе:	
	4. На сырье	
3. Торговля	5. На переработку	
	6. Прибыль, тыс. руб.	
	7. Рентабельность, %	
	1. Выручка, тыс. руб.	
	Затраты, тыс. руб.	
	В том числе:	
	2. На приобретение продукции	
4. Интеграционная структура в целом	3. На реализацию	
	4. Прибыль, тыс. руб.	
	5. Рентабельность, %	
	Затраты, тыс. руб.	
	(1.2 + 2.5 + 3.3)	
	Прибыль, тыс. руб.	
	(1.3 + 2.6 + 3.4)	
	Рентабельность, %	

Задание 3. Определите эффективность совместной деятельности участников в холдинге, где используется давальческая модель взаимоотношений. Данный подход подразумевает распределение сахара в следующих пропорциях: 70 % – сельскохозяйственным предприятиям, 30 % – сахарному заводу. Объем производства сахарной свеклы составляет 30 тыс. т. Исходные данные приведены в таблице.

Вариант	Производственная себестоимость 1 т свеклы, руб.	Расходы на реализацию 1 т свеклы, руб.	Производственные затраты на переработку 1 т свеклы, руб.	Сахаристость, %	Коэффициент извлечения сахара	Оптовая цена 1 кг сахара, руб.	Розничная цена 1 кг сахара, руб.	Расходы на реализацию 1 т сахара, руб.
1	66	15	35	15,9	0,77	1,2	1,5	250
2	67	16	40	15,6	0,73	1,3	1,6	252
3	68	17	33	15,7	0,74	1,2	1,5	255
4	69	18	40	15,8	0,72	1,4	1,7	257

Расчеты выполнить в следующей таблице.

Участники	Показатели	Значения (расчет)
Сельскохозяйственные предприятия	Затраты на производство свеклы, тыс. руб.	
	Затраты на реализацию свеклы, тыс. руб.	
	Выручка от реализации сахара, тыс. руб.	
	Прибыль, тыс. руб.	
	Уровень рентабельности, %	
Сахарный завод	Затраты завода на переработку свеклы, тыс. руб.	
	Выручка от реализации сахара, тыс. руб.	
	Прибыль, тыс. руб.	
	Уровень рентабельности, %	
Торговля	Расходы на реализацию сахара, тыс. руб.	
	Выручка от реализации сахара, тыс. руб.	
	Прибыль, тыс. руб.	
	Уровень рентабельности, %	
Интеграционная структура в целом	Выход сахара, т	
	Общие затраты, тыс. руб.	
	Суммарная прибыль, тыс. руб.	
	Уровень рентабельности, %	

Задание 4. Нормативно-распределительная модель предусматривает распределение итогового финансового результата пропорционально вкладу каждого участника. Этот вклад может быть определен одним из трех методов: нормативно-затратным, нормативно-ценовым и нормативно-ресурсным.

1. Нормативно-затратный метод. Согласно этому методу на каждом этапе продвижения продукции рассчитываются нормативные затраты. Рентабельность в этом случае будет одинаковой для всех участников. Расчет выполнить в следующей таблице.

Предприятия	Продукция	Затраты на производство		Выручка от реализации, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %
		тыс. руб.	%			
Поставщики сырья	Зерно	12500		–		
Мелькомбинат	Мука	3200		–		
Всего	–			20000		

Задание 5. Распределите сахар между участниками интеграционной структуры с давальческой моделью взаимоотношений на основе нормативно-затратного метода. Рассчитайте показатели эффективности. Исходные данные приведены в таблице.

Вариант	Сахаристость свеклы, %	Коэффициент извлечения сахара	Потери свекломассы нормативные, %	Площадь посева, га	Урожайность, ц/га	Материально-денежные затраты сельскохозяйственных предприятий на возделывание свеклы, тыс. руб.	Транспортные расходы сельскохозяйственных предприятий на 1 т свеклы, руб.	Расходы по приемке и хранению 1 т свеклы, руб.	Затраты по заводу без стоимости сырья, тыс. руб.	Оптовая цена 1 кг сахара, руб.
1	15,2	0,72	2,2	180	350	345	10	9	160	1,0
2	15,8	0,77	2,5	205	382	372	12	10	165	1,2
3	15,4	0,74	2,0	196	377	350	11	8	168	1,0
4	15,0	0,73	2,3	210	364	385	15	9	167	1,1
5	15,6	0,7	2,1	185	365	340	12	8	170	1,0

Расчеты выполнить в следующей таблице.

№ п. п.	Показатели	Значение
1	Производственная себестоимость 1 т сахарной свеклы, руб.	
2	Полная себестоимость 1 т сахарной свеклы, руб.	
3	Выход сахара из 1 т сырья, т	
4	Себестоимость переработки 1 т свеклы (без стоимости сырья, с учетом затрат на хранение), руб.	
5	Затраты на производство и переработку 1 т свеклы, руб.	
6	Удельный вес затрат сельскохозяйственной сферы, %	
7	Удельный вес затрат сферы переработки, %	
8	Общий выход сахара, т	
9	Количество сахара, причитающееся сельскохозяйственному производителю, т	
10	Количество сахара, причитающегося заводу, т	
11	Выручка сельскохозяйственных производителей, тыс. руб.	
12	Выручка завода, тыс. руб.	
13	Рентабельность производства свеклы, %	
14	Рентабельность переработки свеклы, %	

2. Нормативно-ценовой метод. В данном случае вначале осуществляется авансирование по расчетным (трансфертным) ценам, а затем происходит окончательное распределение прибыли пропорционально размеру уже выплаченного аванса. Способ распределения прибыли аналогичен предыдущему. Рентабельность также будет одинаковой для всех участников.

Задание 6. Распределите денежную выручку в интеграционной структуре по производству и переработке рапса. Вклад каждого участника формирования определите на основе нормативно-ценового метода.

$$\text{Выход масла, ц} = V_{\text{суш}} \cdot K_{\text{м}} \cdot K_{\text{им}};$$

$$V_{\text{суш}}, \text{ ц} = V_{\text{факт}} \cdot K_{\text{у}};$$

$$K_{\text{у}} = (100 - \Delta B) : 100;$$

$$\Delta B = \Delta B_{\text{ф}} - \Delta B_{\text{н}},$$

где $V_{\text{суш}}$ – количество высушенного рапса, ц;

$K_{\text{м}}$ – коэффициент масличности;

$K_{\text{им}}$ – коэффициент извлечения масла;

$V_{\text{факт}}$ – фактическое количество рапса, ц;

$\Delta B_{\text{ф}}$ – фактическая влажность семян рапса, %;

$\Delta B_{\text{н}}$ – нормативная влажность семян рапса, %.

Исходные данные приведены в таблицах.

Вариант	Масличность, %	Коэффициент извлечения масла	Влажность семян, %		Урожайность, ц/га	Площадь, га	Нормативная себестоимость 1 т рапса, руб.
			нормативная	фактическая			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	47	0,7	8,5	12,5	18,7	450	200
2	45	0,78	8,8	13,0	22,5	480	220
3	42	0,75	9,0	12,0	20,6	475	240
4	40	0,74	8,6	12,9	19,8	420	250
5	46	0,7	8,2	13,4	18,0	455	225

Окончание

Вариант	Нормативные затраты, руб.		Розничная цена 1 т масла, руб.	Нормативный уровень рентабельности, %		
	завода на 1 т масла	торг. пред. на 1 т масла		для с.-х. предприятия	для завода	для торг. пред.
1	9	10	11	12	13	14
1	80	42	500	22	15	8
2	85	40	520	25	17	7
3	90	45	580	28	14	6
4	82	41	560	30	15	9
5	87	43	570	21	13	8

Авансируемая сумма (A_c) по подразделению составит:

$$A_c = Z_n + (Z_n \cdot Y_n) : 100,$$

где Z_n – нормативные затраты по структурному подразделению, руб.;

Y_n – нормативный уровень рентабельности по подразделению, %.

Расчеты выполнить в таблице.

Участники	Аванс		Выручка	Распределяемый остаток выручки
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	
Сельскохозяйственные организации				
Маслобойный завод				
Торговые организации				
Интеграционная структура в целом				

Задание 7. Распределение прибыли на основе расчета параметров нормативного совокупного ресурсного потенциала для производства 1 т муки.

Показатели	Сельскохозяйственные предприятия	Завод	Всего
Площадь посева зерна во всех хозяйствах группы, га	24000	–	24000
Выход муки, т	–	18000	18000
Площадь зерновых, необходимая для производства 1 т муки, га		–	
Средняя годовая ставка земельного налога с 1 га пашни, руб.		–	–
Условная стоимость земли для производства 1 т муки, руб.			
Стоимость основных средств, трудовых ресурсов и оборотных фондов на 1 га, руб.		–	
Стоимость основных средств, трудовых ресурсов и оборотных фондов на 1 т муки, руб.		–	
Нормативный ресурсный потенциал сельскохозяйственной сферы для производства 1 т муки, руб.		–	
Стоимость потребленных основных средств, трудовых ресурсов и оборотных фондов на 1 т муки на перерабатывающем предприятии, руб.	–		
Совокупный нормативный ресурсный потенциал для производства 1 т муки, руб.			
Доли участников в %			
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Затраты, тыс. руб.			
Рентабельность, %			

Тема 12. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

12.1. Необходимость и основные направления государственного регулирования

Перед началом революции кооперация переживала быстрый подъем, во многом связанный с появлением правовой основы ее деятельно-

сти. Первыми российскими законодательными актами были Положение об учреждении мелкого кредита (от 1 июня 1895 г.), Нормальный устав потребительских обществ (от 13 мая 1897 г.) и Нормальный устав сельскохозяйственных товариществ (от 30 июня 1897 г.), предоставившие возможность крестьянам объединяться в соответствующие виды товариществ для производства, переработки своей продукции и ее последующего сбыта, а также кредитования и материально-технического снабжения производственного процесса.

В советский период потребительская кооперация была частью государственной системы и в отдельном законодательстве необходимости не возникало. Первым законодательным актом стал принятый в 1988 г. Закон «О кооперации в СССР». Этот Закон в соответствии с Конституцией СССР определял экономические, социальные, организационные и правовые условия деятельности кооперативов в СССР.

На современном этапе необходимость участия государственных органов управления в регулировании кооперативно-интеграционных процессов обусловлена важностью их развития для аграрной экономики. В процессе реализации своих функций государство проводит активную денежную, налоговую, кредитную, ценовую, социальную политику при создании агропромышленных формирований.

Меры государственного регулирования и поддержки агропромышленного производства состоят в следующем:

- поддержка доходов производителей;
- ценовое вмешательство: поддержка внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установление квот и налогов на экспорт и импорт продовольствия;
- компенсация издержек по приобретению средств производства: удобрений, средств защиты растений, кормов и т. д.;
- финансирование мер содействия развитию рынка;
- содействие развитию производственной инфраструктуры и т. д.

Государственное регулирование кооперативно-интеграционных процессов в АПК осуществляется по следующим направлениям:

- формирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на основе кооперации различных отраслей АПК;
- финансирование, кредитование, страхование, льготное налогообложение перспективных агропромышленных формирований;
- защита интересов отечественных субъектов интеграции при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- финансирование научной деятельности по созданию эффективных интегрированных формирований в АПК;

- разработка и осуществление целевых программ по развитию социальной сферы села;

- создание необходимой нормативно-правовой базы.

Применительно к сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции государственное регулирование осуществляется в следующих формах:

- бюджетное регулирование (распределение средств бюджета по различным направлениям, размеры которых определяются приоритетами развития различных организационно-правовых форм и моделей агропромышленных структур);

- налоговое регулирование (применение дифференцированных налоговых ставок, освобождение от налогов создаваемых объединений, производящих социально значимые продукты и пр.);

- ценовое регулирование (установление предельных цен на некоторые общественно значимые товары и услуги или предельных параметров, определяющих величину цен (уровней рентабельности) для компаний-монополистов в сфере агробизнеса);

- денежно-кредитное регулирование;

- регулирование путем формирования и реализации государственных программ;

- социальное регулирование;

- регулирование охраны и восстановления окружающей среды (предусматривает меры по защите природы в зоне хозяйствования субъектов агропромышленной интеграции);

- государственное лицензирование.

12.2. Правовое обеспечение развития кооперативно-интеграционных процессов в АПК Беларуси

Основным законодательным актом Республики Беларусь является **Конституция**, гарантирующая гражданам нашей республики свободу объединений, право собственности как личной, так и совместной с другими лицами, что и является экономической основой создания кооперативов. Кроме того, в ст. 13 указывается, что государство способствует развитию кооперации.

Согласно **Гражданскому кодексу** кооперативы могут иметь или не иметь статус юридического лица. Юридические лица, являющиеся коммерческими кооперативными организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательными актами.

Гражданским кодексом допускается создание объединений коммерческих организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, а также объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

Кроме того, юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах. В случаях, предусмотренных законодательными актами, объединения коммерческих, некоммерческих организаций и (или) физических лиц могут создаваться и в иных формах.

Закон Республики Беларусь «О потребительской кооперации» определяет правовые, организационные, экономические и социальные основы деятельности потребительских обществ и их союзов в Республике Беларусь. Он определяет также основные задачи и принципы потребительской кооперации, ее взаимоотношения с государством, порядок создания и деятельности потребительского общества, его реорганизации и ликвидации. В соответствии с Законом потребительское общество имеет право:

- владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом исходя из целей и задач деятельности;
- заниматься в соответствии с законодательством Республики Беларусь деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей участников;
- осуществлять предпринимательскую деятельность постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых данное общество создано;
- участвовать в хозяйственных обществах, кооперативах;
- привлекать заемные средства юридических лиц и граждан;
- осуществлять внешнеэкономическую деятельность в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь;
- осуществлять иные полномочия, необходимые для достижения целей, предусмотренных уставом потребительского общества.

В целях создания благоприятных условий для развития предпринимательства, а также защиты экономических интересов субъектов

малого предпринимательства постановлением Совета Министров Республики Беларусь утверждено **Положение об обществах взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства**.

Согласно данному нормативному документу Общество взаимного кредитования создается юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями, являющимися субъектами малого предпринимательства. Оно является юридическим лицом и создается в целях аккумулирования временно свободных средств его участников в целях оказания им временной финансовой помощи. Оно не отвечает по обязательствам своих участников, а они несут субсидиарную ответственность по обязательствам Общества в размере и в порядке, предусмотренными его уставом.

Общества могут добровольно объединяться в ассоциации в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Положение определяет порядок создания и деятельности данных видов обществ, условия формирования имущества и распределения доходов, членство, организацию управления его деятельностью, порядок ликвидации и реорганизации Общества.

Указ президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» принят в целях определения правового статуса холдинга, порядка его создания и условий функционирования.

Включение юридического лица в состав участников холдинга в качестве его дочерней компании (исключение дочерней компании холдинга из состава его участников) осуществляется на основании решения управляющей компании холдинга. Для включения юридического лица в состав участников холдинга должно быть получено согласие антимонопольного органа в соответствии с Законом Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».

Юридическое лицо считается включенным в состав участников созданного холдинга в качестве его дочерней компании (дочерняя компания холдинга считается исключенной из состава его участников) с даты оформления Министерством экономики нового перечня участников холдинга, которая указывается в этом перечне.

Управляющая компания холдинга (собственник или уполномоченное им лицо) несет ответственность за достоверность сведений, указанных в документах, представленных для регистрации холдинга (внесения изменений в перечень участников холдинга).

При обнаружении заведомо ложных сведений, представленных в Министерство экономики для регистрации холдинга (внесения изменений в перечень участников холдинга), регистрация холдинга (внесение изменений в перечень участников холдинга) признается недействительной (недействительным) судом по иску органов внутренних дел, государственной безопасности, Министерства по налогам и сборам, Министерства экономики и иных уполномоченных органов.

Особенностью белорусского законодательства является то, что дочерняя компания холдинга не может владеть акциями (долями в уставном фонде) управляющей компании холдинга, выступать залогодержателем ее акций, а также осуществлять доверительное управление ими.

Участники холдинга имеют право любым не противоречащим законодательству способом сообщать о своей принадлежности к холдингу, в том числе путем использования в реквизитах документов или рекламных материалах единой графической и текстовой символики, а также коллективного знака.

Деятельность управляющей компании холдинга по управлению ее дочерними компаниями признается предпринимательской деятельностью. Управляющая компания холдинга вправе на условиях и в порядке, определенных уставом (учредительным договором) управляющей компании и уставами дочерних компаний холдинга, договорами доверительного управления либо иными договорами, а также решениями уполномоченных органов управления участников холдинга, формировать централизованный фонд за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные целевые бюджетные фонды и внебюджетные фонды.

Государственная программа «Аграрный бизнес» на 2021–2025 гг. содержит основные положения, определяющие развитие кооперативно-интеграционных процессов в АПК Республики Беларусь:

1. Структура АПК требует преобразования на принципах кооперации и интеграции, что позволит обеспечить согласованную маркетинговую стратегию разрозненных и во многом конкурирующих между собой в настоящее время организаций.

2. В экспортоориентированных отраслях (молочной, мясной, льняной, сахарной и др.) следует постепенно создавать крупные продуктовые компании, которые объединят производителей сельскохозяйственного сырья, организации, осуществляющие переработку и сбыт продукции, маркетинговые, финансовые, научно-исследовательские

структуры. Организационно-правовая форма компании определяется участниками самостоятельно.

3. Совершенствование организационной структуры АПК будет происходить на основе государственно-частного партнерства, развития продуктовых кооперативно-интеграционных формирований регионального и республиканского уровней, объединяющих (кооперирующих) перерабатывающие, производящие, обслуживающие и торговые организации.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. определяет, что основное направление аграрной политики – создание крупных интегрированных продуктовых компаний и корпораций, развитие малых и средних частных форм хозяйствования. Основу производства в АПК составят крупные агропромышленные холдинги с сырьевыми зонами самообеспечения, специализирующиеся на глубокой переработке сырья, кооперирующиеся с торговыми сетями и создающие собственные логистические и сбытовые сети, в том числе за рубежом.

Задание

Используя материал лекции по соответствующей теме, дайте характеристику основных форм государственного регулирования процессов кооперации и интеграции в АПК:

Наименование формы	Характеристика
Бюджетное регулирование	
Налоговое регулирование	
Ценовое регулирование	
Социальное регулирование	
Формирование и реализация государственных программ	

Тема 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И КОРПОРАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ

13.1. Международный кооперативный альянс, его функции и деятельность по поддержке мирового кооперативного движения

Одной из крупнейших международных неправительственных организаций является учрежденный в 1895 г. Международный кооперативный альянс (МКА) – признанный мировой центр кооперативного движения.

Международный кооперативный альянс – неправительственная международная организация, объединяющая национальные, региональные союзы и федерации кооперативов, главным образом потребительских, кредитных и сельскохозяйственных, представляющая кооперативное движение по всему миру.

В настоящее время Международный кооперативный альянс превратился в крупную международную организацию и имеет статус «А» первой категории в Экономическом и Социальном Совете ООН, в ЮНЕСКО и ряде других международных организаций, активно сотрудничает с ФАО и пр.

Высшим органом МКА является конгресс, который созывается один раз в 3–4 года. Между конгрессами деятельностью МКА руководят Центральный и Исполнительный комитеты. Заседания Центрального комитета проводятся не реже одного раза в год.

Из состава Центрального комитета избирается Исполнительный комитет (Исполком). В настоящее время Исполком состоит из 16 членов, включая президента и двух вице-президентов МКА. Исполком собирается два раза в год. Штаб-квартира МКА находится в Лондоне.

МКА имеет 10 вспомогательных комитетов:

1. Сельскохозяйственный.
2. Рыболовецкий подкомитет.
3. Банковский.
4. Организация кооперативной политики по защите потребителя (на правах вспомогательного комитета).
5. Жилищный.
6. Международная кооперативная страховая федерация.
7. ИНТЕРКООП – Международная организация потребительской кооперативной торговли.
8. Женский.
9. Международный комитет рабочих производственных и ремесленных кооперативных обществ.
10. Международная кооперативная нефтяная ассоциация (на правах вспомогательного комитета).

Кроме того, в МКА входят рабочие группы. Среди них: консультативная группа по вопросам подготовки кооператоров развивающихся стран; международная рабочая группа кооперативных библиотекарей и работников документации; рабочая группа по кооперативной печати; рабочая группа по исследованиям; рабочая группа потребителей. МКА имеет Региональное бюро в Нью-Дели (Индия), которое обслуживает

кооперативные организации Юго-Восточной Азии, в г. Моши (Танзания), которое обслуживает кооперативные организации Восточной и Центральной Африки. Функции Регионального бюро МКА в Латинской Америке выполняет организация кооперативов Америки (ОКА).

За последние десятилетия возросли авторитет и влияние МКА на международной арене. Альянс стал активнее выступать в защиту интересов трудящихся масс, участвовать в мероприятиях, проводимых ООН и ее специализированными учреждениями, поддерживать акции демократических и миролюбивых сил. Расширилась деятельность Альянса по оказанию помощи кооперативам развивающихся стран, усилилась его роль в развитии кооперативного образования, межкооперативного сотрудничества, международной кооперативной торговли. Альянс выступил организатором ряда мероприятий, направленных на привлечение в кооперативное движение женщин и молодежи.

Серьезное внимание МКА уделяет проблемам кооперативной демократии, укреплению единства рядов международного кооперативного движения. Все большее значение в деятельности МКА приобретает проблема защиты кооперативов от натиска капиталистических монополий, которые все настойчивее вторгаются в традиционные сферы деятельности кооперативов. В настоящее время в МКА на правах полноправных членов входят 160 кооперативных организаций из 65 стран, объединяющих в своих рядах свыше 326 млн. человек.

Цели, права и обязанности МКА заключаются в следующем:

- а) быть всемирным представителем кооперативных организаций всех видов, которые в своей практике соблюдают его принципы;
- б) распространять во всем мире кооперативные принципы и методы;
- в) содействовать развитию кооперации;
- г) сохранять интересы кооперативного движения во всех его формах;
- д) поддерживать хорошие отношения между входящими в его состав организациями;
- е) содействовать развитию дружественных и экономических отношений между кооперативными организациями всех видов как в национальном, так и в международном масштабе;
- ж) содействовать упрочению мира и безопасности. Официальными языками МКА являются английский, русский, французский, немецкий и испанский.

13.2. Понятие и классификация международных организаций

Международная организация – объединение межгосударственного или негосударственного характера, созданное на основе определенных соглашений. Разнообразие международных организаций затрудняет формирование единого определения данного явления. Существуют три базовых критерия, определяющих характер международных организаций: **характер членства, географическое измерение, функциональное измерение.**

Основой классификации является характер членства. Определяют **межправительственные международные организации (МПО)**, членами которых выступают национальные правительства и которые создаются путем заключения договоров между правительствами (ООН, Всемирный банк, НАТО, Европейский союз (ЕС), Сотрудничество независимых государств (СНГ) и др.), и **неправительственные (МНПО)**, которые состоят из отдельных лиц либо отдельных групп (Гиннес, Международный олимпийский комитет (МОК), Международный комитет красного креста (МККК), Международные организации криминальной помощи (Интерпол) и т. д.).

По такому критерию, как географическое измерение, международные организации подразделяются на **глобальные и региональные**. Глобальные (их около четверти всех МПО) представляют все регионы мира. Подавляющее большинство МПО носят региональный (либо субрегиональный) характер.

Например, военно-политические и таможенные союзы чаще всего носят региональный характер. В МПО чаще всего представлены регионы: заподноевропейские страны, США, Канада, Австралия и Япония (в последнее время Латинская Америка).

Слабее представлены в МПО африканские и азиатские государства, они чаще представлены в системе МНПО. В МНПО примерно четверть являются глобальными, остальные – региональными. Многие международные организации, хотя и не являются глобальными, включают участников из разных регионов. Например, организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) включает страны их всех регионов мира (кроме Северной Америки и Европы), Организация Североатлантического договора (НАТО) простирается от США и Канады до Турции.

С точки зрения функционального измерения международные организации подразделяются на **организации с общей компетенцией** – многофункциональные, и **организации со специальной компетенцией** – ограниченным целевым назначением. Среди МПО и МНПО число организаций специальной компетенции намного больше многоцелевых.

В сети МПО лишь немногие наделены полномочиями решать широкий диапазон политических, экономических и социальных проблем своих членов. Это, например, Организация объединенных наций (ООН), Организация африканского единства (ОАЕ). Большинство МПО имеют узкоспециализированные цели: военные (НАТО), экономические (Всемирный банк), социальные и культурные (Организация объединенных наций по вопросам образования), науки и культуры (ЮНЕСКО), технические (Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ)).

Более половины всех МПО – экономические организации. МНПО, как правило, организации специальной компетенции, так как их члены объединяются в соответствии с конкретными интересами: экономическими, религиозными, социальными, культурными, образовательными или профессиональными. Наиболее часто МНПО действует в сфере торговли, промышленного производства и охраны здоровья и окружающей среды.

Межправительственные структуры оказывают намного большее влияние, чем неправительственные организации, на международные отношения. Международные организации – это наиболее развитые и разнообразные механизмы управления международной жизнью. С точки зрения школы политического реализма международные организации полезны и влиятельны лишь в той мере, в какой это соответствует интересам государств-членов этих организаций. Сторонники школы транснационализма считают, что со временем МПО превзойдут государства по степени влияния на международную жизнь. По их мнению, в результате деятельности МПО возникает новое качество, помогающее решать глобальные проблемы человечества.

Современная политическая наука признает, что уже сейчас такие МПО, как Всемирная торговая организация (ВТО), НАТО, Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ) нередко играют более важную роль, чем отдельные государства.

С точки зрения сторонников либерального институционализма, МПО являются продолжением интересов государства. Под влиянием

глобальных изменений в международной жизни трансформируются сами национально-государственные интересы. У государств возникают потребности в координации своей деятельности, в том числе помощи со стороны коллективных структур международных отношений (финансовой, посреднической, технико-экономической и др.).

Организация объединенных наций – ООН – это универсальная межгосударственная организация, созданная с целью поддержания мира, международной безопасности и развития сотрудничества между государствами. Особенность и универсальность ООН заключается в том, что все страны имеют право голоса при принятии важных политических решений.

Главный учредительный документ – Устав Организации Объединенных Наций, в котором сформулированы права и обязанности государств-членов и задачи основных органов, а также процедуры и порядок работы ООН. Устав ООН является международным договором, в котором изложены основные принципы международных отношений: от суверенного равенства государств до запрещения силы в международных отношениях.

ООН – это форум, в рамках которого проходят консультации, переговоры между всеми участниками мировой политики. Имеет дело с огромным количеством проблем и вопросов: международная безопасность и разоружение, состояние окружающей среды, незаконный оборот наркотиков и др.

Датой создания ООН считается 24 октября 1945 г., когда вступил в силу ее Устав, регламентированный пятью членами Совета Безопасности (СССР, Китай, Великобритания, США, Франция).

В настоящее время членами ООН являются 192 страны. Согласно Уставу, членом ООН может быть только государство. Прием новых государств-членов производится постановлением Генеральной Ассамблеи по рекомендации Совета Безопасности. Генеральная Ассамблея имеет также право приостанавливать осуществление прав и привилегий государства-члена или исключать его за нарушение Устава ООН. Осуществление прав и привилегий может быть восстановлено Советом Безопасности.

ООН является международной межправительственной организацией и сотрудничает с другими субъектами мировой политики: неправительственными организациями, транснациональными корпорациями, профсоюзами и другими организациями. Почти 1520 МНПО – международных неправительственных организаций – обладают консультативным статусом при Экономическом и социальном совете (ЭКОСОС).

Структура ООН:

- Генеральная Ассамблея;
- Совет Безопасности;
- Экономический и социальный совет;
- Секретариат;
- Совет по опеке;
- Международный суд.

Специализированные учреждения, являясь самостоятельными автономными организациями, связаны с ООН специальными соглашениями и координируют свою работу с ее деятельностью. ООН, ее программы и фонды, а также специализированные учреждения составляют систему ООН.

Самостоятельные специализированные организации, связанные с Организацией Объединенных Наций специальными соглашениями:

1. Международная организация труда (МОТ) – разрабатывает политику и программы, направленные на улучшение условий труда и повышение уровня занятости, и устанавливает международные трудовые стандарты, используемые странами всего мира.

2. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) – направляет усилия на повышение продуктивности сельского хозяйства и укрепление продовольственной безопасности, а также на улучшение условий жизни сельского населения.

3. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) – содействует осуществлению целей всеобщего образования, развитию культуры, сохранению всемирного природного и культурного наследия, международному научному сотрудничеству, обеспечению свободы прессы и коммуникации.

4. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) – координирует осуществление программ, нацеленных на решение проблем охраны здоровья и максимальное укрепление здоровья населения Земли. Ведет работу по таким направлениям, как иммунизация, санитарное просвещение и снабжение основными лекарственными средствами.

5. Группа Всемирного банка – предоставляет займы и техническую помощь развивающимся странам в целях уменьшения нищеты и содействия устойчивому экономическому росту.

6. Международный валютный фонд (МВФ) – способствует развитию международного сотрудничества в кредитно-денежной сфере и обеспечению финансовой стабильности и служит постоянным форумом для проведения консультаций, предоставления рекомендаций и оказания помощи по финансовым вопросам и др.

ООН выполняет огромное количество функций, распространяя свое влияние практически на все сферы деятельности: принятие решения о проведении миротворческой операции для урегулирования конфликта; введение стандартов в области безопасности авиаперелетов и совместимости средств связи; оказание экстренной помощи жертвам стихийных бедствий; координация действий по борьбе с угрозой СПИДа во всем мире; оказание государствам помощи в проведении свободных и справедливых выборов; предоставление льготных займов для развития экономики в наиболее бедных странах.

Официальными языками Организации Объединенных Наций являются английский, испанский, китайский, русский и французский. В качестве официального языка Генеральной Ассамблеи, Совета Безопасности и Экономического и социального совета дополнительно введен арабский.

Генеральная Ассамблея ООН. Все государства-члены Организации Объединенных Наций представлены (каждое одним голосом) в Генеральной Ассамблее – своего рода «всемирном парламенте». Именно здесь рассматриваются все наиболее острые мировые проблемы; все страны могут выразить свои мнения и достичь понимания относительно того, как им следует действовать. При этом все члены имеют одни и те же права и привилегии, равно как одни и те же обязанности и обязательства. Генеральная Ассамблея является главным общепарламентским органом.

Совет Безопасности ООН. Согласно ст. 23 Устава ООН, Совет Безопасности ООН состоит из 15 членов: пяти постоянных членов – Китая, Франции, России, Великобритании и Соединенных Штатов – и 10 непостоянных членов, избираемых Генеральной Ассамблеей на двухлетний срок. Совет Безопасности проводит заседания, которые могут быть периодическими или внеочередными. Каждый член Совета имеет один голос. Решения по вопросам процедуры считаются принятыми, когда за них поданы голоса, по крайней мере, 9 из 15 членов. Если постоянный член Совета не согласен с решением, он может проголосовать против, и этот акт имеет силу вето. Все пять постоянных членов в то или иное время применяли право вето. Если постоянный член не поддерживает решение, но не хочет блокировать его посредством вето, он может воздержаться.

В деятельности Совета Безопасности достаточно широко распространен метод одобрения решений на основе согласования (консенсуса), который является, по существу, логическим продолжением

принципа единогласия постоянных членов Совета и проистекает из объективной практической потребности в принятии таких решений, которые, отражая единодушную волю государств-членов, имеют все шансы быть реализованными.

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС). Учрежден Уставом ООН в качестве главного органа по координации экономической и социальной деятельности Организации Объединенных Наций и специализированных учреждений и институтов ООН. Состоит из 54 членов ООН, избираемых Генеральной Ассамблеей на три года.

В своей практической деятельности призван способствовать:

- повышению уровня жизни, полной занятости населения и условиям экономического и социального прогресса и развития;
- разрешению международных проблем в экономической и социальной областях, в области здравоохранения и т. п.; международному сотрудничеству в области культуры и образования;
- всеобщему уважению и соблюдению прав человека и основных свобод для всех без различия расы, пола, языка и религии.

13.3. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития

Международные корпорации (МНК) в конце XX в. стали важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие отражает процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей. Они являются участниками всего спектра мирохозяйственных связей, своеобразными «локомотивами» мировой экономики.

К концу 90-х гг. XX в. в мире функционировало около 60 тыс. международных компаний. Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс. дочерних предприятий. Их количество за последние 25 лет увеличилось более чем в 5 раз.

Вместе с тем общемировую значимость имеет сравнительно небольшое число международных компаний. Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80 % всей произведенной международными корпорациями продукции электроники и химии, 95 % фармацевтики, 76 % продукции машиностроения.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. Объем произведенной продукции на их предприятиях ежегодно превышает 1 трлн. долл. В них работают 73 млн. сотрудников, т. е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство.

Виды международных компаний: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др.

По национальной принадлежности крупные корпорации принято подразделять на транснациональные (ТНК) и многонациональные фирмы (МНК). В США под корпорацией чаще всего подразумевают акционерное общество, а так как многие современные ТНК появились в результате международной американской экспансии, данный термин вошел в их название.

Наиболее общей причиной возникновения транснациональных корпораций (ТНК) является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей через создание крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии ТНК.

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства в ряде отраслей. Жесткая конкуренция, необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах, появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров (практика поддержки крупного отечественного бизнеса в Корее, известной международными корпорациями «Самсунг», «Дэу», «LG»).

Транснациональные корпорации (ТНК) – это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства посредством образования филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др., которые составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. Филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

Специфические черты ТНК. ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию. Движение капиталов ТНК не зависит от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. Транснациональные корпорации устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира. Они проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. Заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей.

С момента появления международные корпорации постепенно выработывали стратегическую линию своего поведения. К основным ее признакам можно отнести:

- обеспечение своего производства иностранным сырьем;
- закрепление на зарубежных рынках через сеть своих филиалов;
- размещение производства в тех странах, где издержки производства ниже, чем в стране базирования;
- ориентация на дифференцированную производственно-торгово-финансовую деятельность.

Стратегия развития ТНК предусматривает постоянное расширение географических направлений их международного бизнеса. Наступление ведется под влиянием двух основных принципов: первый – не ограничиваться деятельностью на хорошо изученных рынках, а постоянно искать новые рынки сбыта по всему земному шару. Второй принцип – опередить соперников через поиск выгодных партнеров по производству и сбыту в нужном месте в нужное время.

Одновременно многие ТНК стремятся к лидерству на избранных товарных рынках, чтобы обеспечить жесткий контроль за качеством

продукции, отбором поставщиков, послепродажным обслуживанием. Ключевым фактором сохранения конкурентоспособности ТНК в современных условиях становятся нововведения (инновации).

Транснациональная корпорация – это корпорация, обладающая зарубежными активами, ведущая производственную и торговосбытовую деятельность за границами «родной» страны (где располагается их штаб-квартира). Комиссия ООН по транснациональным корпорациям определяет ТНК как компанию:

1) имеющую хозяйственные единицы в двух и более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;

2) оперирующую в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр;

3) отдельные единицы которой связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Структура ТНК.

1. Головная материнская компания – административный центр всей системы предприятий ТНК. Основные функции: принятие решений о слиянии, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики корпорации.

2. Зарубежный филиал. Основные формы зарубежных филиалов:

1) *дочерняя компания* – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет право решающего голоса в силу владения более половины акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;

2) *ассоциированная компания* – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10, но не более 50 % акций. Головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием;

3) *отделение* – вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью. Отделения могут иметь форму представительства за рубежом; партнерства; движимого имущества (корабли, самолеты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

ТНК осуществляют свою деятельность в различных странах через филиалы, дочерние компании и другие формы организаций. Отделения имеют практически независимые производственные и сбытовые подразделения, осуществляют научно-исследовательские разработки и т. д. В целом филиалы представляют собой огромный производственный комплекс. Акции компании, как правило, принадлежат только представителям страны-учредителя.

МНК – это многонациональные фирмы, объединения бизнесов из разных государств на производственной и научно-технической основе. Их отличительными признаками являются: многонациональный акционерный капитал и многонациональное руководящее ядро.

Большинство современных ТНК относятся к первому типу, так как управляются представителями одного государства. Многонациональных фирм не так много. Например, англо-голландский нефтеперерабатывающий концерн Royal Dutch Shell и химический концерн Unilever.

В отдельную группу входят международные кооперативные союзы, консорциумы, создаваемые для решения определенных задач.

В зависимости от масштабов деятельности и годового оборота выделяют **малые ТНК** (3–4 зарубежных филиала) и **крупные ТНК** (десятки и сотни филиалов в разных странах). **ТНК с горизонтальной интеграцией** имеют подразделения в нескольких странах и выпускают в основном одинаковую или подобную продукцию (например, автомобильные компании США или система «fast food»). **ТНК с вертикальной интеграцией** объединяют филиалы при одном собственнике, отвечающие за все стадии производства конечного продукта, поставляемого в подразделения этой же компании, находящиеся в других странах. **Раздельные (диверсифицированные) ТНК** – это предприятия, производящие разнообразную продукцию: от продуктов питания до косметики. Они управляются подразделениями, находящимися в различных странах, не объединенными по горизонтали или вертикали.

В современной международной практике под ТНК, фактически, подразумевают крупнейшие международные корпорации, оказывающие действительно существенное влияние на мировой рынок товаров, услуг и факторов производства. К глобальным ТНК относятся те, у которых:

1) годовой объем продаж составляет не менее 1 млрд. долл. («Дженерал электрик», «Форд мотор компании», «Тойота мотор корпорейшн», «Роял Датч Шелл групп»);

2) от 20 % общего оборота приходится на заграничные операции («Бритиш петролеум компании», «Экссон Мобил корпорейшн», «Водафон групп», «Сименс», «Самсунг электроникс», «Кока-Кола»);

3) не менее 25 % приходится на долю зарубежных активов;

4) имеются подразделения не менее чем в семи странах мира.

Сегодня под контролем ТНК, по оценкам экспертов, находятся около 90 % рынка пшеницы, кофе, кукурузы, табака, джута и до 70 % рынка бананов и натурального каучука. Крайне монополизированы рынки лесоматериалов, железной руды, меди, бокситов, олова и сырой нефти.

Уровень освоения мирового экономического пространства крупнейшими ТНК поражает. Так, американская компания «Кока-Кола» разместила свое производство в 200 странах, «Экссон» и «Ай-Би-Эм» – более чем в 100 странах. По масштабам зарубежного инвестирования лидируют ТНК, базирующиеся в США, Великобритании, Франции, Германии.

Глобальные корпорации ТНК – это 2/3 внешней торговли, почти половина промышленных производств, до 80 % технологических нововведений. Вполне закономерно, что весомая доля товаров на рынке (25 %) выпускается несколькими транснациональными корпорациями. Например, компания Nestle реализует косметику L'Oreal и джинсы Diesel. Широкая линейка товаров, от мыла Dove до шоколада Klondike, принадлежит фирме Unilever. До 1/3 продукции международных корпораций относится к выпуску зарубежных структур в составе ТНК, объем продаж которых уже превысил мировой экспорт. Американские и зарубежные ТНК осуществляют 50 % экспортных операций в США. В экспорте Великобритании на долю корпораций приходится до 80 %, а в экспорте Сингапура – до 90 %.

Последствия деятельности ТНК как для мировой экономики, так и экономик стран базирования и принимающих стран являются противоречивыми. В мировом хозяйстве ТНК, с одной стороны, способствуют интенсификации международной специализации и кооперирования производства, его расширению, усилению взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, глобальной экономической интеграции во всех сферах, выступают движущей силой инновационного развития, а с другой – превращаются в центры экономической власти, бесконтрольные действия которых обостряют глобальные проблемы человечества.

Положительные последствия деятельности ТНК для стран базирования заключаются в получении доступа к дополнительным источникам ресурсов; использовании преимуществ эффекта масштаба; возможности увеличить жизненный цикл продукта за счет переноса его производства по мере устаревания в зарубежные филиалы; увеличении доходов за счет размещения производства в странах с дешевым сырьем и низким уровнем оплаты труда; получении высоких прибылей в странах с низким налоговым давлением; беспрепятственном преодолении таможенных барьеров стран приложения капитала, распространении новейших технологий, увеличении производства и занятости, ускорении экономического развития и интеграции национальных экономик в мировое хозяйство, увеличении налоговых поступлений в государственный бюджет.

Негативное влияние на экономику страны базирования ТНК может проявляться в односторонней специализации национального производства (на продукции добывающих отраслей промышленности, экологически вредном производстве), обусловленной интересами иностранного капитала; в противодействии реализации национальной экономической политики принимающей страны; в установлении монопольных цен и диктате условий, которые ущемляют интересы принимающей страны; в уклонении от уплаты налогов путем перекачивания доходов из одной страны в другую; в вытеснении национальных предпринимателей из сфер экономических интересов ТНК; в существенном влиянии ТНК на все сферы жизни страны.

Задание

Используя материал лекции по соответствующей теме, дайте характеристику международных организаций по указанным классификационным критериям.

Критерий	Характеристика
Характер участия	
Географическое измерение	
Функциональное измерение	

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Запольский, М. И. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе: учеб. пособие / М. И. Запольский; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т сист. исслед. в АПК. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 347 с.
2. Кольчевская, О. П. Кооперация и интеграция организаций в агропромышленном комплексе: курс лекций / О. П. Кольчевская. – Горки: Белорус. гос. с.-х. акад., 2018. – 140 с.
3. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК: учебник / Г. А. Петранева [и др.]; под ред. Г. А. Петраневой. – М.: КолосС, 2005. – 223 с.
4. Минаков, И. А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК: учеб. пособие / И. А. Минаков. – М.: КолосС, 2007. – 264 с.
5. Сахарова, Д. Б. История и теория кооперативного движения: учеб. пособие / Д. Б. Сахарова, И. С. Котов. – Минск: Новое знание, 2005. – 248 с.
6. Ткач, А. В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие / А. В. Ткач. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 364 с.
7. Шкляр, М. Ф. Кредитная кооперация: учеб. пособие / М. Ф. Шкляр. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 334 с.
8. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: в 2 кн. / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. академика В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – Кн. 1. – 891 с.
9. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: в 2 кн. / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. академика В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – Кн. 2. – 702 с.
10. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Е. Ф. Авдокушин, В. С. Сизова. – М.: Магистр; НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
11. Аграрная Европа в XXI веке: монография / Э. Н. Крылатых [и др.]; под общ. ред. Э. Н. Крылатых; ФГБУН «Институт Европы Российской академии наук». – М.: Летний сад, 2015. – 328 с.
12. Государственная программа «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 1 февр. 2021 г. № 59: с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 17.03.2024).
13. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.; одобрен Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.03.2024).
14. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энциклопедический справочник / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 576 с.
15. Закон Республики Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-З «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» (в ред. закона Респ. Беларусь от 11 нояб. 2002 г. № 150-З) // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.03.2024).
16. Запольский, М. И. Состояние и развитие кооперативно-интеграционных отношений в АПК Гомельской области / М. И. Запольский; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 314 с.
17. Запольский, М. И. Эффективность кооперативно-интеграционных отношений в сфере агропромышленного производства. Теория, методология, практика / М. И. Запольский; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010 г. – 256 с.

18. Ермалинская, Н. В. Кооперация в агропромышленном комплексе: учеб. пособие / Н. В. Ермалинская, Е. А. Кожевников; Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2016. – 191 с.

19. Кольчевская, О. П. Организационно-экономический механизм формирования и функционирования масложирового подкомплекса Республики Беларусь: монография / О. П. Кольчевская. – Горки: Беларус. гос. с.-х. акад., 2010. – 124 с.

20. Кооперация: страницы истории: избранные труды. Т. 1, кн. 3. Ч. 1: Экономисты и общественные деятели народнического направления о кооперации. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 739 с.

21. Мисько, О. Н. Международная экономическая интеграция / О. Н. Мисько. – СПб.: Университет ИТМО, 2015. – 174 с.

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

23. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 660: с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 23.01.2024).

24. О реорганизации колхозов (сельскохозяйственных производственных кооперативов): Указ Президента Респ. Беларусь от 17 июля 2014 г. № 349; в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 27 дек. 2016 г. № 491 // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – URL: <http://president.gov.by/uploads/documents/349uk.pdf> (дата обращения: 15.04.2024).

25. Чаянов, А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – М.: Московский рабочий, 1990. – 80 с.

26. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учеб. пособие / Л. В. Шкваря. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 315 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1. Цель, задачи и предмет дисциплины	4
2. Место дисциплины в системе экономических наук. Функции и методы курса	5
Тема 1. КООПЕРАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	6
1.1. Экономическая сущность, основные понятия, закономерности и принципы кооперации	6
1.2. Классификация кооперативов	10
Тема 2. ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	12
2.1. Основные понятия и экономическая сущность интеграции. Взаимосвязь кооперации и интеграции	12
2.2. Закономерности, принципы, факторы развития и функции интеграции в экономике	15
Тема 3. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК	21
3.1. Возникновение и развитие кооперативного движения	21
3.2. Основные тенденции развития кооперации в АПК на современном этапе	31
3.3. Особенности развития мировой агропромышленной интеграции	36
Тема 4. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В АПК РОССИИ И БЕЛАРУСИ	40
4.1. Теория и практика развития российской кооперации в дореволюционный период	40
4.2. Особенности кооперации и интеграции на территории современной Беларуси	46
4.3. Развитие кооперации и интеграции в советский период	48
Тема 5. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ	56
5.1. Понятие, экономическая сущность и основные направления кооперации в сельском хозяйстве	56
5.2. Виды и формы проявления сельскохозяйственной кооперации	59
5.3. Сельскохозяйственный кооператив как организационная форма хозяйствования	62
Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	64
6.1. Основные понятия, задачи и принципы потребительской кооперации	64
6.2. Виды и формы сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Порядок создания и деятельности	67
6.3. Потребительская кооперация в Республике Беларусь	70
Тема 7. СОЗДАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ	73
7.1. Понятие и классификация кредитных кооперативов	73
7.2. Механизм функционирования и основные операции кредитных кооперативов	75
Тема 8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ	77
8.1. Виды и организационно-правовые формы агропромышленной интеграции	77
8.2. Модели и пути создания интегрированных объединений в АПК	79

Тема 9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ В АПК	83
9.1. Особенности создания и деятельности интеграционных формирований	83
9.2. Организационно-экономические основы функционирования холдингов в АПК	86
9.3. Особенности организации и функционирования ассоциаций, концернов и государственных объединений	90
9.4. Развитие договорной интеграции	92
Тема 10. ПРОДУКТОВЫЕ ПОДКОМПЛЕКСЫ КАК ФОРМА АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ	95
10.1. Формирование продуктовых подкомплексов как результат межотраслевого интегрирования	95
10.2. Передовой опыт деятельности кооперативно-интеграционных формирований в АПК Беларуси и России	96
10.3. Направления дальнейшего развития кооперативно-интеграционных процессов в АПК	105
Тема 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ АПК	106
11.1. Эффективность совместной деятельности и взаимоотношения участников кооперации и интеграции	106
11.2. Особенности распределения доходов в кооперативно-интеграционных объединениях	110
Тема 12. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК	119
12.1. Необходимость и основные направления государственного регулирования	119
12.2. Правовое обеспечение развития кооперативно-интеграционных процессов в АПК Беларуси	121
Тема 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И КОРПОРАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ	125
13.1. Международный кооперативный альянс, его функции и деятельность по поддержке мирового кооперативного движения	125
13.2. Понятие и классификация международных организаций	128
13.3. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития	133
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	140

Учебное издание

Кольчевская Ольга Павловна

КООПЕРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В АПК

Учебно-методическое пособие

Редактор *С. Н. Кириленко*

Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Подписано в печать 31.10.2025. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 8,37. Уч.-изд. л. 7,23.

Тираж 40 экз. Заказ .

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/52 от 09.10.2013.
Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в Белорусской государственной сельскохозяйственной академии.
Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.