

Экономика сельского хозяйства

- 2 **Галина Миренкова**
Устойчивость развития сельских территорий: проблемы и концептуальные подходы
- 8 **Владимир Белобородько**
Обоснование плана прибыли агропромышленной организации
- 11 **Валерий Шишко**
Потребительские предпочтения как фактор формирования спроса на молочные продукты (на примере Гродненской области)
- 16 **Александр Клочков**
Оценка технико-экономической эффективности средств механизации сельского хозяйства

Проблемы отраслей агропромышленного комплекса

- 21 **Дмитрий Бусыгин**
Моделирование развития перерабатывающих предприятий масложирового отраслевого подкомплекса Беларуси
- 26 **Юрий Герман, Михаил Борисовец, Анжелика Герман**
О состоянии и направлениях развития рабочепользовательского коневодства в Беларуси

Зарубежный опыт

- 30 **Виктор Сушко**
Механизм функционирования фермерских кооперативов в зарубежных странах
- 36 **Татьяна Филюкова**
Органическое сельскохозяйственное производство: актуальность для Беларуси

Люди аграрной науки Беларуси

- 41 **Основоположник агроинженерной науки в Беларуси. (З. Лысенко)**

Справочная информация

- 54 **Книги, изданные Институтом системных исследований в АПК НАН Беларуси. (В. Люштик)**
- 56 **Цены на сельскохозяйственную продукцию (ноябрь 2008 г.)**

Издаётся с 1995 года
Выходит 12 раз в год
На русском и белорусском языках
№ 11 (162), 2008

Учредители:

Национальная академия наук Беларуси

Государственное научное учреждение «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»

Издатель:

РУП «Издательский дом «Белорусская наука»
ЛИ № 02330/0131569 от 11.05.2005
220141, Минск, ул. Ф. Скорины, 40

Редактура и набор:

Владимир Понда

Компьютерная верстка:

Людмила Кударко

Подписано в печать: 20.11.2008

Формат: 60×84 1/2
Бумага офсетная № 1
Гарнитура Arial
Усл. печ. л. 6,51
Усл.кр.отт. 26,74
Уч.-изд. л. 5,7
Тираж 208 экз.
Заказ 470

Отпечатано в РУП «Издательский дом «Белорусская наука»

Цена номера:
индивидуальная подписка – 6410 руб.;
ведомственная подписка – 10 847 руб.

Редакция не несет ответственности за содержание статей по вине авторов

Мнение редакции может не совпадать с позицией автора

Перепечатка или тиражирование любым способом оригинальных материалов, опубликованных в настоящем журнале, допускается только с разрешения редакции

Механизм функционирования фермерских кооперативов в зарубежных странах

Начатое в Беларуси в 90-х гг. минувшего века реформирование аграрных предприятий имело целью создание высокоэффективного, конкурентоспособного сельского хозяйства. Предполагалось, что основное ядро данной системы наряду с крупнотоварными организационными формами производства составят фермерские хозяйства. Однако последние не получили широкого развития в республике. Отсутствие концентрации фермерских хозяйств в конкретных регионах не позволяет им использовать важнейшее средство конкурентной борьбы и защиты своих экономических интересов на продовольственном рынке – кооперацию.

Наименование данного явления происходит от латинского слова «сооператио» – сотрудничество. Научные основы кооперативного движения и бизнеса создавались и развивались различными учеными и практиками. Основателями кооперативной теории являются Ф. Оуэн, Ш. Фурье, Ф. Райфайзен. Сельскохозяйственной кооперации посвящены труды русских ученых А. В. Чаянова, Н. Д. Кондратьева [1].

Учитывая зарубежный опыт функционирования кооперативных структур, преобладающая часть аграрных предприятий Беларуси была преобразована в сельскохозяйственные производственные кооперативы. Однако кооперативные образования в Беларуси в сравнении с кооперативами в Европейском Союзе и США имеют иную природу создания, действуют в других условиях [2]. Отечественные сельскохозяйственные кооперативы являются производственными, в то время как зарубежные – потребительскими.

Распространение фермерских кооперативных образований за рубежом во многом связано с тем, что посредством них удастся достичь компромисса между интересами производителей, переработчиков и торговли на продовольственном рынке. Кооперативы привлекают фермеров тем, что при добровольном и равноправном партнерстве последние сохраняют свою хозяйственную самостоятельность, имеют возможность принятия управленческих решений, перспективу стабильного сбыта сельскохозяйственной продукции, приемлемых цен реализации, выгодных закупок необходимых средств производства, более эффективного использования сельскохозяйственной техники и оборудования. Данные кооперативные структуры выполняют и определенную часть регулирующих функций в отношении производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Управление кооперативом осуществляют директора, управленческий персонал, а также в известной мере и члены кооператива. При этом директора не могут действовать индивидуально

без соответствующих полномочий со стороны совета.

В функции совета директоров входит определение задач деятельности кооператива, выбор товарной, ценовой, распределительной и коммуникационной стратегии развития, подбор квалифицированного управляющего и наделение его необходимыми полномочиями, установление ему уровня оплаты труда в соответствии с качеством его работы, заключение контрактов, поиск основ взаимоотношений с наемным персоналом, оценка эффективности деятельности кооператива.

Совет директоров также осуществляет контроль за расходованием денежных средств, выплатой клиентского возврата и дивидендов. Полученная кооперативной структурой прибыль, которая может быть направлена на выплаты членам, распределяется либо пропорционально объему экономической деятельности каждого участника в течение прошедшего года, либо путем начисления процентов на вложенные паи.

Совет директоров определяет направления стратегии развития кооператива, реализует же ее управляющий. Совет решает, насколько эффективна работа управляющего и персонала. Управляющий определяет задачи перспективного планирования, организует использование ресурсов, осуществляет руководство персоналом, делегирует персоналу полномочия по решению некоторых проблем. Он контролирует выполнение наемным персоналом своих функций и оперативно вносит изменения в деятельность кооператива для укрепления позиций последнего на рынке.

Управляющий нанимает служащих. Для повышения мотивации работы им предлагается приобретать привилегированные акции и другие свидетельства. При этом права голоса работники не получают, но могут иметь дивиденды. Кроме того, учитывая их вклад в эффективность деятельности кооператива, им может быть предоставлена возможность участия в распределении прибыли кооператива и получения вознаграждения за предложения, укрепившие позиции организации на рынке.

Члены кооператива также играют важную роль в управлении данной структурой. Это достигается посредством выполнения ими определенных обязанностей. Именно участники кооператива избирают совет директоров и определяют основные направления деятельности кооперативного образования. При этом член кооператива имеет один голос независимо от его роли в деятельности кооперативной организации и вклада. В некоторых странах Европейского

Союза для кооперативов с большим числом участников, а также если последние проживают в отдаленных местах, предусмотрено разделение территории деятельности организации на отдельные участки, от которых избираются уполномоченные представители на общее собрание членов кооператива.

По результатам работы за год проводится собрание, на котором перед членами кооператива отчитывается совет директоров и управляющий. В отчете содержится сравнительный анализ работы кооператива в базовом году по сравнению с предшествующим. Кроме того, в нем даются рекомендации по совершенствованию деятельности кооперативной структуры в предстоящем году. По итогам отчета участники кооператива могут внести свои предложения по улучшению его работы.

Достижение высокого уровня эффективности производства сельскохозяйственной продукции во многом зависит от обеспеченности фермеров семенами, минеральными удобрениями, горюче-смазочными материалами, необходимой техникой и оборудованием. Затраты фермеров на приобретение данных средств производства будут значительно ниже, если данный процесс осуществляет снабженческий кооператив. Это связано прежде всего с объемом операций. При закупке значительных партий товара кооперативная структура может получить скидку с цены. Кроме того, достигается экономия на масштабе операций, затраты на приобретение и транспортировку единицы товара будут ниже. Кроме того, обладая квалифицированными специалистами, кооператив может быстрее найти выгодного поставщика, более успешно провести с ним переговоры по цене приобретаемых материалов и техники и гарантированно доставить товар фермеру. Имеется и еще одно очевидное преимущество: фермер не отвлекается от процесса производства, что позволяет ему более качественно выполнить свою работу.

В странах Европейского Союза снабженческие кооперативы поставляют фермерам до 50% необходимых средств производства. При этом в поставках минеральных удобрений данный показатель достигает 55%, сельскохозяйственной техники и горючего – около 30%. Наряду с закупкой удобрений и кормов у поставщиков кооперативы зачастую создают собственные производства. В странах ЕС фермерские кооперативные образования производят на собственных предприятиях около 35% комбикормов. На региональных рынках некоторые кооперативы стали достойными конкурентами крупных химических компаний по производству минеральных удобрений.

Как правило, в рамках одной кооперативной структуры совмещается несколько функций. В Швеции, например, наряду с поставкой фермерам различных средств производства они занимаются переработкой и сбытом зерна, картофеля, семян различных культур.

Активную роль в обеспечении фермеров средствами производства выполняют отраслевые сбытовые кооперативы. Так, подобные кооперативные структуры, специализирующиеся на молочном хозяйстве, снабжают фермеров различной доильной техникой, холодильниками, сепараторами и др. Кооперативы по сбыту зерна и другой растениеводческой продукции занимаются поставками элитных семян, удобрений, оказывают консалтинговые услуги.

Необходимо выделить один важный момент в системе взаимоотношений «фермер – кооператив» в развитых странах. По существу фермер превращается в определенной мере в наемного рабочего, которому предоставляются средства производства, заранее оговаривается качество подлежащей реализации сельскохозяйственной продукции, устанавливаются цена и объем закупок.

Потребность участия фермеров в обслуживающих кооперативах в странах ЕС и США обусловлена следующими факторами. Во-первых, фермеру экономически нецелесообразно иметь у себя весь комплекс машин и оборудования для выполнения сельскохозяйственных работ. К примеру, комбайн может выполнить все работы в хозяйстве в течение недели. Остальное время уборки он будет простаивать. А ведь в него вложены значительные средства. Кроме того, комбайн необходимо хранить, что требует дополнительных расходов. Обслуживающие кооперативы призваны решить данную проблему, включая и проведение сбора зерновых. Во-вторых, фермер не может быть профессионалом практически во всех сферах, то есть быть одновременно агрономом, зоотехником, экономистом, ветеринаром, технологом, энергетиком, инженером и т. д. Поэтому выполнение части данных работ фермер может передать обслуживающему кооперативу.

Кооперативные структуры занимаются материально-техническим обслуживанием техники и оборудования. С этой целью могут быть приглашены квалифицированные наемные работники. Данные кооперативы выполняют также обработку почвы, осуществляют внесение удобрений, сбор сахарной свеклы, заготовку кормов, проводят мелиоративные работы, создают оросительные системы.

Большую роль обслуживающие кооперативы играют и в получении животноводческой продукции. Они могут заниматься вопросами, связанными с повышением продуктивности животных (включая племенную работу), ветеринарным обслуживанием, компьютеризацией отрасли. Кооперативы проводят консультации фермеров по вопросам развития рынков сельскохозяйственной продукции (предоставляется информация по ценам, объемам продаж и т. д.), а также совершенствования процесса производства.

Механизм взаимоотношений между членами обслуживающего кооператива строится на совместном использовании средств производства. Кооператив имеет в своем распоряжении определенное количество сельскохозяйственных машин. Для того чтобы они наилучшим образом использовались, на предстоящий период составляется график работы техники. Это означает, что устанавливается определенная последовательность. К примеру, убрав зерновые у одного фермера, комбайн направляется к тому фермеру, который по графику является следующим. При этом потребность в технике определяется с учетом выполнения всех работ (по посеву, вспашке, уборке и т. д.) у всех членов кооператива в оптимальные агротехнические сроки. График проведения сельскохозяйственных работ составляется на основании заявок участников кооператива. Механизм расчетов за оказанные услуги может иметь несколько вариантов:

на каждый вид работ члены кооперативного образования устанавливают расценки как за использование техники (амортизация, топливо), так и за труд наемного персонала, выполняющего работы. Объем выполненных операций умножается на расценки. При этом варианте техника находится в коллективной собственности;

работу выполняет сам фермер, которому кооперативом (машины и тракторы находятся в коллективной собственности) или членом кооператива (техника – в частной собственности) предоставлены напрокат сельхозмашины. Оплата пользования техникой прямо пропорциональна времени ее работы;

поскольку каждый член кооператива имеет в собственности те или иные сельхозмашины, то он выполняет необходимые работы в хозяйствах других участников по установленному тарифу. Заказчики подтверждают объем и качество выполненных операций, а взаиморасчеты между членами кооператива проводятся в конце года. Преимущество данной формы взаимоотношений состоит в том, что каждый фермер

прекрасно знает свою технику, а значит, может наилучшим образом выполнить работу.

Среди фермерских кооперативных образований сбытовые кооперативы получили наиболее широкое распространение. Их основной функцией является обеспечение реализации фермерской продукции. Концентрируя предложения сырья, кооперативы могут обеспечить более высокий уровень цен реализации. В странах ЕС на долю сбытовых кооперативов приходится около 55% реализуемой фермерами продукции. При этом главную роль указанные кооперативы играют при реализации молока (80–90% его сбывается через кооператив). В государствах ЕС сбытовая кооперация получила большее развитие, чем в США.

Значительный опыт эффективной работы фермерской сбытовой кооперации накоплен во Франции. В этой стране более 160 тыс. владельцев специализированных и многоотраслевых ферм по выращиванию скота и птицы являются членами 564 кооперативов, которые объединены в Национальную федерацию сельскохозяйственных кооперативов по мясному животноводству. В экспорте сельскохозяйственной продукции из Франции на долю кооперативов приходится до 40% продаж живого скота и мяса.

Во Франции через кооперативные структуры реализуется до 70% свинины, свыше 20% говядины и половину мяса птицы, в Нидерландах – 26% свинины, 16% говядины, 27% птицы, в ФРГ – 25%, 24% и 15% соответственно [3].

Сбытовые кооперативы могут оказывать также услуги по снабжению фермеров комбикормами, кормовыми добавками, организовывать селекционно-племенную работу, ветеринарное обслуживание и санитарный надзор, разрабатывать технологии выращивания скота.

Часть кооперативов по сбыту скота и птицы занимается откормом поставляемого фермерами молодняка, переработкой скота и птицы, а затем и оптовой торговлей мясом. Сбытовые кооперативные структуры имеют широкую сеть боен различной мощности, холодильников, крупнейших перерабатывающих предприятий.

Переработка молока в странах Европейского Союза почти полностью контролируется кооперативами. К примеру, в Финляндии компания «Valio Ltd», владельцами которой являются 28 молочных кооперативов, перерабатывает на 14 молокоперерабатывающих предприятиях 80% производимого в стране молока [4]. Акции компании принадлежат кооперативным образованиям. Персонал перерабатывающих предприятий является наемным и не владеет акциями.

В Швеции на долю молочных кооперативов приходится 99% перерабатываемого молока. При этом данные структуры имеют собственные исследовательские центры по созданию новых видов продукции.

Таким образом, существует тенденция выхода сбытовой кооперации за пределы своих традиционных функций и фактического объединения всей цепочки «производитель сельскохозяйственной продукции – фермерский кооператив – перерабатывающее предприятие – торговец – потребитель». В результате создается вертикальная маркетинговая система. Это позволяет успешно выдерживать конкуренцию не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Однако данная модель взаимоотношений между участниками продовольственного рынка доминирующей в государствах ЕС молочной и мясной отрасли имеет и свои недостатки. К их числу можно отнести своеобразный монополизм фермерских кооперативов по отношению к фермерам, не являющимся членами отраслевых сбытовых сообществ. Данные товаропроизводители вынуждены становиться их участниками, поскольку переработка продукции контролируется кооперативами.

В настоящее время одной из важнейших проблем аграрного производства Беларуси является недостаток денежных средств у сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности. Оборачиваемость капитала в сельском хозяйстве значительно ниже, чем в промышленности. Это влияет на возможности эффективного использования кредитных ресурсов. Несмотря на укрепление потенциала фермерских хозяйств путем передачи им земель убыточных организаций, многие из первых находятся в тяжелом финансовом положении. В связи с этим нам может быть полезен опыт кредитования аграрного производства в странах ЕС и США.

Сельское хозяйство в развитых странах также имеет большую потребность в кредитных ресурсах. При этом условия кредитования в коммерческих банках не всегда устраивают фермеров. Решить эту проблему позволяет кредитный кооператив, важнейшими функциями которого являются: выдача кредитов своим членам на более выгодных условиях, чем в других кредитных учреждениях; прием свободных денежных средств своих участников, а также физических и юридических лиц, не являющихся членами кооператива, в форме сберегательных вкладов; выполнение банковских операций (платежей и расчетов, перевода денежных сумм). Задачей кооперативного сообщества является

повышение доходов членов и оказание содействия в предпринимательской деятельности.

В США кредитная кооперация занимает первое место по числу пайщиков среди всех ее видов. В стране действует Система кредитования фермеров, которая находится под контролем государства и использует крупные государственные займы. Она представляет собой систему банков и их ассоциаций в форме кооперативов, которые обеспечивают предоставление кредитов локальным ассоциациям заемщиков. Последние размещают кредиты среди сельских клиентов. В отличие от коммерческих банков упомянутая система не занимается вкладными операциями. Существуют банки, которые созданы специально для обслуживания кредитных нужд фермерских кооперативов, систем электроснабжения и телефонной связи, водоснабжения и канализации, финансирования экспорта сельскохозяйственной продукции.

В европейских странах кредитная кооперация представляет собой централизованную систему кооперативных банков и, как в США, имеет строгую иерархическую структуру. Германский союз кооперативов и Райфайзен-банков объединяет кооперативные кредитные учреждения, сельскохозяйственные, промысловые и обслуживающие кооперативы, зарегистрированные на территории Германии. Во Франции ведущая роль принадлежит банку *Crédit agricole*. Он представляет собой 3 тыс. местных кооперативных банков, объединенных в 94 региональные кредитные кассы. Кредиты предоставляются на льгот-

ных условиях, 80–85% из них средне- и долгосрочные.

В нашей республике система кредитной кооперации на сегодняшний день не развита. Целью создания кредитных кооперативов является выдача доступных кредитов, обеспечение условий для эффективной деятельности фермерских хозяйств, оказание услуг по сохранению личных сбережений членов кооператива. При этом участниками сельских кредитных сообществ могут стать не только фермеры, но и другие сельскохозяйственные товаропроизводители, перерабатывающие предприятия, заготовительные, снабженческие и иные организации, связанные с сельскохозяйственным производством.

Таким образом, фермерские кооперативы позволяют значительно повысить эффективность системы предложения сельскохозяйственной продукции. Однако для их возникновения необходима соответствующая среда и прежде всего наличие определенного уровня концентрации собственно самих фермерских хозяйств. В условиях низкого уровня развития фермерства в Беларуси и высокой степени его рассредоточенности по территории и разобщенности отсутствуют реальные предпосылки для развития фермерских кооперативов. Поэтому необходимо стимулирование развития фермерских хозяйств и их численности, что позволит в дальнейшем сформировать более конкурентоспособную систему производства и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мирочицкая, И. В. Кооперация в теории и практике сельскохозяйственного производства / И. В. Мирочицкая, Н. А. Бычков. – Минск, БелНИИЭИ АПК, 1993. – 90 с.
2. Жук, Н. Кому сегодня принадлежит собственность бывших колхозов / Н. Жук // *Агроэкономика*. – 2004. – № 8. – С. 21–22.
3. Мирочицкая, И. В. Развитие интеграционных связей в мясном подкомплексе зарубежных стран / И. В. Мирочицкая, В. И. Сушко // *Вестник БГЭУ*. – 1999. – № 2. – С. 67–72.
4. Пуцаенко, А. Скандинавская модель молочной отрасли / А. Пуцаенко // *Белорусское сельское хозяйство*. – 2004. – № 2. – С. 40–41.

РЕЗЮМЕ

Мировая практика кооперативного движения неизменно свидетельствует о высокой результативности экономических и социальных функций кооперации в деле развития аграрного хозяйства на рыночных основах. Распространение фермерских кооперативов за рубежом обусловлено необходимостью достижения компромисса между интересами сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятий пищевой промышленности и торговли на продовольственном рынке. В странах Европейского Союза и США практически каждый фермер является одновременно членом нескольких кооперативов. Значительная часть фермерских кооперативных структур контролирует практически весь процесс начиная с производства сельскохозяйственной продукции и заканчивая реализацией продовольствия населению. Фактически речь идет о функционировании вертикальных маркетинговых систем в продовольственном секторе экономики. Создание фермерских кооперативов является непременным условием успешного развития хозяйств этого типа. Для создания и развития фермерских кооперативных сообществ в Беларуси необходимо достичь определенного уровня концентрации самих фермерских хозяйств.