

После охлаждения соевое зерно измельчают на волчке с диаметром отверстий решетки 2 мм и куттеруют на куттере с диаметром отверстий решетки 0,2 мм до пастообразного состояния.

Можно так же повысить пищевую ценность, улучшить структурные свойства и снизить себестоимость рыбного фарша путем внесения в качестве белкового компонента рецептуры предварительно гидратированного формованного белкового продукта при соотношении продукт : вода равном 1:3,5, полученного в соответствии с патентом РФ на изобретение № 2206232, а фаршевая бинарная композиция готовится смешиванием этого белкового продукта с рыбным фаршем в соотношении 1:2,5 и последующим внесением специй в количестве 0,8% к массе готового фарша.

Добавление в рыбный фарш соевых белковых продуктов позволяет стабилизировать реологические, структурно-механические и органолептические свойства фарша. Это связано с тем, что соевые белковые продукты выступают в роли загустителя (повышают водоудерживающую способность), придают рыбному фаршу высокие органолептические показатели (улучшают цвет продукта, придают густую консистенцию, повышают вкусовые качества продукта); обогащают химический состав: растительными белками, практически полноценными по аминокислотному составу, углеводами, которые практически отсутствуют в рыбном сырье, витаминами (D и E) и минеральными веществами.

УДК 631.115.8:631.151.6

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО И ИНТЕГРИРОВАННОГО ФОРМИРОВАНИЯ**

**Шелевой И.Г., Черепанов П.Ф., Андреева Л.В.,**

**Асямова О.В., ВНИИ сои**

Отечественный опыт агропромышленного производства показывает, что регулирование экономических отношений между сельскохозяйственными и промышленными предприятиями наиболее эффективно достигается через кооперацию и интеграцию в производстве, переработке и сбыте продукции, работ (услуг).

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями и создаются в целях удовлетворения материальных (в технике, удобрениях, ядохимикатах, горюче-смазочных материалах и др. материально-технических средствах), организационно-хозяйственных (реализация продукции членов кооператива на свободном рынке, обработка земли, внесение удобрений и ядохимикатов, ремонт и техническое обслуживание, восстановление деталей и др.) и иных потребностей своих членов в процессе совместной деятельности.

Система экономических взаимоотношений в снабженческо-сбытовом кооперативе включает следующие основные элементы: планирование; механизм взаиморасчетов внутри кооператива и с внешними партнерами; договорные отношения; порядок распределения дохода.

При планировании сбыта сельхозпродукции анализируются как сложившиеся каналы реализации - федеральный и региональные фонды, оптово-розничная сеть, так и другие, в т.ч. регионы России и зарубежья. Также изучается возможность осуществления бартерных и форвардных сделок, передача продукции на хранение и переработку на давальческих условиях с последующей ее реализацией. Все плановые показатели аккумулируются в бизнес-плане кооператива, утверждаемом на общем собрании.

Экономические взаимоотношения внутри кооператива и с внешними партнерами по поводу поставок сельхозпродукции и

материально-технических средств, строятся на основе хозяйственных договоров, в которых отражаются качественные характеристики продукции, порядок ценообразования, ответственность сторон и другие параметры.

В упрощенном варианте механизм функционирования снабженческо-сбытового кооператива и его взаимоотношений с пайщиками и внешними партнерами можно представить следующим образом (рис. 1).

Работа специалистов кооператива, в первую очередь, направлена на удовлетворение потребностей членов кооператива. Однако, согласно закона «О сельскохозяйственной кооперации», потребительский кооператив имеет право до 50% всех услуг оказывать не членам кооператива, что должно быть указано в уставе. Данное положение позволяет получить дополнительный доход и снизить расценки за услуги для членов кооператива.

Весь механизм взаимоотношений (функционирования) снабженческо-сбытового кооператива можно представить в виде ряда технологических этапов: заключение договоров с хозяйствами на поставку материально-технических средств →

поиск и выбор поставщиков → поставка материально-технических средств хозяйствам перед началом сельхозработ → производство сельхозпродукции хозяйствами →

передача сельхозпродукции менеджеру по сбыту в соответствии с договором → реализация сельхозпродукции или передача ее в переработку на давальческих условиях с последующей реализацией → взаиморасчет с хозяйствами.

Сельскохозяйственная продукция и материально-технические средства могут приобретаться кооперативом в собственность, а затем реализовываться по договорным (расчетным) ценам. При этом налогом на добавленную стоимость продукция будет облагаться как на стадии «хозяйство-кооператив», так и на стадии «кооператив-покупатель (продавец)».

Поэтому оптимальным на наш взгляд, является вариант взаимодействия с хозяйствами через договор комиссии [Гражд-

данский Кодекс РФ, ст. 990-1004]. Смысл данного договора заключается в том, что кооператив по поручению хозяйства и за его счет обязуется совершить одну или ряд торговых операций, не приобретая права собственности на реализуемую продукцию. Хозяйства – члены кооператива уплачивают, в соответствии с договором, определенное целевое вознаграждение, которое рассчитывается исходя из необходимых затрат на содержание кооператива и оплату труда его специалистов. Размер этого вознаграждения согласовывается и утверждается на общем собрании кооператива.

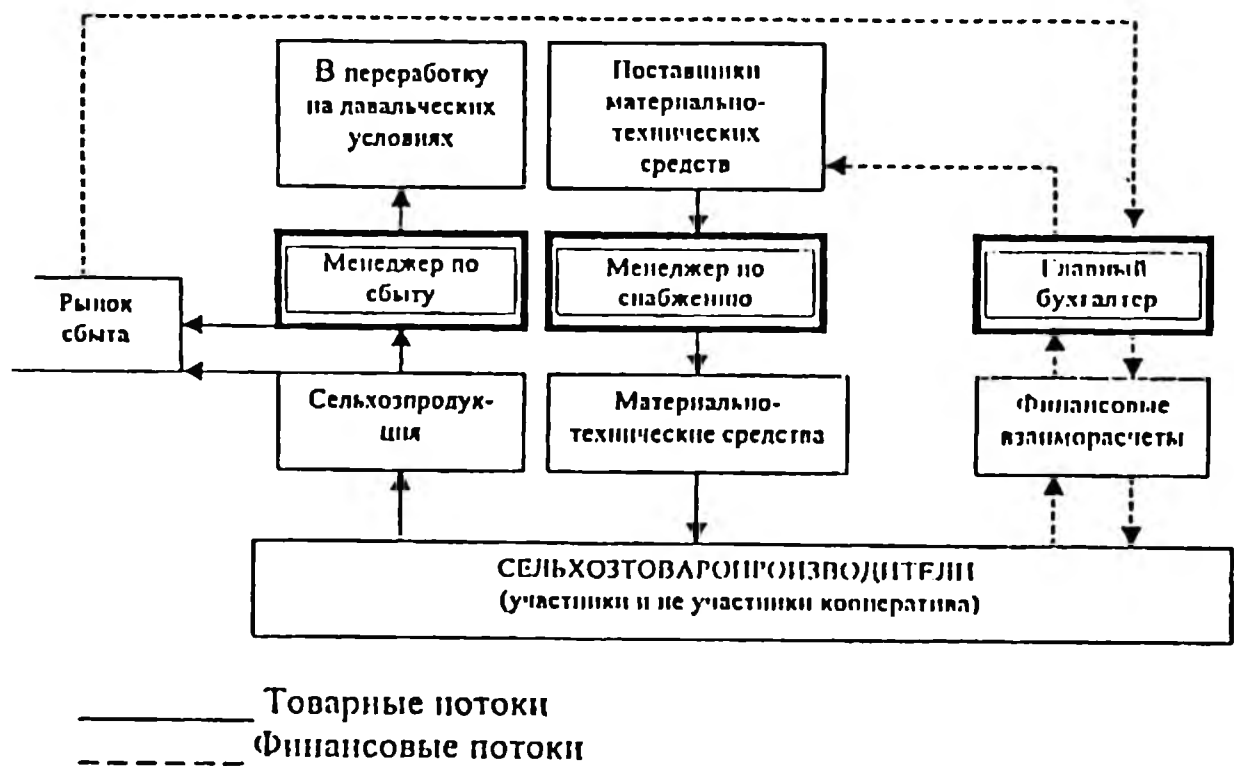


Рис. 1. Схема функционирования снабженческо-сбытового кооператива

Оплата услуг, производимых для предприятий и фермеров, не входящих в кооператив, производится также за оговоренное вознаграждение, но с учетом нормы прибыли в размере 10-20%.

Таким образом, механизм экономических взаимоотношений должен быть направлен, прежде всего, на самокупаемость коо-

ператива и получение дохода его членами за счет невысоких цен на материально-технические средства, более оптимальных цен сбыта их продукции, минимизации издержек кооператива.

Несмотря на то, что деятельность кооператива основывается на принципе «бесприбыльности», финансовый результат, представляющий собой разницу между доходами и расходами, в конце года может быть положительным. Данная разница будет представлять собой прибыль или убыток, и являться частью выручки членов потребительского кооператива за поставляемую ими в кооператив продукцию, которая пока им не возвращена.

Порядок распределения прибыли кооператива утверждается на общем собрании членов кооператива в течение трех месяцев после окончания финансового года. Согласно статье 36 Закона «О сельскохозяйственной кооперации», балансовая прибыль распределяется следующим образом: в резервный и другие неделимые фонды; для осуществления в соответствии с действующим законодательством обязательных платежей в бюджет; на выплату причитающихся по дополнительным паям членов и паям ассоциированных членов кооператива дивидендов, общая сумма которых не должна превышать 30% от прибыли кооператива.

Система экономических взаимоотношений в обслуживающем кооперативе включает такие же элементы, как и в снабженческо-сбытовом, но есть некоторые принципиальные различия.

Одной из задач обслуживающего кооператива является выполнение механизированных сельскохозяйственных работ пайщиками кооператива, т.к. они не могут освоить необходимые объемы собственными силами, что служит причиной вывода сельхозугодий из производственного оборота. Особенно это касается проведения специализированных работ по внесению удобрений, применению гербицидов и др. Механизм функционирования обслуживающего кооператива и его взаимоотношений с пайщиками и внешними партнерами можно проследить на схеме (рис. 2).

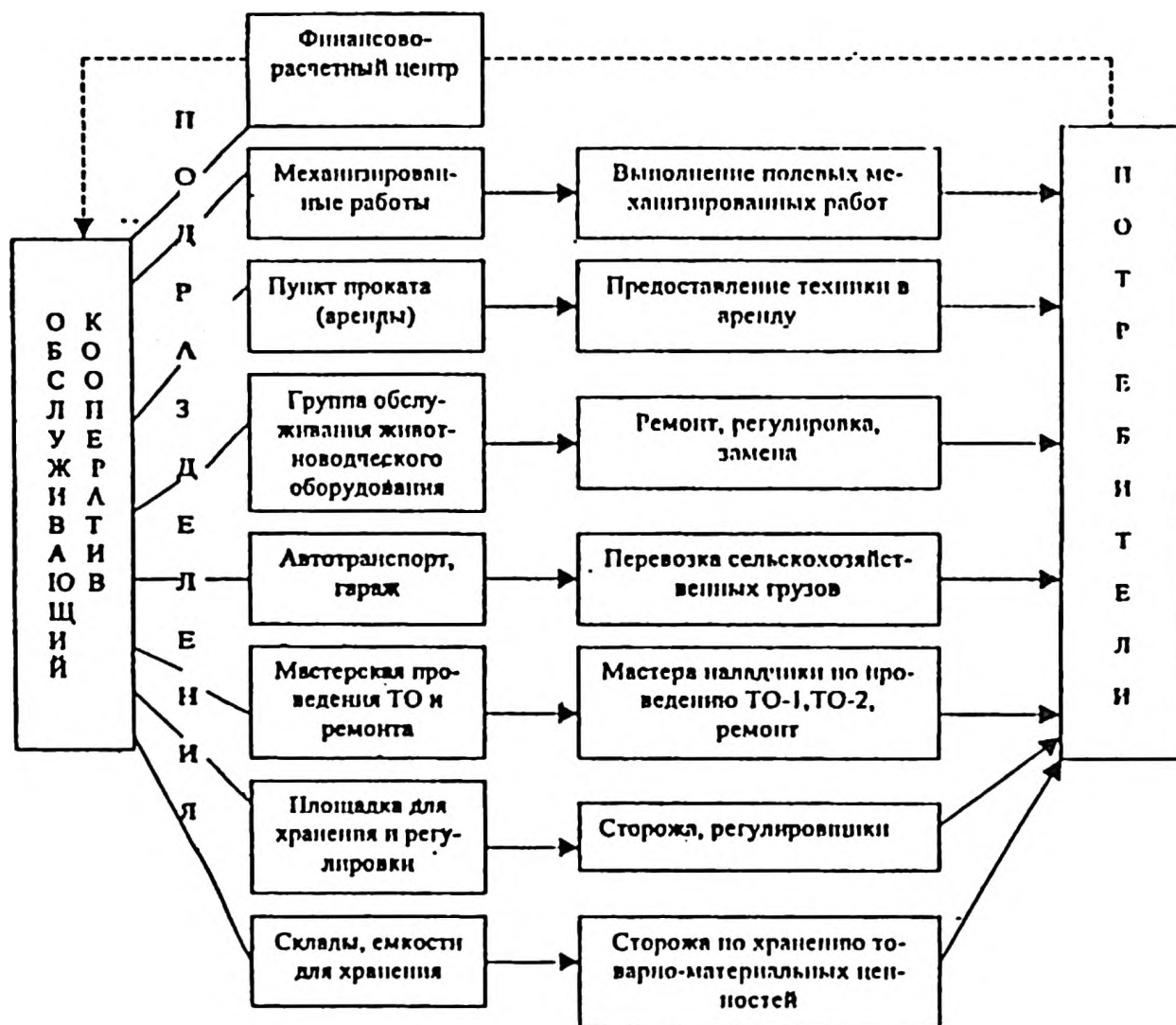


Рисунок 2 – Схема функционирования обслуживающего кооператива

Тарифы на услуги (работы) занимают центральное место в ряду экономических взаимоотношений. В основу тарифов положены нормы и нормативы затрат на выполнение операций.

В тарифы включают затраты на оплату труда с установленными начислениями (за классность 10,2%, доплата за стаж 11,5%, отпуска 10,3%, доплата за продукцию 30%, начисления 35%, районный коэффициент), амортизационные отчисления на восстановление машины (агрегата), отчисления на ее техническое обслуживание и ремонт, затраты на ГСМ, накладные рас-

ходы, рентабельность, налоги [1, 2, 3]. Услуги (работы), аренда тракторов кооператива сельхозпредприятия оплачивают по расчетным тарифам и ценам, в которые закладываются согласованные нормы оплаты труда и рентабельность. Это позволяет сгладить ценовой диспаритет. Тарифы должны корректироваться в связи с изменением цен с учетом инфляции.

Правовое положение интегрированного формирования как хозяйствующего субъекта характеризуется тем, что принадлежащее ему имущество и денежные средства (как полученные в виде долевого взноса, так и приобретенные в процессе хозяйственной деятельности), принадлежат участникам данного предприятия пропорционально количеству имеющихся акций. Новое формирование имеет лишь право оперативного управления в отношении этого имущества.

Расчеты за сырье в интегрированном формировании могут осуществляться по трем направлениям [4]:

1. По ценам договоренности, которые устанавливаются на основе рыночных цен. Их можно пересматривать, например, в связи с удорожанием тарифов на топливно-энергетические ресурсы и др.

2. По расчетным ценам, на основе средней фактической себестоимости выращивания сои, рассчитанной на соответствующую группу потребителей, уровень интенсивности и предшественника.

Группа потребителей характеризует товаропроизводителей, имеющих в севообороте поля размером 1) -39-40 га, 2) -100-200 га и различный уровень финансового и материального обеспечения. Уровень интенсивности (типы технологий): А – высокие интенсивные технологии; Б – восстановительные технологии; В – нормальные технологии (без применения удобрений и гербицидов) [5].

Цена реализации должна быть в 2-2,5 раза выше производственной, т.е. больше на разницу себестоимости реализации продукции.

### 3. Нормативная форма расчета.

Взаиморасчеты за сырье ведутся не по расчетным ценам за единицу продукции, а по соотношению фактических затрат на производство и переработку сои в общем объеме затрат. Например, затраты на выращивание и реализацию сои составили 6200 руб. за тонну, затраты на переработку 2670 руб. (без стоимости сырья), тогда от выручки сельхозпредприятия получают –70%, предприятия переработки –30%.

Таким образом, предлагаемый механизм взаимоотношений на базе кооперативных и интегрированных формирований позволит сельхозтоваропроизводителям принимать непосредственное участие в распределении доходов от реализации сырья и продуктов переработки, осуществлять поставку материально-технических средств, исключая посредников; ускорить взаиморасчеты, сократить издержки на проведение маркетинговых операций.

### Литература

1. Строев Е.С., Злобин Е.Ф., Михалев А.А. Теория и практика аграрных преобразований в Орловской области. – М.: Агропресс, 1998. – 532 с.
2. Шутьков А.А. Многоукладная экономика АПК России: Вопросы теории и практики. – М.: Колос, 1998. – 357 с.
3. Справочник по тарификации механизированных и ручных работ в сельском, водном и лесном хозяйстве / А.В. Линевич, А.П. Трофимов и др. - М.: Агропромиздат, 1987. – 79 с.
4. Фролов В.И., Смышляев В.С., Родионов О.А. Предложения по организации и экономическим отношениям агропромышленных формирований интегрированного типа. // Аграрная реформа в районе. – М., 1998. С 76-96.
5. Зональная система технологий и машин для растениеводства Дальнего Востока России на 1996...2000 гг. – Благовещенск: ДальГАУ, 1997.