

УДК 338.436.33

UDC 338.436.33

05.00.00 Технические науки

Technical sciences

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК<sup>1</sup>**

**ANALYSIS OF CONTEMPORARY FORMS OF INTEGRATION AGRICULTURAL PRODUCERS AND PROCESSING ENTERPRISES OF AIC**

Аршинов Георгий Александрович  
д. т. н., профессор

Arshinov Georgy Aleksandrovich  
Dr.Sci.Tech., Professor

Лойко Валерий Иванович  
заслуженный деятель науки РФ, д. т. н., профессор

Loyko Valery Ivanovich  
honored scientist of the Russian Federation,  
Dr.Sci.Tech., professor

*Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия*

*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

Аршинов Вадим Георгиевич  
к.э.н., доцент

Arshinov Vadim Georgyevich  
Cand.Econ.Sci., associate professor

*Кубанский институт информационной защиты, Краснодар, Россия*

*Kuban institute of information protection, Krasnodar, Russia*

Лаптев Владимир Николаевич  
к.т.н., доцент

Laptev Vladimir Nikolaevich  
Cand.Tech.Sci., associate professor

*Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия*

*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

Лаптев Сергей Владимирович  
к.ф.-м.н., доцент

Laptev Sergey Vladimirovich  
Cand.Phys.-Math.Sci., associate professor

*Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия*

*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

Развитие агропромышленной интеграции представляет собой объективный экономический процесс, связанный, с одной стороны, с общественным разделением труда и его специализацией, с другой – с необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами агропромышленного производства. Аграрные предприятия вступают в это объединительное движение, стремясь снизить риск, возникновение которого связано с производством, зависит от климатических условий, стихийности рынка сельскохозяйственной продукции, диктатом перерабатывающих предприятий, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие и обслуживающие предприятия также стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению качества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков

The development of agro-industrial integration is an objective economic process involving, on the one hand, with the social division of labor and specialization, on the other - with the necessity of interaction between specialized sectors and modes of agricultural production. Agrarian enterprises come into this unification movement, seeking to reduce the risk, the occurrence of which is associated with the production depends on climatic conditions, natural agricultural products market, the dictates of the processing enterprises, the need to improve the competitiveness of production. Processing and service companies are also seeking to secure a stable income thanks to the raw material base, better use of raw materials, improving the quality of its products, decreasing the price and conquering markets. In most cases, the object is to integrate agriculture, and direct or indirect initiators often are non-agricultural plants and firms that concentrate the bulk of production and sales of AIC final

<sup>1</sup> Статья выполнена по гранту РФФИ 16-06-00156А «Разработка моделей и методик определения условий устойчивых и взаимовыгодных объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий АПК»

сбыта. В большинстве случаев объектом интеграции является сельское хозяйство, а прямыми или косвенными инициаторами, зачастую, становятся несельскохозяйственные комбинаты и фирмы, концентрирующие основную долю производства и реализации конечной продукции АПК. В результате концентрации производства получается экономия на его масштабе, так называемая технико-технологическая экономия. Увеличение объемов производства позволяет расширить пределы оптимального использования техники и оборудования. Чем более рассредоточено действуют сельскохозяйственные товаропроизводители, тем им труднее реализовать свои интересы для расширения масштабов деятельности. В российской практике сложились разнообразные организационные формы интеграции, различающиеся по характеру хозяйственных связей между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий, сочетанию централизации и децентрализации управления. Условно они делятся на ассоциативные – "мягкие" и корпоративные – "жесткие". К "мягким" формам объединения относятся ассоциация, союз, некоммерческое партнерство и стратегический альянс. Они могут эффективно функционировать на межрегиональном уровне. Жесткий тип интеграционных связей характерен для комбинатов, концернов, трестов, холдингов. Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) представляют собой добровольное объединение юридических и физических лиц, проживающих или ведущих свою хозяйственную деятельность на определенной сельской территории, на основе членства и объединения денежных паев в целях удовлетворения потребностей членов в кредитных ресурсах и иных банковских услугах

Ключевые слова: АГРАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИЯ, АССОЦИАЦИЯ, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ, СЫРЬЕ, ПЕРЕРАБОТКА, ДОХОД, ПРОДУКЦИЯ

product. As a result, the concentration of production results in savings on its scale, so-called technical-technological economy. Increased production expands beyond the optimal use of machinery and equipment. The more spread out are agricultural producers, so it is more difficult to realize their interests for scaling up. In the Russian practice we have developed a variety of organizational forms of integration differ in the nature of economic relations between the parties, the degree of independence of members of the business combination, the combination of centralization and decentralization. Conventionally, they are divided into associative - "soft" and corporate - "hard". By "soft" forms of association include associations, unions, non-profit partnership and a strategic alliance. They can function effectively at the interregional level. Hard type of integration ties characteristic of plants, corporations, trusts, holding companies. Agricultural credit consumer cooperatives (ACCC) is a voluntary association of individuals and legal entities residing or conducting their business activities in certain rural areas, on the basis of membership and monetary union shares in order to meet the needs of the members in the credit and other banking services

Keywords: AGRICULTURAL ENTERPRISES, FORMS OF INTEGRATION, ASSOCIATION, AGRICULTURAL CREDIT CONSUMER COOPERATIVES, RAW MATERIALS, PROCESSING, INCOME, PRODUCTION

**Doi: 10.21515/1990-4665-123-096**

Становление и развитие интеграции в сферах АПК с середины XIX века в большинстве стран занимало одно из ведущих мест в национальной экономике.

Развитие крестьянских хозяйств можно проследить на примере Бельгии. В этой стране в 1895 году было 394 общества, а через пять лет их чис-

ло возросло до 1297. За один только 1898 год в этой маленькой стране было основано 119 новых сельскохозяйственных союзов.

В Германии сельскохозяйственные союзы и общества создавались по самым разным направлениям деятельности крестьянских хозяйств: союзы по закупке сельскохозяйственных машин, союзы и товарищества по разведению породистого скота.

Многолетний спор о роли крупных и мелких фермерских хозяйств, независимо от формы их собственности, по крайней мере, в США решен в пользу первых. Окончательно прояснился вопрос о роли государства в жизни сельхозпроизводителей и аграрного сектора в целом. На это ушло около 60 лет. С первого сельскохозяйственного закона 1933 года, когда государственное регулирование стало важнейшей нормой аграрной политики, до последнего двадцать первого по счету, принятого в 1996 году, в стране было все подчинено определенным правилам, причем вопреки убеждению, что такой порядок не мешает рыночным отношениям, делает их не дикими, а цивилизованными. В этом есть огромный резон, так как речь идет об аграрной, природной экономике, которая не способна к скорому наращиванию капитала, получению «быстрых» денег. История аграрного развития и процветания Америки доказала необходимость и обязательность государственного регулирования экономики.

Многие агроэкономисты считают, что федеральное правительство, озабоченное проблемой продовольственной безопасности страны и экспортной экспансией, путем направленного госрегулирования создало условия для работы наиболее эффективных семейных ферм. Они, подчиняясь экономической логике, при которой концентрация капитала в различной форме приводит к росту конкурентоспособности, расширили площади своих земельных владений, сузили специализацию, вступили в интеграционные связи с первой и второй сферами АПК, перешли на промышленные технологии и превратились в агрокомбинаты.

В 1997–1999 годы был создан специальный фонд сельского развития в размере 300 млн долл. на три года. Одну треть этих средств планировалось израсходовать на проведение научно-исследовательских работ, другую треть – на финансирование программ развития сельской местности, а остаток передать в распоряжение министра сельского хозяйства для финансирования специальных проектов в области сельскохозяйственных исследований и развития сельской местности.

Американский фермер, в отличие от российского, не остается один на один со своими проблемами. Ему помогает их решать все сообщество через систему государственной поддержки специально образованных фондов и процессов интеграции.

Сельскохозяйственные союзы объединяли интересы земледелия, перерабатывающей промышленности, торговли и явились современным двигателем сельского хозяйства на Западе, способствовали формированию новых экономических отношений.

В одной из книг Н. Т. Юрина «Крестьянские сельскохозяйственные общества», изданной в Саратове еще в 1904 году, приведен пример создания одной из первых сельскохозяйственной ассоциаций в России: «... в селе Пиштанах Яранского уезда Вятской губернии 1 сентября 1900 года произошло заседание группы крестьян в здании земской школы для открытия сельскохозяйственного общества. Задумались над этим делом и решили, что каждому поодиночке этого им не осилить никогда и что нужно для этого действовать сообща, соединиться вместе и общими силами решить эту задачу» [1]. В 1898 году был принят закон, который предоставлял местным губернаторам право открывать сельскохозяйственные общества.

В XX столетии развитие сельскохозяйственной кооперации и интеграции в России можно разделить на три этапа.

Первый отражает активное становление и развитие в 1920–1930 гг. товариществ, кооперативных и коллективных форм организации производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В 30–40 годы формируются новые направления в аграрной политике. Крестьянские хозяйства и кооперативы объединяются в сельскохозяйственные артели, которые затем преобразуются в колхозы, строящие свою деятельность на кооперативных началах.

Второй этап охватывает 60–80 годы. В стране получают широкое развитие специализация, межотраслевая и межхозяйственная интеграция. Основными принципами, которыми руководствовались при создании межхозяйственных объединений, были: добровольность в совместном сотрудничестве колхозов, совхозов и других предприятий; сохранение хозяйственной самостоятельности товаропроизводителей; материальная заинтересованность хозяйств в развитии производства.

Наиболее активно межхозяйственная интеграция развивалась в Белгородской, Воронежской, Московской областях, Ставропольском и Краснодарском краях. Недостатком практического осуществления этой реформы кооперации и интеграции явилось то, что межхозяйственные предприятия, используя ресурсы колхозов и совхозов, во многих случаях обособились и стали работать на себя, преследуя собственные экономические интересы.

Третий этап характеризуется началом аграрной реформы и осуществлением мер по разукрупнению предприятий АПК, их приватизации. С 1992 года была избрана модель аграрных преобразований, основанная на разрушении крупно-товарного производства. Результатом таких преобразований стало резкое снижение объемов производства сельскохозяйственной, в том числе молочной, продукции.

Развитие агропромышленной интеграции представляет собой объективный экономический процесс, связанный, с одной стороны, с обще-

ственным разделением труда и его специализацией, с другой – с необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами агропромышленного производства.

Аграрные предприятия вступают в это объединительное движение, стремясь снизить риск, возникновение которого связано с производством, зависит от климатических условий, стихийности рынка сельскохозяйственной продукции, диктатом перерабатывающих предприятий, необходимостью повышения конкурентоспособности производства.

Перерабатывающие и обслуживающие предприятия также стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению качества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков сбыта.

В большинстве случаев объектом интеграции является сельское хозяйство, а прямыми или косвенными инициаторами зачастую становятся несельскохозяйственные комбинаты и фирмы, концентрирующие основную долю производства и реализации конечной продукции АПК.

В этой связи важно увидеть не только позитивные стороны интеграционных процессов, но и выработать предложения по улучшению сложившихся условий хозяйствования и механизма организационно-экономических отношений в АПК.

Из анализа взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с предприятием – инвестором, головной (управляющей) организацией можно сделать вывод, что, в основном, не происходит реальной интеграции, а создаются крупнотоварные агропромышленные предприятия типа агрофирм. Однако известно, что существуют определенные границы размеров интеграционных процессов, концентрации и специализации агропромышленного производства, управления административными методами из централизованного органа.

В 1990 году в Российской Федерации насчитывалось 337 агропро-

мышленных формирований, из них комбинатов – 124, объединений – 146. Их становление и развитие происходило при мощной государственной поддержке.

В 1992–1993 годах произошла дезинтеграция агропромышленного производства. Только в середине 90-х годов в АПК вновь активизировались процессы кооперации и интеграции. Однако существующие в настоящее время механизмы согласования интересов предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности отличаются коренным образом от дореформенной практики.

В результате концентрации производства получается экономия на его масштабе, так называемая технико-технологическая экономия. Увеличение объемов производства позволяет расширить пределы оптимального использования техники и оборудования. Чем более рассредоточено действуют сельскохозяйственные товаропроизводители, тем им труднее реализовать свои интересы для расширения масштабов деятельности.

В условиях неопределенности сбыта преимущества остаются за крупным товарным производством, способным предложить больший объем продукции при меньших затратах. Крупные структуры имеют несравнимые преимущества также в кредитной среде и в области страхования.

В рамках интегрированной фирмы, обеспечивающей замкнутый цикл производства, переработки и реализации продукции, в результате разнообразия производимой продукции достигается экономия на масштабе сферы коммерческой деятельности. Эта экономия получается в том случае, если производственные издержки снижаются по мере диверсификации производства.

Для того чтобы снизить эти издержки, возникает мотивация к установлению вертикального контроля, включающего вертикальные ограничения и вертикальную интеграцию. Если в условиях плановой экономики основной формой вертикальных ограничений выступал договор контракта-

ции, то в постприватизационный период – давальческие контракты, бартерные сделки, товарное кредитование и другие механизмы, служащие переходной формой к организации вертикальной интеграции.

А. Чаянов рассматривал взаимодействие предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности как процесс вертикальной концентрации, когда "контроль над системой торговых, элеваторных, мелиоративных, кредитных и перерабатывающих предприятий частью или целиком принадлежит не держателям капитала, а организованным мелким производителям, вложившим в предприятия свои капиталы или сумевшим создать капиталы общественные» (Чаянов А.. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. М., 1919. С. 74).

Вертикальная кооперация не выступает преобладающей формой интеграции сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Интегрирование на кооперативной основе может происходить при условии достаточно высокого технологического, материально-технического и экономического уровня сельскохозяйственного производства. Поскольку последнее находится в кризисном состоянии, то формирование жизнеспособной и эффективной системы межотраслевого взаимодействия зависит от сферы переработки и торговли.

В экономической литературе даются многочисленные толкования вертикальной интеграции. Например, интеграция называется прямой, или "вперед", если в рамках фирмы объединяются производство и сбыт вплоть до реализации продуктов переработки. Обратной интеграцией, то есть "назад", называется процесс, когда происходит комбинирование стадии переработки с сельскохозяйственным производством для обеспечения сырьем. Причем прямая интеграция может развиваться на принципах как кооперирования, так и комбинирования.

При кооперировании получает развитие вертикальная кооперация в форме сельскохозяйственных потребительских кооперативов, при комби-



нировании – соединяются две последовательные стадии в рамках одной фирмы. В российских условиях преимущество остается за последней, более "жесткой" формой интеграции, тогда как мировая практика подтверждает жизнеспособность кооперативной формы вертикальной интеграции.

В России обратная интеграция приобрела масштабный характер. Это связано с кризисным состоянием сельскохозяйственных предприятий, необходимостью проведения реструктуризации их задолженности и финансового оздоровления. В сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции усиленно развивается корпоративная (акционерная) форма вертикальной интеграции, основанная на преобразовании, слиянии и присоединении субъектов хозяйствования.

На первый план выдвигается проблема перераспределения прав собственности, вызванная необходимостью проведения реструктуризации долгов и реализации инвестиционных программ. Эти задачи могут решаться с помощью механизмов интеграции, что и делается уже на практике. Главное состоит в адекватном понимании этих процессов в той ситуации, которая сложилась в российской экономике. Отсюда очень важно с научной точки зрения сформулировать само понятие интеграции как экономической категории, выражающей наиболее общие, присущие ей свойства и отношения.

Под вертикальной интеграцией следует понимать процесс изменений форм концентрации и централизации производства, приводящий к организационно-экономической связанности последовательных стадий продвижения продукции на основе регламентирующих норм и правил. Таким образом, концентрация производства и капитала, появление и рост издержек в сфере обращения приводят к изменению организационных форм взаимодействия, обуславливая развитие вертикальной интеграции.

В российской практике сложились разнообразные организационные формы интеграции, различающиеся по характеру хозяйственных связей

между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий, сочетанию централизации и децентрализации управления. Условно они делятся на ассоциативные – "мягкие" и корпоративные – "жесткие".

К "мягким" формам объединения относятся ассоциация, союз, некоммерческое партнерство и стратегический альянс. Они могут эффективно функционировать на межрегиональном уровне.

Жесткий тип интеграционных связей характерен для комбинатов, концернов, трестов, холдингов. Организационным формам объединений присуща эволюционная направленность, которая проявляется в их смене и появлении новых типов.

Современный этап интеграции характеризуется тем, что становятся востребованными уже ранее действовавшие формы объединений, например, комбинаты, концерны. Однако в них функционируют принципиально иные механизмы, основанные на совместной собственности на активы, на договорных и залоговых отношениях, а также на присоединении и слиянии.

Одним из главных мотивов слияния компаний является получение синергического (системного) эффекта, возникающего благодаря экономии на масштабах деятельности, комбинированию взаимодополняющих ресурсов, финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек, усилению монопольного положения на рынке и ряду других факторов. Создание интегрированных формирований на принципах слияния – сложный процесс, причем не всегда приносящий реальные выгоды.

В рамках крупных интегрированных структур, образованных в результате слияния, возникает ситуация, называемая субоптимизацией. Симптомы этого процесса проявляются в стремлении каждого из участника удовлетворять только свои собственные интересы, игнорируя принципы совместной деятельности.

При создании агрофирм не всегда учитывается в полной мере такое важное обстоятельство, как соотношение объемов сельскохозяйственного и промышленного производства. Вхождение в агрофирмы крупной переработки при малых объемах животноводства приводит не к снижению, а усилению налогового давления для сельскохозяйственных предприятий. Дело в том, что агрофирмы становятся преемниками перерабатывающих предприятий по выполнению налоговых обязательств, особенно это касается налога на пользователей автомобильных дорог.

Формирование организационных структур интеграции в условиях российской экономики имеет ряд специфических особенностей. Она формируется на разрушившихся в ходе аграрной реформы производственно-технологических связях. В этом смысле осуществляется реинтеграция, которая вовсе не означает восстановление прежней дореформенной структуры.

Успешное развитие интеграционных процессов достигается при учете организационно-экономических факторов, одновременно стимулирующих и сдерживающих развитие агропромышленных формирований. При этом также необходимо отметить общемировые тенденции, прежде всего усиление роли транснациональных корпораций в развитии сельского хозяйства. Подчинение аграрного рынка стратегии аграрной политики развитых стран прослеживается в АПК России, что подтверждается сложившейся ситуацией на рынках растительного масла и сахара.

В 1993–1994 годах рост импорта продовольствия в Россию привел к кризису сбыта отечественной продукции, особенно мясомолочных продуктов. Перерабатывающие предприятия стали проводить жесткую ценовую и финансовую политику по отношению к сельскохозяйственным предприятиям. Это привело к перераспределению чистой продукции, созданной в сельском хозяйстве, в пользу коммерческих промышленных и торговых компаний. Возникла сложная для производителей сельскохозяйственной

продукции ситуация, не позволяющая им кооперироваться самостоятельно без поддержки государства или частных структур.

К основным факторам, сдерживающим развитие агропромышленной интеграции, необходимо отнести спад производства и разрушение материально-технического потенциала АПК. В 1999–2000 годах не удалось остановить сокращение производства основных видов животноводческой продукции (мясо, молоко) и продуктов ее переработки, за исключением производства яиц и сухого молока. Резкое снижение объемов производства в сельском хозяйстве России сказалось на его доле в мировом производстве.

С середины 90-х годов начали создаваться акционерные компании холдингового типа в мясной, сахарной, кондитерской и пивоваренной отраслях промышленности. Этот тип холдингов представлен крупными предпринимательскими структурами; в их систему не вовлечены напрямую сельскохозяйственные товаропроизводители.

Побудительным мотивом для объединительных процессов в экономике является эффект, достигаемый за счет расширения масштабов производства, соединения разрозненных стадий единого технологического процесса. В этой связи возникает мотивация к организации единого управления всеми стадиями производства хозяйствующих субъектов, участвующих в совместном процессе. Таким образом, создаются интегрированные структуры, которые приобретают самые разнообразные организационно-правовые формы (ассоциация, союз, корпорация, холдинг, комбинат и др.). Для выполнения управленческих функций в вертикально интегрированной структуре создается головная организация (управляющая компания) в форме ОАО, ООО, товарищества и др.

Агрохолдинг представляет собой совокупность юридических лиц (участников), связанных между собой договорными или имущественными отношениями, когда головная компания управляет деятельностью других участников на основе права определять решения, принимаемые другими

участниками.

На практике формы или типы агрохолдинговых компаний по отношениям, складывающимся между участниками интеграции, можно классифицировать следующим образом:

1. Имущественный тип (имущественные отношения). Собственность вступающих в холдинг субъектов частично или полностью передается головной организации. Земля передается как в аренду, так и в уставный фонд. Субъекты холдинга теряют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

2. Договорной тип (договорные отношения). Отношения в холдинге строятся на основе договоров. Субъекты холдинга сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

3. Унитарный тип (государственный) с договорными отношениями. Собственность (в том числе и землю) субъекты передают компании в управление. Субъекты сохраняют хозяйственную самостоятельность, но изменяют статус юридического лица.

4. Смешанный тип (сочетание имущественных и договорных отношений). При этом участие государства в таком формировании не исключается. Возможно использование иностранного капитала. Отношения к собственности складываются в сочетании имущественных и договорных в зависимости от решений, принятых субъектами холдинга, с сохранением или с ограничением их хозяйственной и юридической самостоятельности.

Из анализа и оценки результатов деятельности объединений агрохолдингового типа в различных регионах следует, что эта форма интеграции в АПК позволяет решить следующие задачи:

- аккумулировать финансовые ресурсы для решения приоритетных направлений развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания;
- связать в единое целое производство, переработку и торговлю;

- оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций агропромышленного производства;
- увеличить возможности продвижения на рынок конкурентоспособной продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников;
- повысить контроль за эффективным использованием производственного потенциала, трудовой и технологической дисциплиной;
- использовать в агропромышленном производстве новые, прогрессивные технологии, высокопроизводительную технику и другие достижения научно-технического прогресса.

В настоящее время в агрохолдингах пока используются резервы роста, лежащие на поверхности – технологическая и трудовая дисциплина, повышение оплаты труда (после длительного периода ее практического отсутствия), меры административного управления и административного хозрасчета дают быстрый и высокий эффект. Однако в будущем этих рычагов будет уже недостаточно. Поэтому агрохолдингам должно быть выгодно расширять хозяйственную и экономическую самостоятельность сельхозпредприятий, сохраняя общую цель, хозяйственную, экономическую и финансовую политику. Для этого необходимо, чтобы у входящих в агрохолдинги хозяйств накапливались собственные оборотные средства и основные фонды. Во многих случаях они сокращаются, а вновь поступающие средства концентрируются на балансе агрохолдингов.

Рыночные формирования, в том числе и интегрированные, неизбежно подвержены трансформации, реорганизации, процедурам банкротства. Поэтому совершенно не исключена вероятность того, что при финансовых затруднениях у инвесторов непосредственно сельскохозяйственное произ-

водство может остаться "неприкрытым", то есть без средств и фондов. Это еще один аргумент в пользу сохранения и расширения экономической самостоятельности производственных структур, входящих в агрохолдинги, и многообразия форм интеграции.

В 1996–1998 годах, особенно после финансового кризиса, в различных регионах стали создаваться вертикально интегрированные компании, основанные на системе регламентированных управленческих отношений. Принципы их создания и функционирования отличаются многообразием, поскольку применяются различные механизмы реформирования и финансового оздоровления предприятий.

В некоторых регионах интегрированные группы создаются на основе договоров. Консолидация пакетов акций позволяет организовать более жесткую интегрированную группу холдингового типа. В большинстве случаев в качестве организационно-правовой формы используется открытое акционерное общество, причем оно может выступать и в качестве дочернего общества, если основная компания обладает контрольным пакетом его акций.

Характерными особенностями агрофирм являются способ создания и структура интегрированной собственности. В качестве основных учредителей агрофирм выступили муниципальные и областные органы управления, являясь держателями контрольных или блокирующих пакетов акций. Государственная доля собственности в агрофирмах формировалась практически двумя способами: в счет погашения задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами и так называемым добровольным способом, когда акционеры – сельскохозяйственные товаропроизводители передавали государственному комитету по имуществу или же сразу в агрофирму свои акции. Побудительными мотивами служило то, что взамен передачи акций предоставлялась возможность вхождения в состав агрофирм и гарантированное обеспечение материально-техническими ресурсами. В

кризисной ситуации, в которой оказались большинство предприятий с разрушенным производственным потенциалом, этот вариант реформирования являлся действенным стимулом для развития интеграционных связей.

Государственные органы управления проводят реструктуризацию задолженности хронически неплатежеспособных предприятий путем вовлечения их в интегрированные формирования через систему участия в акционерном капитале. Формирование вертикально интегрированных фирм как на районном, так и региональном уровнях происходит при непосредственном, а точнее, преимущественном участии государственных органов управления. В этом состоит одна из главных особенностей развития интеграционных процессов в Саратовской, Белгородской, Пензенской, Волгоградской, Московской, Ленинградской областях, где в систему интегрированных формирований вовлекаются промышленные и торговые компании, выступающие инвесторами и интеграторами.

Стабильность развития интегрированных компаний во многом зависит от оптимального сочетания факторов производства – земли, фондов и рабочей силы. Вложения крупных инвестиций в восстановление разрушенного сельскохозяйственного производства требуют сбалансированной и в то же время жесткой экономической политики со стороны основной (материнской) компании. Эффективная отдача материально-денежных ресурсов, направляемых на восстановление сельскохозяйственного производства, достигается, если приводятся в действие все необходимые экономические стимулы и механизмы. К их числу относятся использование оптимального налогового планирования, применение трансфертного ценообразования, внедрение коммерческого и управленческого учета. Другими словами, хозяйственная деятельность вертикально интегрированных фирм должна оцениваться с точки зрения эффективности преобразования ресурсов в продукцию. Для этих целей целесообразно использовать систему по-



казателей, характеризующих производственную и коммерческую деятельность интегрированных формирований.

Одной из таких перспективных моделей агропромышленных формирований, которые успешно занимают на продовольственном рынке свою нишу емкости продаж, постепенно расширяя сегментацию и ассортимент реализуемой продукции, повышая ее конкурентоспособность и влияя на ценообразование, является агропромышленное объединение холдингового типа. Обычно оно является многопрофильным предприятием, отличается производственной диверсификацией, что снижает экономические риски.

Как правило, такое формирование организуется путем сосредоточения в руках организации, заинтересованной в экономическом равноправии всех участников агропромышленного производства, контрольных пакетов акций, перерабатывающих и агросервисных предприятий-монополистов. Для этого могут быть применены различные способы:

- выкуп или безвозмездное получение акций, находящихся пока в руках государства;
- повторные эмиссии акций в связи с увеличением стоимости и переоценкой имущества предприятия;
- повторные эмиссии акций в пределах сумм местного налогообложения предприятия в текущем году, проведение расчетов с местным бюджетом этими акциями с последующей продажей или передачей сельским товаропроизводителям или полномочному их представителю;
- выкуп акций за счет средств местного бюджета с последующей передачей их сельским товаропроизводителям (их представителю);
- погашение долгов реорганизуемого предприятия сельским товаропроизводителям, ссуд из местного бюджета, долгов по лизинговым операциям его акциями с последующей передачей их сельским товаропроизводителям (их представителю);

- объявление реорганизуемого предприятия банкротом (если есть для этого основания) и передача акций сельским товаропроизводителям.

Формирование контрольного пакета акций могут инициировать перерабатывающие, торговые и другие предприятия, заинтересованные в увеличении объемов производства сельскохозяйственной продукции, создании прочной сырьевой базы, расширении товарооборота продуктов питания. В зависимости от складывающихся местных условий они могут осуществлять названные операции самостоятельно или с помощью органа государственного управления АПК, государственного комитета по управлению имуществом.

Получив контрольные пакеты акций, такая организация превратится в материнскую компанию и вместе с остальными предприятиями и организациями (дочерними компаниями) образует холдинг.

Материнская компания, владея контрольными пакетами акций дочерних компаний, обеспечит себе большинство голосов на собраниях акционеров и сможет проводить в жизнь соответствующие меры организационного и экономического характера. Это защита интересов сельских товаропроизводителей в их отношениях с перерабатывающими и обслуживающими предприятиями-монополистами; сглаживание или ликвидация внутреннего диспаритета цен на услуги, сельскохозяйственное сырье и конечную продукцию; приведение в соответствие с рыночной конъюнктурой ассортиментных и объемных пропорций в производстве конечной продукции, сырья и услуг; обусловленное этим изменение функциональной и организационно-производственной структуры перерабатывающих, сельскохозяйственных и обслуживающих предприятий.

В конечном итоге будут достигнуты экономическое равноправие и эквивалентные обменно-распределительные отношения участников объединения, а также созданы условия для образования централизованных фондов - инвестиционная и экономическая поддержки (резервный, страхо-

вой). Такие фонды могут быть созданы за счет отчислений от доходов и прибыли от реализации конечной продукции, выпускаемой не только сельскими товаропроизводителями и переработчиками сельскохозяйственного сырья, но и агросервисными предприятиями.

Для реализации холдинговой модели агропромышленного объединения нужно, чтобы в АПК нашлась организация (юридическое лицо), заинтересованная в высоких конечных результатах сельскохозяйственного производства, руководители и специалисты которой по своей квалификации, профессиональной подготовке были бы способны разработать и ввести в действие систему обозначенных выше мер.

Интегрированные агропромышленные формирования по типу холдинга уже созданы и успешно функционируют в различных региональных АПК России, хотя в большинстве случаев они официально так не называются.

Перейдем к рассмотрению других видов создаваемых и функционирующих интегрируемых объединений в АПК, для успешной работы которых необходимы государственные меры, направленные на поддержку сельхозтоваропроизводителя, являющегося для одних отраслей покупателем, а для других - поставщиком сырья.

Одной из таких мер является государственная поддержка (законодательная и финансовая) процесса кооперации сельхозтоваропроизводителей, в том числе и кредитной кооперации.

Основным источником финансовых ресурсов, как правило, является кредит. Однако действующая в аграрном секторе финансово-кредитная система имеет недостатки, основными из которых являются отсутствие механизма быстрого доведения государственных и частных финансовых ресурсов до сельхозтоваропроизводителя и системы кредитования личных подсобных хозяйств.

Для того, чтобы добиться стабилизации производства в аграрном

секторе нужно создать сельским товаропроизводителям благоприятные условия для получения кредитов, необходимых им для осуществления и расширения производства. Данную проблему можно решить только при создании разветвленной сети кредитных кооперативов.

Опыт функционирования региональных систем сельской кредитной кооперации в Волгоградской, Томской, Саратовской, Ростовской областях показал преимущество двухуровневой системы сельской кредитной кооперации перед разрозненно функционирующими кооперативами.

На первом уровне региональной кооперативной системы должны находиться районные кредитные кооперативы, призванные вести конкретную работу с местными сельхозтоваропроизводителями.

На втором уровне указанной системы должны создаваться областные кредитные кооперативы. Областные кооперативы обязаны брать на себя такие функции, которые местные кооперативы не в состоянии выполнить – накопление и перераспределение средств местных кооперативов и оперативное управление финансовыми структурами.

На основании деятельности областного кооператива в области разрабатывается база для соблюдения единой методологии в обеспечении стандартизации деятельности кооперативов – единые стандарты ведения бухгалтерского учета и налогообложения, единые нормы внутреннего функционирования, единая информационная база. Областные кооперативы также должны обеспечивать контакт с местной администрацией.

Основными видами деятельности потребительских кооперативов являются кредитование своих членов, сбытовая деятельность (предоставление информационной помощи в организации сбыта продукции).

Членство в кредитном кооперативе позволяет:

- быстро получать как денежный краткосрочный кредит, так и натуральный кредит в случае необходимости;
- оформить лизинг с помощью кооператива;

- специализироваться на производстве определенного вида продукции или услуг, которые будут востребованы в рамках данного кооператива;
- хранить временно свободные денежные средства на своих счетах в кооперативе, а также иметь и другие возможности.

О необходимости развития кредитной кооперации говорит и мировая практика. Для создания кредитных кооперативов необходима государственная поддержка в виде целевых кредитов. Например, в США становление подобного института было инициировано государством еще в 1908 году, и сейчас Система кредитования фермеров (Farm Credit System) предоставляет треть кредитов на покупку земли, шестую часть всех кратко- и среднесрочных кредитов.

Развитие кооперации сельхозтоваропроизводителей и, в частности, кредитной кооперации является тем звеном рыночной инфраструктуры, с помощью которого может быть начат поступательный подъем сельского хозяйства и экономики страны в целом.

Существующая в России централизованная система коммерческого кредитования ориентирована в основном на доходные отрасли с относительно высокой оборачиваемостью капитала, ее высокие процентные ставки и достаточно сложные условия не дают возможности сельскохозяйственному товаропроизводителю участвовать на равных на рынке кредитных ресурсов.

Поэтому ограниченность доступа к кредитным ресурсам, банковским услугам, краткосрочность заемных средств, дефицит средств государственной поддержки АПК негативно сказываются на производственно-экономическом состоянии предприятий отрасли и владельцев личных подсобных хозяйств. Все это заставляет искать иные пути организации специализированного кредитно-финансового обеспечения аграрного сектора за счет объединения и активизации имеющихся в сельской местности финан-

совых ресурсов. Один из таких путей – формирование системы сельской кредитной кооперации.

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) представляют собой добровольное объединение юридических и физических лиц, проживающих или ведущих свою хозяйственную деятельность на определенной сельской территории, на основе членства и объединения денежных паев в целях удовлетворения потребностей членов в кредитных ресурсах и иных банковских услугах.

СКПК действуют практически во всех регионах страны. Уровень развития сельской кредитной кооперации в различных регионах неодинаков: наиболее высокий в Волгоградской, Саратовской, Ростовской, Калужской, Московской, Ярославской областях; слабее это движение развивается в северных, уральских, сибирских и дальневосточных регионах.

В ходе развития кредитной кооперации используются определенные подходы к кредитованию членов кооператива, суть которых схематично можно свести к следующему:

- 1) оценка личных качеств заемщика;
- 2) оценка финансово-экономического состояния заемщика на основе данных бухгалтерской отчетности или аудиторского заключения;
- 3) прогноз развития, определяемый на срок выдачи займа на основе анализа окупаемости;
- 4) обеспечение займа использованием двойного залога, а в случае недостаточной залоговой суммы – резервами кооператива или взаимной гарантией членов;
- 5) выдача займов под процентную ставку, учитывающую затраты на привлечение финансовых ресурсов, покрытие текущих расходов, увеличение резервов, обеспечение рисков и т. д.

В качестве залога принимается следующее имущество: автотранспортные средства, сельскохозяйственная техника, недвижимое имущество,

поручительство третьих лиц. Определение залоговой стоимости производится из расчета: сельскохозяйственная техника – 60 % реальной рыночной стоимости, легковые автомобили – 70 %, урожай – 40 %, поручительство третьих лиц – 80 %.

Как правило, залоговое обязательство оформляется в свободной форме и не требует нотариального заверения. Необходимое условие успешного осуществления кредитной деятельности – детальное знание кредитоспособности заемщика. Разница между ссудным процентом и процентом по вкладам является основным источником дохода кооператива. За счет этой разницы покрываются расходы по осуществлению деятельности кооператива (оплата труда наемного персонала, аренда помещения, автотранспорт, расходы, связанные с банковскими операциями и т. д.), а также производятся различного рода платежи и выплата налогов.

К одной из распространенных форм интегрированных формирований в АПК можно отнести финансово-промышленные группы (ФПГ).

Дееспособным и заинтересованным в повышении эффективности сельскохозяйственного производства организациям может быть передана роль экономического интегратора. Наиболее перспективной в этом отношении формой объединения холдингового типа является агропромышленная финансовая группа.

В соответствии с Федеральным законом о финансово-промышленных группах под ними понимается "совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта, товаров и услуг, повышение эффективности производства, кон-

троля за субъектами рынка.

В состав финансово-промышленной группы (ФПГ) могут входить как коммерческие, так и некоммерческие организации. Однако законом не допускается участие любой организации более чем в одной группе. Важно подчеркнуть, что к числу участников ФПГ обязательно должны относиться организации по производству товаров и услуг, а также банки или иные кредитные организации. В состав ФПГ могут входить государственные и муниципальные унитарные предприятия, инвестиционные институты, негосударственные фонды, страховые организации.

Для принятия решения о регистрации финансово-промышленной группы центральная ее компания должна представить организационный проект – пакет документов, который содержит сведения о целях и задачах, инвестиционных и других проектах и программах, предполагаемых экономических, социальных и других результатах деятельности группы.

Высшим органом управления ФПГ является совет управляющих, в который должны входить представители всех ее участников. Участники утверждают центральную компанию группы, которая является юридическим лицом, уполномоченным на ведение ее дел. В роли центральной компании должен выступать, как правило, инвестиционный институт. По закону такой компанией может быть и хозяйственное общество, и ассоциация, и союз.

Успешной деятельности финансово-промышленных групп способствует то, что в соответствии с законом предусмотрены меры их государственной поддержки. К ним относятся:

- зачет задолженности участника ФПГ, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах (торгах) в объеме инвестиций, предусмотренном для покупателя – центральной компании той же группы;
- право участников финансово-промышленной группы самим



определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с их направлением на деятельность группы;

- право передавать в доверительное управление (траст) центральной компании группы пакет акций ее участников, который временно закреплен за государством;
- государственные гарантии для привлечения различного рода инвестиций;
- предоставление инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов ФПГ.

Значительным преимуществом является также то, что в отличие от объединений иных организационно-правовых форм Центральный банк России может предоставить банкам – участникам финансово-промышленной группы, которые осуществляют в ней инвестиционную деятельность, льготы, предусматривающие снижение норм обязательного резервирования, изменение других нормативов в целях повышения инвестиционной активности этих банков.

Особенно большое значение имеет положение закона, согласно которому участники финансово-промышленной группы могут быть признаны консолидированной группой налогоплательщиков, а также могут вести сводный (консолидированный) учет, отчетность и баланс. Это открывает возможность освободить предприятия ФПГ, производящие промежуточную продукцию (сельскохозяйственное сырье, ремонтно-технические, агрохимические, транспортные и иные производственные услуги, запасные части и другие изделия технического назначения для участников группы и т.п.), от налогов на прибыль и на добавленную стоимость. Налоги предприятия – участники ФПГ будут выплачивать только с конечной продукции.

Становление корпоративного сектора в России осуществляется в до-

вольно противоречивых условиях. С одной стороны, следует отметить позитивность происходящих процессов: создана нормативно-правовая база, растет число зарегистрированных ФПГ.

Эти успехи достигнуты за счет эффекта консолидации материальных и финансовых ресурсов участников ФПГ. Темпы экономического роста, как правило, выше в тех отраслях и тех объединениях, где масштабы консолидации и производства больше.

Несмотря на устоявшееся мнение о том, что без государственной поддержки невозможно развитие отраслей АПК, особенно сельского хозяйства, практика убедительно демонстрирует вынужденные альтернативные пути прогресса в этой отрасли, основанные на инициативе частного капитала.

С другой стороны, к негативным сторонам следует отнести:

- недостаточную теоретическую проработку проблемы развития корпоративного сектора, из-за чего появилось специальное и довольно противоречивое законодательство по ФПГ, отсутствующее в развитых странах, где создана нормативно-правовая база, касающаяся развития всего корпоративного сектора;
- неразвитость системы государственной поддержки (у нас государство практически не поддерживает развитие корпоративного сектора и тем самым не создает основы для долгосрочного устойчивого развития экономики);
- теневой характер деятельности ряда ФПГ, в том числе из-за их незаинтересованности в построении прозрачных отношений с государством, а также неготовность российского частного капитала к самостоятельной широкомасштабной деятельности без государственной опеки.

Недостаточная теоретическая проработка проблемы формирования корпоративного сектора в России проявляется, в частности, в проведении антимонопольной политики, не связанной с политикой создания конкурентной среды для ФПГ, а для отраслей АПК – в обозначении приоритетов создания ФПГ как направления промышленной политики.

Оценка эффективности создания крупных формирований и выработка рекомендаций по улучшению их деятельности – процесс сложный, требующий системного подхода.

Оценка эффективности создания ФПГ преследует три основные цели:

- основание для государственной регистрации финансово-промышленной группы;
- согласование интересов всех участников данного проекта и разработка плана, который впоследствии будет выполняться исполнителями;
- обоснование форм и размеров государственной поддержки.

Что же касается требований, предъявляемых к учредительным документам ФПГ и ТФПГ, то с учетом российской и международной практики подготовки и проведения экспертизы инвестиционных проектов необходимы адресные методические рекомендации, отражающие именно специфику создания финансово-промышленных групп в АПК, в которых следует предусмотреть три последовательных этапа расчета:

- оценка эффекта консолидации материальных и финансовых ресурсов данного проекта в целом (без мер государственной поддержки и инвестиций) и с точки зрения каждого участника проекта в отдельности;
- оценка эффективности проекта с учетом внешних инвестиций;
- оценка эффективности проекта с учетом мер государственной поддержки.

При таком подходе должны быть учтены интересы всех сторон, отделены эффект консолидации и эффект, получаемый от инвестиций, обоснована необходимость применения мер государственной поддержки, а также механизм возврата средств в федеральный и местный бюджеты, в том числе в результате увеличения объемов производства и за счет этого – массы налоговых поступлений.

Следует заметить, что кооперация относится к тем приоритетам согласованной аграрной политики России, которые не требуют значительных дополнительных ассигнований из государственного бюджета и ориентированы на получение максимального эффекта от использования имеющихся ресурсов.

Предприятия АПК должны использовать те возможности, которые предоставляются объединением ресурсов, даже не ориентируясь на дополнительное государственное финансирование.

Таким образом, финансово-промышленные группы в АПК позволяют:

- объединить интересы производственного, финансового, промышленного и торгового капиталов;
- сконцентрировать возможности предприятий всего технологического цикла: селекции, выращивания, переработки, выпуска и реализации готовой продукции АПК;
- установить значительно более рациональные организационно-экономические связи между предприятиями – участниками ФПГ;
- увеличить активы и создать материальные основы для привлечения инвестиций под залог имущества.

В различных отраслях АПК широкое распространение получили интегрированные формирования в виде ассоциаций.

Основой организационно-правового регулирования отношений, свя-

занных с созданием и функционированием ассоциаций (союзов), служат Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации».

Ассоциации и союзы создаются учредителями (собственниками) для осуществления управленческих функций и финансируются участниками.

Законом определен следующий состав распорядительных и исполнительных органов управления ассоциации (союза):

- общее собрание участников (высший орган управления);
- совет ассоциации (союза), осуществляющий общее руководство в период между общими собраниями участников;
- исполнительный орган управления – единоличный (директор, генеральный директор) или коллегиальный (правление, дирекция).

Для каждого органа управления определяются его компетенция и порядок функционирования.

Процесс интеграции и кооперации на областном уровне в форме ассоциирования необходимо развивать на федеральном уровне путем объединения в отраслевые союзы (ассоциации) региональных структур.

На стадии формирования вертикальной хозяйственной структуры особенно важно таким союзам оказать государственную поддержку, передать часть государственных функций по управлению производством.

Решение поставленных задач потребует неординарных подходов. Необходима более широкая апробация методических и практических разработок по развитию хозяйственной вертикальной структуры управления.

Рассмотренные выше модели интегрированных формирований направлены на сближение интересов, восстановление и укрепление производственных связей и отношений прямых и косвенных участников воспроизводственного процесса. Эффективность применения той или иной моде-

ли будет во многом зависеть от того, насколько она оказалась адекватной местным условиям и поставленным целям.

Успешное развитие интеграционных процессов в АПК зависит от учета и сочетания различных факторов. Степень их влияния на развитие интеграционных процессов будет определяться макроэкономической ситуацией в стране, активностью и консолидацией действий хозяйственных субъектов на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

### Список литературы

1. Лойко В.И., Аршинов Г.А., Аршинов В.Г. Математическое моделирование взаимовыгодных отношений производителей сырья и его переработчиков на основе нелинейной функции спроса // Научный журнал КубГАУ. 2015. №6. С. 1–16 <http://ej.kubagro.ru/2015/06/pdf/110.pdf>.
2. Аршинов В.Г. Математическое моделирование интеграционных процессов в молочном подкомплексе АПК // IV Международная научно-практическая конференция «Экономика, экология и общество России в 21-м столетии». Санкт-Петербург, 21–23 мая. 2002.
3. Дворкин Б.З. и др. Моделирование механизма взаимоотношений в сельскохозяйственных потребительских кооперативах / Б.З. Дворкин, И.П. Глебов, В.Г. Аршинов // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 11.
4. Флигинских Т. Кооперация и интеграция – факторы интенсификации // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – № 1. – С. 7.
5. Бурса И. А. Процессы кооперации в молочном подкомплексе АПК // Наука и современность. 2011. Вып. 8, № 3. С. 171–175.

### References

1. Lojko V.I., Arshinov G.A., Arshinov V.G. Matematicheskoe modelirovanie vzaimovыgodnyh otnoshenij proizvoditelej syr'ja i ego pererabotchikov na osnove nelinejnoj funkcii sprosa // Nauchnyj zhurnal KubGAU. 2015. №6. S. 1–16 <http://ej.kubagro.ru/2015/06/pdf/110.pdf>.
2. Arshinov V.G. Matematicheskoe modelirovanie integracionnyh processov v molochnom podkomplekse APK // IV Mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija «Jekonomika, jekologija i obshhestvo Rossii v 21-m stoletii». Sankt-Peterburg, 21–23 maja. 2002.
3. Dvorkin B.Z. i dr. Modelirovanie mehanizma vzaimootnoshenij v sel'skohozjajstvennyh potrebitel'skih kooperativah / B.Z. Dvorkin, I.P. Glebov, V.G. Arshinov // Jekonomika s.-h. i pererabatyvajushhijh predpriyatij. – 2002. – № 11.
4. Fliginskijh T. Kooperacija i integracija – faktory intensifikacii // Jekonomika sel'skogo hozjajstva Rossii. – 2001. – № 1. – S. 7.

5. Bursa I. A. Processy kooperacii v molochnom podkomplekse APK // Nauka i sovremennost'. 2011. Vyp. 8, № 3. S. 171–175.