**ПЛАН стр.**

Введение………………………………………………………………………..3

1. Теоретические основы развития кооперации…………………………..5
   1. Сущность и принципы кооперации……………………………………..5
   2. . История развития кооперации в России………………………………..8

2. Анализ современного состояния развития кооперативных процессов...15

2.1. Анализ современного состояния экономической деятельности в сельском хозяйстве России…………………………………………………..15

2.2. Анализ и перспективные направления развития кооперативных процессов в сельском хозяйстве……………………………………………..24

Заключение…………………………………………………………………….33

Список использованной литературы………………………………………...35

# Введение

Термин «сельскохозяйственная кооперация» все чаще встречается в аграрной сфере, в сельскохозяйственной литературе, на полосах газет. Это явление почти незнакомо современному человеку, что негативно сказывалось на развитии всего сельского хозяйства. Это происходило на фоне масштабного развития сельскохозяйственной кооперации в ведущих странах мира с высокоразвитыми интенсивными аграрными технологиями.

В России сельскохозяйственная кооперация стала бурно развиваться с первой трети 20 века. В силу самобытности исторического процесса укоренение товарных отношений в российской деревне происходило с некоторым опозданием по сравнению с развитыми странами того времени, поэтому и распространение крестьянской кооперации началось позднее.

Начав позднее других, Россия не только стала быстро догонять в практике кооперации, но и сумела избежать положения теоретической провинции, Российские теоретики кооперативного движения начала века на равных вошли в европейскую аграрно-экономическую науку, считались авторитетами, их книги издавались за рубежом, их приглашали преподавать в известные европейские университеты.

Имена таких видных ученых, как М.И.Туган-Барановский, В.Ф.Тотомианц, до сих пор приводятся в библиографиях мировой кооперативной литературы.

Мировую известность получила теория сельскохозяйственной кооперации выдающегося советского экономиста А.В.Чаянова. Она нашла свое полнейшее подтверждение в современной практике кооперативного строительства в сельском хозяйстве развитых стран, ее берут на вооружение в странах третьего мира.

У нас же в России она была классифицирована как мелкобуржуазная, а значит неподходящая для социалистического общества и поэтому имя выдающегося ученого на долгие годы было вычеркнуто их советской науки.

Цель курсовой работы изучить развитие кооперативных процессов в сельском хозяйстве России.

Основными задачами курсовой работы являются:

* изучение сущности и принципов кооперации;
* изучение история развития кооперации в России;

- анализ современного состояния экономической деятельности в сельском хозяйстве России;

- анализ и перспективные направления развития кооперативных процессов в сельском хозяйстве.

**1.Теоретические основы развития кооперации.**

* 1. **Сущность и принципы кооперации.**

Кооперация подразумевает демократические методы управления, создается только на добровольных началах. Управленческая иерархия в истинно кооперативной системе строится снизу вверх, на принципах выборности и подотчетности перед низшими уровнями, а значит, исключает бюрократизацию аппарата. Важнейшая характеристика кооперации - постепенность выбора форм, переход от простейших к более сложным, их сосуществование и взаимное переплетение., таким образом, она воплощает в себе то, что принято называть экономическими методами, поэтому кооперация, кооперативные принципы необходимы сейчас как важнейшее условие и неотъемлемая часть процесса демократизации, а на его основе и перехода на новый уровень эффективности экономики страны.

В наши дни, когда возрождающееся кооперативное движение делает только первые шаги, очень важно с самого начала правильно понимать сущность, задачи, принципы сельскохозяйственной кооперации, видеть объективные условия и перспективы ее роста, представлять все многообразие форм и их взаимодействие. Н .Б. Чернышевский - первый теоретик кооперации России.

В переводе с латинского «кооперация» означает сотрудничество, совместную деятельность, изначально простое сотрудничество этим термином и обозначали.

Кооператив - это предприятие, которое: принадлежит самим сельхозпроизводителям нацелено на предоставление услуг своим участникам, с учетом повышения прибыли участников, получаемой от деятельности в их хозяйствах.

В основе кооператива лежит желание группы производителей объединиться для достижения совместных коммерческих целей.

Для более эффективного осуществления работы с которой легче справиться вместе, чем в одиночку (снабженческо-сбытовая деятельность или для тех, чьи площади не позволяют рационально использовать технику - ее совместное использование), производители вступают в кооператив или сами его создают.

## Основные принципы, которым должен следовать кооператив.

Каждый участник кооператива должен быть согласен с правилами внутреннего распорядка кооператива.

Для того, чтобы быть эффективным орудием усиления позиции сельхозпроизводителей на рынке, кооператив должен следовать следующим основным принципам: участники должны брать на себя обязательства перед кооперативом и выполнять их (т.е. предоставлять заявки на снабжение средствами производства и техникой и поставлять продукцию, которая должна быть переработана или реализована через кооператив).

* участники должны вносить взносы пропорционально доле их участия в рамках деятельности кооператива;
* кооператив функционирует под управлением выборного органа, состоящего из производителей, которые не получают за это зарплату; они назначают, при необходимости, исполнительного директора и персонал получающий зарплату; исполнительный директор и персонал работают под контролем производителей;
* участники не работают в кооперативе, но привносят в него свою деятельность.
* в конце года финансовая прибыль распределяется между участниками пропорционально объему деятельности каждого в течение года, в виде скидок на закупку и надбавок к ценам продаж.

Кооператив не является капиталистическим предприятием, цель которого - предоставление пайщикам инвестиционных возможностей. Он, скорее, продолжение деятельности его участников в своих собственных хозяйствах. Участники кооператива - не просто покупатели или поставщики; они объединены в рамках общего проекта. Отсюда формируются способы финансирования кооператива, его взаимоотношения с участниками и ценообразование.

Владельцы совместно вносят свой капитал: они инвестируют в уставный фонд надеясь получить прибыль члены делают взносы в виде объема деятельности: они вступают в кооператив для получения услуг и вносят капитал, исходя из объема их деятельности в кооперативе.

Цель кооперативов - получение прибыли.

Прибыль распределяется в виде дивидендов среди владельцев капитала. Прибыль распределяется в виде скидок и надбавок к закупочным ценам для участников.

Сельхозпроизводители являются либо клиентами, либо поставщиками: отношения с ними носят чисто коммерческий характер производители являются участниками. Отношения между ними определяются правилами внутреннего распорядка, но отношения с внешними партнерами носят коммерческий характер.

Современный кооператив не занимается коллективным производством. Кооператив может заниматься всем, что связано с сельским хозяйством, но не самим сельхозпроизводством.

* 1. **История развития кооперации в России.**

Кооперация, в том числе и сельскохозяйственная, имеет древнейшую историю, ибо даже племя, совместно охотившееся на зверя, уже было простейшей кооперацией. В очень давние времена появились наиболее простые формы кооперирования в сельскохозяйственной деятельности.

В южных областях России, Закавказье широко было распространена супряга. При недостатке средств производства хозяева «спрягаются», то есть объединяют рабочий скот, орудия труда и рабочую силу своих семей для обработки земли. Подобные простейшие формы кооперирования еще совсем недавно были живы и в деревне. Взаимопомощь возникала стихийно, исходя из хозяйственной целесообразности; веками оттачивалась, отбирались формы, внутренние механизмы регулирования.

Кооперирование уже в простейшей форме позволяло проводить улучшения в сельском хозяйстве и связанных с ним сферах деятельности: например работы по осушению и орошению земель возможны были только путем коллективного труда; кооперирование в области первичной переработки сырья (молока, винограда, других продуктов) толкало крестьянскую мысль на поиск более совершенных технических средств и технологий, которые были бы более эффективны в новых производственных масштабах, для обработки более крупных партий продукции и т. д.

Кооперативная теория появилась значительно позже и практически вне связи с реальными кооперативными формами того времени. Возникла она первоначально как социальное движение и его идеология, порожденные критической оценкой начальных стадий капитализма. Особой гордостью кооператоров многие десятилетия были учения великих утопистов Р. Оуэна и Ш. Фурье.

Термин «кооперация» в его современном понимании был впервые употреблен в начале 19 века в Англии Р. Оуэном, который предложил радикальное средство борьбы с «язвами капитализма» - устройство «земледельческих и мануфактурных поселений единства и взаимной кооперации». Знаменитый социальный реформатор не только пропагандировал такие «кооперативные коммуны», но и предпринял попытку их практического устройства, основав в штате Индиана (США) коммуну «Новая гармония».

В разработанных Оуэном принципах «Гармонии» уже можно видеть зачатки современной кооперации: добровольность членства, равноправие, выборность руководства, самоуправление. Идеи Р. Оуэна и Ш.Фурье быстро распространились из Англии и Франции в Германию и другие страны Европы, Россию. Передовая российская интеллигенция восприняла идеи великих утопистов; особенно повезло у нас системе Ш. Фурье: ее изучали в кружках М Петрашевского, Н Кашкина, В. Дурова, она оказала сильное влияние на мировоззрение НГ. Чернышевского, сформировала центральное положение его теории - о производственных ассоциациях.

Н. Г. Чернышевский был первым в России, кто научно исследовал сельскохозяйственную кооперацию. Его теория оказала сильнейшее влияние и на последующие концепции кооперации, и на практический ход кооперативного процесса в стране.

Предлагаемый НГ. Чернышевским план устройства товарищества представляет собой, как указывает сам автор, популяризацию проекта Луи Блана. Для ускорения организации промышленно-земледельческих товариществ необходима государственная помощь - первоначальная ссуда под определенный процент. Государство должно подобрать и людей, способных начать и организовать должным образом это новое для большинства населения дело. Эти люди поначалу будут директорами и займутся подбором других работников. Каждое товарищество включит в себя 400-500 семей. Вход и выход из него добровольные. Товарищество приобретает кусок земли, соответствующий количеству рабочей силы, здание для жилья. В сферу его деятельности входит и земледелие, и промышленность. Все оборудование и материалы покупаются за счет товарищества. Организация работ должна быть такая, чтобы сгладить сезонность сельскохозяйственного производства. Оплата труда производится по средним для каждой местности расценкам, структура производства определяется практически полной автаркией, самообеспечением во всем необходимом для жизнедеятельности членов. Каждый член товарищества сам выбирает сферу приложения труда, но если его труд оказывается ненужным (например, ювелирные работы), то он должен либо сменить профессию, либо покинуть ассоциацию. Неограниченная власть директора распространяется лишь на период становления товарищества. Затем выбираются административные отраслевые советы и общий совет, которые контролируют директора и без согласия которых не делается в товариществе ничего важного. Позднее надобность в директоре отпадает полностью, вся власть переходит в руки самих членов и их выборных органов. Внутри товарищества подразумеваются своего рода планомерные отношения. Трудящиеся, работая для собственного потребления, могут непосредственно, не через рынок, определять общественную необходимость своего труда. «Основанием расчета тут будет служить классификация надобностей с соображением того, какая доля труда может быть обращена на удовлетворение известной надобности без вреда для других надобностей неменее или более настоятельных». Предметы потребления и услуги, доступные для всех членов товарищества, распределяются бесплатно, «без расчета», «за каждую особую вещь или прихоть - расчет». Так же как и капиталист на своем предприятии, товарищество будет получать прибыль. Одна часть прибыли пойдет на содержание общественных учреждений - больниц, школ, церкви и др., другая - на уплату ссудного процента казне, третья - на создание запасного капитала. Остальная часть, а она должна быть не меньше, чем у частного предпринимателя, - на дивиденды всем членам товарищества пропорционально числу отработанных дней.

Помимо выплат из прибыли трудящиеся получают выгоды от совместного потребления, общественного питания, продажи предметов личного потребления по оптовой цене. Н Г. Чернышевский постоянно подчеркивает свободу выбора членов товарищества в большом и малом. Добровольное членство, свободный выбор места жительства ( в общем доме или на квартире в другом месте), свободный профессиональный выбор, свободный выбор образа жизни ( вплоть до общественного или индивидуального способа питания). Свобода, самостоятельность - высочайший нравственный идеал русского мыслителя, который неразрывно связан в его теории трудящихся, в мировоззрении в целом с товариществом как формой производства.

Современная мировая экономическая наука знает и других представителей развития кооперативного движения. Были представители и других течений. В первую очередь это М. И. Туган-Барановский (1865 - 1919 гг.), русский экономист и историк, известный «легальный марксист», критик народничества. Менее известно, что он был крупным деятелем кооперации, одним из руководителей Комитета о сельских и ссудо-сберегательных товариществах, бессменный глава журнала «Вестник кооперации», основатель кооперативных институтов в Москве и Киеве. Его книга «Социальные основы кооперации» (1916 г.) была признана в кооперативных кругах одной из лучших по этому вопросу, выдержала три переиздания на родине. В этой книге, пожалуй, впервые в России разделены понятия кооперативного движения и кооперации как хозяйственного предприятия. Идеалы кооперативного движения - это социалистическая община, коммуна, новый человек. Реальный же кооператив вполне укладывается в ткань современности, уживается в капиталистическом хозяйстве, возникает ради экономической выгоды. Главный определяющий признак кооператива, его основное отличие от капиталистического предприятия - отсутствие прибыли как цели функционирования. Кооперативное предприятие создается не для получения прибыли на вложенный капитал, а для «увеличения, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов своих членов или уменьшения их расходов на потребительские нужды». Это наиболее характерная черта любого кооператива. Но каждый класс создает кооперативы специфического типа со своими целями, формами, методами.

Существует пролетарская, крестьянская, мелкобуржуазная кооперация. В условиях капиталистической экономики для крестьянского хозяйства кооперация необходима, ибо позволяет ему пользоваться выгодами и преимуществами крупного хозяйства. Крестьянские товарищества, объединенные в союзы, становятся конкурентоспособными с крупнейшими капиталистическими предприятиями.

Сельскохозяйственная кооперация не нарушает самостоятельности мелкого крестьянского хозяйства, а наоборот, укрепляет его, повышает его производительность. Однако кооперация привносит в крестьянское хозяйство и новое: оно утрачивает свой индивидуалистический характер, изолированность, становится частью сложной кооперативной системы. Отдельные формы кооперативов внедряются в производственные процессы, регулируют внутреннюю жизнь крестьянского хозяйства.

На рубеже веков российская кооперация переживает быстрый подъем, который вызвал и волну отечественной литературы. Заслуга создания завершенной, логически выверенной, прочно стоящей на базе практического опыта теории сельскохозяйственной кооперации принадлежит выдающемуся русскому ученому, экономисту-аграрнику, лидеру организационно-производственного экономического направления Александру Васильевичу Чаянову. Воспитанный в лучших традициях аграрно-экономической школы Петровской академии, Чаянов основывал свои теоретические выкладки на богатейшем статистическом материале, доскональном знании процессов в российской деревне, которые изучал в Московской, Смоленской, Харьковской и др. Губерниях страны. Он был не только теоретиком, но и практиком кооперативного движения.

Одна из первых специальных сельскохозяйственных коопераций в России - льняная - создавалась при его непосредственном участии; он был первым руководителем Центрального товарищества льноводов. Однако чаяновская научная концепция не могла не прийти в открытое противоречие с постепенно устанавливающейся с конца 20-х годов сталинской экономической концепцией, победившей в год «великого перелома».

А.В. Чаянов построил универсальную систему классификации кооперативных форм. Классификация и систематизация - обязательные элементы научного познания наблюдаемых явлений и объектов. Практически все исследователи кооперации классифицировали ее формы, но за основу обычно брали вторичные признаки, производные от собственно специфики сельскохозяйственного производства.

А. В. Чаянов увидел основу классификации в самом производственном процессе. Он сам сравнивает свою классификационную систему с периодической системой элементов Менделеева в том смысле, что она оставляет пустые места там, где возможна некая новая кооперативная форма. Далее А. В. Чаянов рассматривает диалектику кооперативных форм, их взаимную обусловленность, организующее воздействие на все сельское хозяйство. Вначале возникают наиболее простые формы кооперации - потребительские и закупочные товарищества. Они подготавливают почву для организации сбытовых кооперативов.

Последние реформируют сельское хозяйство в сторону его наибольшего соответствия рыночной конъюнктуре; встает проблема овладения переработкой. Создаются кооперативы по переработке сельскохозяйственного сырья. Наконец, на основе созданной высокоорганизованной системы сельскохозяйственной кооперации появляются производственные формы - машинные, мелиоративные и водные товарищества, племенные союзы и тд.

В завершение «вся система качественно перерождается из системы крестьянских хозяйств, кооперирующих некоторые отрасли своего хозяйства, в систему общественного кооперативного хозяйства, построенную на базе обобществления капитала, оставляющую техническое выполнение некоторых процессов в частных хозяйствах своих членов почти что на началах технического поручения».

В своих поздних работах конца 20-х гг. А.В. Чаянов несколько изменил мнение о коллективном земледелии. Возможно, это произошло в силу нарастающего колхозного движения в стране, и честный ученый не мог не считаться с экономической реальностью, возможно, это было следствием общественно-политической ситуации в СССР. Таковы общие черты кооперативной теории Чаянова. Развитие кооперации в годы нэпа, мировой опыт подтверждают ее правильность. К сожалению, в нашей стране кооперативное движение волевым усилием государственного аппарата сталинского режима было направлено по другому, не магистральному руслу, но насильственное сведение всех кооперативных форм к колхозу привело, в конце концов, к потере им своей кооперативной сути.

**2. Анализ современного состояния развития кооперативных процессов.**

**2.1. Анализ современного состояния экономической деятельности в сельском хозяйстве России.**

Наиболее значимые крупные кооперативы в России:

Три кооператива по переработке мяса были созданы для убоя, разделки, удаления костей из мяса и производства колбас и мясных полуфабрикатов для розничной продажи. Кооперативы "ЧЕРЕПАНОВСКИЙ", "ОРДЫНСКОЕ" и "КУШТОВСКИЙ" включают в себя крупные коллективные хозяйства, фермерские хозяйства и мясокомбинаты.

ЧЕРЕПАНОВСКИЙ МАЯК" занимается переработкой пшеницы, выращенной фермерами, и оптовой продажей муки.

“AГРОРУСТ" - объединяет пять фермерских хозяйств. Он занимаются переработкой и упаковкой горошка и гречихи для продажи в розницу от имени его участников.

Четыре кооператива по переработке молока. Они занимаются переработкой, сбытом и поставкой молока, сливок и сыров для розничных и оптовых продаж. Два наиболее успешно функционирующих кооператива - "СУЗУН МОЛОКО" и "НАДЕЖДА", вложили средства в приобретение оборудования для упаковки молока.

РУСЬ" занимается сортировкой и упаковкой картофеля и овощей. Кооператив занимается координацией продаж и ведением переговоров о продаже на рынке картофеля, выращенного в хозяйствах шести его участников.

Распад существовавшей ранее централизованной командной системы и дезинтеграция системы государственного распределения привели к полной дезорганизации сельскохозяйственного сектора, причем, зачастую в ущерб интересам производителей.

Процесс развития частного фермерства также встречает на своем пути множество различных проблем, разрешение которых - один из ключевых факторов для будущего развития сельскохозяйственного сектора большинства стран.

Дороговизна поставок средств производства и техники является главной проблема развития сельскохозяйственных кооперативов.

На сегодняшний день ни одно из государств бывшего СССР не сократило объемы закупок средств производства и техники, но из-за высоких цен и недостатка финансовых ресурсов, хозяйствам сегодня необычайно сложно закупать те средства производства, в которых они нуждаются.

Множество появившихся частных коммерческих агрофирм предлагают производителям средства производства и технику, как правило, на условиях оплаты с урожая. Их позиция в этом вопросе является доминирующей; воспользовавшись, в свое время, связями и знакомствами, чтобы получить необходимые разрешения и лицензии, они контролируют теперь многие организационно-хозяйственные аспекты, и т.д. Как результат, предлагаемые условия зачастую невыгодны производителям; рынок характеризуется недостаточной прозрачностью и конкуренцией.

Перерабатывающие предприятия по-прежнему остаются монополистами. Условия оплаты и цены, предлагаемые перерабатывающими предприятиями, зачастую невыгодны производителям, поэтому многие производители избегают работать с ними. Они либо устанавливают собственные перерабатывающие мощности, либо продают свою продукцию частным торговым фирмам, либо отказываются от производства некоторых видов продукции вообще. В результате, перерабатывающие предприятия испытывают нехватку сырья.

Сбыт сельскохозяйственной продукции стал критическим вопросом.

Дефицит сельскохозяйственной продукции сегодня меньше, чем ранее. Поэтому производители, предпочитавшие использовать свою продукцию в бартерных сделках, а не продавать ее за деньги, которым они не доверяли, сегодня сталкиваются с проблемами сбыта.

Наиболее подходящая техника не приспособлена к масштабам фермерских хозяйств. Фермеры не могут себе позволить приобрести некоторые виды техники, которая им необходима, но не может быть задействована на полную мощность в их хозяйствах. Если в ходе реструктуризации коллективных хозяйств индивидуальное фермерство получит свое развитие, необходимо будет найти решения, которые позволят использовать имеющуюся технику и орудия.

Кооператив должен оперировать значительными объемами сельскохозяйственной продукции, чтобы завоевать место на рынке. Он должен собрать большое количество заказов, чтобы располагать хорошей покупательской способностью. Если инвестиции будут вложены в мощности и оборудование по переработке или совместное использование техники, необходимо быть уверенным, что эта деятельность будет иметь достаточные масштабы.

В кооперативе участники должны брать на себя обязательства по ведению деятельности в соответствии с четко определенными правилами:

- обязательства по поставкам (объемы, качество, стандарты, предельные сроки), если речь идет о сбытовой и перерабатывающей деятельности;

- обязательства по снабжению через кооператив;

- обязательства по использованию услуг кооператива, в частности, по совместному использованию техники.

Проект кооператива не базируется на разовых сделках. Кооперативу необходимо устанавливать долгосрочные отношения с деловыми партнерами, таким образом, деятельность по выполнению обязательств необходимо рассчитывать на период в несколько лет.

Участие в кооперативе включает некоторый элемент принуждения, как например, оплата взносов и выполнение взятых обязательств. Но это компенсируются правом участников на прибыль. Если не участникам будет позволено получать те же услуги, что и участникам, никто из последних не потерпит более никаких принуждений.

Если деятельность с не участниками станет слишком активной появится риск вытеснения участников, а производители, в результате, потеряют контроль над руководством кооператива.

Тем не менее, допущение небольшого количества не участников к деятельности кооператива может привлечь в кооператив новых участников. В кооперативе “ЮБЕРТ”, а также в других кооперативах, созданных в рамках процесса реорганизации коллективных хозяйств Кооператив насчитывал 390 участников, т.е. 40% от числа бывших колхозников, и работал на технике и оборудовании, перешедшем из коллективного хозяйства. Понятно, что кооператив предоставлял услуги и не участникам, которые уже привыкли пользоваться этой техникой и оборудованием. Финансовые нужды кооператива: как и любому другому предприятию, кооперативу для работы необходим собственный капитал, размер которого будет зависеть от суммы фиксированных затрат, которые кооператив намеревается нести, и оборотного капитала, необходимого для работы.

Оборотный капитал необходим кооперативу для оплаты текущих расходов - выплаты зарплаты, оплаты расходных материалов, офиса и помещения. Уставный капитал должен позволить кооперативу оплачивать эти затраты до момента получения платежей от клиентов. Другой способ профинансировать оборотный капитал - ежемесячные или ежеквартальные членские взносы.

Если кооператив будет осуществлять предоплату за поставляемую продукцию, что маловероятно, по крайней мере в начале деятельности, ему будет необходим соответствующий оборотный капитал. Кооперативу также необходимы средства для финансирования своих фиксированных затрат. Кооператив может взять кредит, но самофинансирование должно также составить часть активов.

На начальной стадии работы крупные инвестиции, например в переработку или мощности по хранению, должны быть очень тщательно просчитаны. Возможности участников ограничены, а получение кредита будет затруднительно. Кооператив может начать свою работу без этих активов и инвестировать позднее, когда будет создан резервный фонд и заслужено доверие банка.

В табл. 1 представлена схема финансирования сельскохозяйственных кооперативов в Россиии.

Таблица.1 - Схема финансирования

|  |  |
| --- | --- |
| Потребности | Возможные ресурсы |
|  | Краткосрочные |
| затраты на функционирование | уставные взносы (оборотные средства) или обязательные выплаты раз в квартал |
| закупка средств производства для членов кооператива | предоплаты осуществленные участниками  кредит и условия платежа |
| аванс по закупке с/х продукции у членов кооператива (не рекомендуется на начальной стадии работы кооператива) | уставные взносы  авансы поставщиков, кредит |
|  | Долгосрочные |
| инвестиции | уставные взносы и резервы (самофинансирование) |
|  | кредит |

Размер уставного капитала зависит от

- необходимости кооператива в финансировании и возможности предоставить гарантии;

- финансовых возможностей участников;

Размер уставного капитала зависит от нужд кооператива.

Уставный капитал обычно используется для формирования оборотного капитала и для покрытия фиксированных затрат, которые необходимы кооперативу, о чем уже говорилось выше.

Уставный капитал составит гарантию кооператива, которая может быть предоставлена третьим лицам. Однако, по крайней мере на начальной стадии работы, гарантии, предоставленные в виде собственных средств участников, будут более надежными, чем уставный капитал кооператива.

Уставные взносы обеспечивают кооперативу гарантии со стороны его участников.

Например, в Новосибирске, размер вступительного взноса колебался в пределах от 2,1 миллионов рублей (370 долларов США) до 18 миллионов рублей. В кооперативе “ИНТЕРТАВРИЯ” в Мелитополе размеры взносов были установлены на уровне (0,2 долларов США) с гектара пахотных земель. Но возможности участников также должны быть тщательно оценены.

Членство в кооперативе должно оставаться открытым для принятия новых участников. Резервный фонд - хороший способ увеличить собственный капитал, не увеличивая уставного капитала за счет взносов, выплачиваемых при вступлении новых участников.

Взносы, вносимые при создании кооператива или вступлении в него новых участников, должны быть:

достаточно небольшими, чтобы участники могли внести их в срок;

достаточно высокими, чтобы кооператив располагал средствами для своей деятельности и чтобы участники действительно осознавали свои обязательства по отношению к кооперативу.

Взносы являются материальным выражением обязательств участников по отношению к кооперативу.

Участники кооператива должны вносить взносы пропорционально их деятельности. Для оценки объема деятельности можно использовать различные критерии: годовой оборот в кооперативе, объем заказанных услуг, площадь возделываемых земель хозяйства и т.п.

Фактически, очень удобен для определения вступительного взноса расчет отражающий объем деятельности хозяйства. Позднее, кооператив может привлечь дополнительные взносы, пропорциональные объему деятельности каждого участника в кооперативе.

В соответствии с принципами кооператива финансовые результаты деятельности распределяются между участниками в виде скидок на поставляемые средства производства, технику и предоставляемые услуги, и надбавок к цене реализуемой через кооператив продукции.

В принципе, деятельность кооператива не нацелена на получение прибыли. Прибыль, полученная в конце года, будет равна нулю, разве только если участники не приняли решения о создании фонда для дальнейших инвестиций в развитие кооператива. В этом случае прибыль будет точно равна объему фонда, определенному участниками.

Для того, чтобы получить этот заранее определенный результат, закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию и цена продажи на средства производства, технику и услуги должны быть равны себестоимости, зафиксированной кооперативом.

Это может быть определено только в конце года, когда будут известны все понесенные затраты:

В начале года устанавливается предварительная цена.

В конце года, когда предварительный результат уже известен, по решению Правления или Общего собрания происходит распределение результата в виде надбавок к цене на реализованную сельскохозяйственную продукцию и скидок на цену поставок и услуг.

Окончательная закупочная цена на сельскохозяйственную продукцию будет равна предварительной цене плюс надбавка.

Окончательная цена продажи средств производства, техники и услуг будет равна предварительной цене минус скидка.

Особого внимания требуют некоторые аспекты системы налогообложения, чтобы избежать неверного расчета налога. Расчет НДС, например, основан на разнице между закупочной ценой и ценой продажи; должна учитываться окончательная цена продажи средств производства и техники, а не их предварительная цена.

Все расходы и доходы кооператива должны быть тщательно просчитаны заранее. Если кооператив занимается несколькими видами деятельности, расходы должны быть пропорционально распределены между ними.

Прямые и специфические затраты (т.е. фиксированные затраты, напрямую связанные с деятельностью кооператива) должны быть отнесены на соответствующие виды деятельности.

Накладные расходы кооператива должны быть распределены между различными видами деятельности; это не обязательное правило и может быть выбран любой путь исходя из ситуации, сложившейся в кооперативе.

Однако, определение предварительных цен не должно основываться только на расчете себестоимости, ситуация на рынке и ценовая политика кооператива также должны быть приняты во внимание. Например: если кооператив достаточно конкурентоспособен в предоставлении одного вида услуг, а также намеревается предоставлять другие услуги и в этой отрасли достаточное количество конкурентов, кооператив может установить высокий запас по первому виду услуг, а на второй вид услуг определить цены как можно точнее.

Хороший способ финансирования инвестиций - сохранять часть заработанного.

Другой способ - запросить в конце года дополнительные взносы: остаток может быть распределен в виде скидок и надбавок к цене, но в то же время участники должны будут внести дополнительные взносы, сумма которых может быть вычтена из суммы надбавок и скидок. Это решение - с тем же конечным результатом, имеет несколько преимуществ:

- позволит избежать налога на прибыль;

- позволит распределить взносы пропорционально деятельности каждого участника.

Если кооператив занимается и снабженческой и сбытовой деятельностью, должны быть определены доли, соответственно распределяемые на надбавки к цене и скидки. Это решение является стратегическим.

Кооператив может использовать скидки и надбавки к цене в качестве маркетингового инструмента. Если, к примеру, кооператив достаточно конкурентоспособен в вопросах поставки техники, а в вопросах поставки удобрений его позиции значительно слабее, то он может использовать конкурентоспособную предельную цену на технику, снизив за счет этого цену на удобрения.

Кооператив может заниматься различными видами продукции. Некоторые из них могут быть высоко рентабельными, другие - нет; это может быть долгосрочная или однолетняя тенденция.

**2.2. Анализ и перспективные направления развития кооперативных процессов в сельском хозяйстве.**

Получение кредита для приобретения средств производства и техники - первейшее ожидание производителя при вступлении в кооператив.

Кооператив не располагает собственными ресурсами для предоставления гарантий под кредит, таким образом, ключом к успеху становится привлечение финансовых ресурсов со стороны.

Вероятно, участники располагают ограниченными возможностями для самофинансирования. Однако, должно присутствовать хотя бы частичное самофинансирование.

Самофинансирование играет роль механизма саморегуляции.

Каждый кредитор требует определенного уровня самофинансирования, поэтому, кооператив должен довести это требование до своих участников.

Более того, каждая закупка техники или средств производства влечет за собой дополнительные затраты на транспортировку, таможенное оформление товара, оплату НДС, банковской гарантии и страховки. Кредиты, которые может запросить кооператив, не покрывают этих расходов. Следовательно, кооператив должен будет запросить у своих участников более высокую предоплату для того, чтобы покрыть эти затраты.

Банк - обычный источник получения кредита.

В настоящее время банковская система в России совершенствуется и имеет возможность предложить лучшее финансирование, чем ранее.

Однако, в большинстве своем банки не доверяют сельхозпроизводителям и едва ли поверят только что созданному кооперативу. Таким образом, предлагаемые ими условия - кредитная ставка, сроки возврата кредита - очень неблагоприятны и запрашиваемые гарантии могут быть гигантскими.

Более того, по крайней мере в начале деятельности, молодой кооператив, скорее всего, не в состоянии выполнить требования к подаче заявки на кредит. Подготовка заявки требует много времени: она может быть подана только после одного-двух лет работы, когда кооператив наберет некоторую силу.

Кооператив должен попытаться сотрудничать с банками, но в то же время заниматься поиском других источников финансирования.

Поставщики или клиенты могут предоставить кредитные средства, они должны быть тщательно оценены.

Местные коммерческие агрофирмы предлагают производителям поставки средств производства и техники в обмен на сельскохозяйственную продукцию с урожая, но, как правило, на невыгодных условиях. Кооперативы, располагающие значительными объемами продукции, могут вести переговоры с этими фирмами о предоставлении специальных условий, но эта возможность довольно ограничена. В любом случае, источниками финансовых ресурсов, которые используются этими агрофирмами для отсрочки оплаты производителей, как правило, являются их зарубежные партнеры, а местные агрофирмы получают свои комиссионные, что, в общем-то, очень удобно.

Некоторые иностранные фирмы, установившие партнерские отношения с подобными агрофирмами, осознали, что чрезмерные комиссионные сдерживают развитие рынка и, следовательно, пытаются обойти посредников и установить прямые контакты с производителями. В этом смысле они заинтересованы в сотрудничестве с кооперативами производителей, которые могут собирать заявки и давать коллективные гарантии.

Некоторые зарубежные фирмы предлагают технику и средства производства с оплатой с урожая. В общем, цена, предлагаемая ими, безусловно выше отпускной цены предприятия, но она значительно ниже той, которую предлагают отечественные коммерческие агрофирмы.

Процентная ставка, как правило, разумна. Инофирмы требуют также гарантию самого надежного местного банка.

Круг поставщиков, предлагаемых ими, различается в зависимости от условий поставок и предлагаемых цен на сельскохозяйственную продукцию, - а это может стать важным критерием отбора.

Перерабатывающие предприятия могут стать надежными партнерами кооперативов.

Перерабатывающие предприятия сталкиваются со значительными трудностями в снабжении сырьем и они понимают, что поддержка ими сельхозпроизводителей - вклад первостепенного значения. Они уже занимались поставками для производителей (в основном топлива) в обмен на урожай.

Но в сегодняшней ситуации они должны заключать большее количество различных договоров со многими производителями. В то же время, работа с одним крупным посредником - значительный шаг вперед для предприятия. Более того, погашение задолженностей, как правило, очень сложный процесс. Кооператив, участники которого несут коллективную ответственность, в состоянии предоставить более серьезные гарантии погашения.

Таким образом, перерабатывающие предприятия сами заинтересованы в установлении партнерских отношений с кооперативами.

Производители тоже заинтересованы в установлении таких отношений. Перерабатывающие предприятия, которые только выиграют от подобных сделок обеспечив себя сырьем и увеличив объемы его поставок, могут предоставить производителям финансовые средства на более выгодных условиях, чем банк или коммерческая фирма.

Однако, из-за недостатка наличных средств у перерабатывающих предприятий, эта помощь, в большинстве случаев, может быть предоставлена в виде товарного кредита. Следовательно, кооперативу необходимо будет эффективно трансформировать товар в средство оплаты.

При предоставлении участникам кредита под закупки средств производства кооператив должен уделять большое внимание тому, чтобы участники осознавали, что кредит должен быть возвращен. Очень важно понимать, что работа с кредитами может быть опасной для кооператива: неспособность погасить кредит может серьезно повредить кооперативу.

Чем больше гарантий сможет предоставить кооператив, тем более эффективным и надежным он будет.

Для того, чтобы получить кредит или приемлемые сроки оплаты кооператив должен предоставить гарантии кредиторам.

В общем, кредиторы запрашивают гарантии банка, а банк предоставит эту гарантию в обмен на имущественный залог.

Кооператив располагает незначительным имуществом или не располагает им вовсе для предоставления залога. Таким образом, возможны два решения:

-либо кооператив получает залог под имущество или будущий урожай своих участников;

-либо кооператив предоставляет гарантию от партнера - например, перерабатывающего предприятия. В обмен на это, перерабатывающее предприятие затребует гарантию от кооператива или его участников.

Гарантия, предоставляемая перерабатывающим предприятием, более надежна для банка, что облегчит получение банковской гарантии и снизит затраты.

Система гарантий должна быть построена с учетом:

- согласия с требованиями кредиторов;

- безопасности для кооператива;

- стоимости, которая должна быть как можно ниже.

Более того, кооперативу необходимо быть уверенным в том, что участники поставят свою продукцию в качестве возврата за поставки. Для своей собственной безопасности кооперативу необходимы гарантии производителей.

Таким образом, должна быть установлена цепочка гарантий:

Кооператив - это хорошая возможность отойти от бартерных сделок.

При поставке средств производства, по крайней мере, если она осуществляется в кредит, кооператив подписывает с производителями договор, в котором определяются:

- виды, объемы и характеристики поставляемых средств производства, а также предварительные (максимальные) цены и предельный срок поставок

- виды, объемы и характеристики сельскохозяйственной продукции, которая должна быть поставлена, а также предварительные (минимальные) цены, даты и условия поставки

- сроки оплаты

- гарантии.

Конечно, поскольку производитель является участником кооператива, все, что относится к этой операции отражено в соответствующих главах Устава и Правил внутреннего распорядка. Однако, настоятельно рекомендуется, чтобы соответствующие главы фигурировали, хотя бы в качестве напоминания, в договоре.

Предварительные цены устанавливаются в процессе подготовки каталога кооператива.

Как правило, на этой стадии закупочные цены известны точно. Операционные затраты, такие как расходы на транспортировку и таможенное оформление, должны быть тщательно оценены.

Что касается топлива, цена на которое может варьироваться неоднократно на протяжении сезона, предварительные цены должны устанавливаться несколько раз в течение года, например каждый квартал.

Что касается средств производства или техники, закупаемых в кредит, стоимость кредита, включая гарантии, также должна быть учтена.

В конце года определяются скидки и надбавки к цене. Для производителей, подписавших договоры о снабжении в обмен на поставку эквивалентного количества сельскохозяйственной продукции, нет разницы между скидками и надбавками, но для участника, реализующего большую часть своей продукции через кооператив, разница очень существенна.

Вот почему при расчетах рекомендуется отдавать преимущество надбавкам к цене, а не скидкам.

Сбыт и переработка - вот две основные проблемы стоящие перед частными фермерами. В Новосибирске большинство недавно организованных кооперативов занимаются сбытом (почти 70%) или переработкой (более 40%).

**Перспективные направления развития кооперативных процессов в сельском хозяйстве:**

а) Кооператив должен оперировать значительными объемами

Кооператив должен заключить договоры о продаже до начала сбора урожая. Эти договоры должны быть подкреплены обязательствами производителей, чем выше эти обязательства, тем более эффективно будет работать кооператив на рынке.

б) Необходимо принимать во внимание, что производители должны подчиняться правилам, что не всегда им нравится

Коллективные хозяйства должны оставить часть продукции для оплаты труда работников и для бартерных сделок для получения товаров, которыми кооператив не обеспечивает. Вопросы, касающиеся налогообложения, также могут сдерживать производителей от проведения большего количества операций с кооперативом.

в) Должны быть установлены реальные правила

Без соответствующих обязательств кооператив работать не может, но эти правила должны быть реальными. Они должно быть достаточно простыми, чтобы избежать подтасовок и не требовать сложной системы контроля. Любое слишком сложное в своем выполнении правило должно быть отклонено. Правила должны быть полностью приняты всеми участниками.

Таким образом, для начала обязательства должны быть определены на не высоком, но достаточном уровне, который будет повышаться с ростом заинтересованности участников в сотрудничестве с кооперативом.

г) Сбыт.

Заранее за несколько месяцев участники должны взять на себя обязательства по поставке определенного объема продукции независимо от того, устанавливается ли это количество произвольно или определяется правилами внутреннего распорядка. Таким образом, директор может полагаться на определенный объем продукции и начинать работу на рынке.

Выработка адекватной рыночной стратегии требует распределения рисков.

Директор кооператива (или ответственный за сбыт) должен выработать рыночную стратегию с учетом запросов производителей.

Работа с ограниченным количеством клиентов достаточно рискованна: желательно иметь различные источники сбыта.

Задержка реализации продукции может быть выгодным ходом, поскольку цены со временем могут подняться; но это повлечет за собой затраты на хранение, которые затрагивают денежные интересы производителей. Таким образом, должны быть тщательно оценены тенденции рынка и найден разумный баланс между продажами сразу после сбора урожая и более поздней реализацией продукции.

д) хранение.

Хранение и транспортировка урожая должны быть организованы таким образом, чтобы продукция была доступна для кооператива в случае необходимости проведения операций на рынке.

Уборка и хранение урожая - основные факторы работы кооператива, занимающегося сбытовой и перерабатывающей деятельностью.

В идеале, кооператив должен располагать собственными мощностями для хранения.

Одна из сильнейших сторон кооператива - объем продукции, который он может собрать в хозяйствах своих участников, дающий кооперативу весомость при обсуждении цен и сроков оплаты.

Говоря о зерновых, кооперативу понадобятся мощности для хранения с тем, чтобы иметь возможность эффективно оперировать на рынке.

Поскольку инвестиции необходимые для строительства собственных хранилищ значительны, едва ли кооператив сможет позволить себе это. Если условия позволяют, можно хранить зерновые в хозяйствах участников, но это довольно рискованно: кооператив не может реально полагаться на данные объемы.

е) Качество - это очень важно.

Занимаясь переработкой, кооператив должен уделять внимание контролю за качеством. Это особенно важно для молочного производства, где небольшая партия молока низкого качества может испортить качество всего молока при их смешивании.

Кооператив не должен работать с некачественным сырьем, как обычно поступают и перерабатывающие предприятия. Участникам должны быть предъявлены рыночные требования к качеству.

Можно заставить производителей улучшить качество и избежать нанесения ущерба добросовестным производителям поставкой плохих продуктов. Некоторые меры для этого:

- кооператив должен установить собственные стандарты качества, которые могут быть более жесткими, чем обычно принятые;

- цены должны быть установлены таким образом, чтобы поощрять более высокий уровень качества;

- кооператив должен отказаться от продукции, находящейся ниже минимального уровня стандарта качества;

- если перерабатывающие мощности ограничены, право участников поставлять продукцию на перерабатывающее предприятие может быть определено исходя из среднего уровня качества каждого перерабатывающего подразделения;

- кооператив также предоставляет своим участникам прочие услуги, целью которых является повышение качества, например, консультативные и снабженческие услуги..

**Заключение**

Таким образом, крестьянская кооперация не только поднимает экономический уровень крестьянского хозяйства, но и глубоко его преобразует, воспитывает нового крестьянина, приучает его к самостоятельности, повышает его культурный уровень, общественную активность. Крестьянское хозяйство, хотя и остается индивидуальным, но в то же время становится общественно урегулированным, и в этом заключается новый тип крестьянского хозяйства, который создается кооперацией.

За минувшие семь десятилетий выросло несколько поколений сельских жителей, которым идеи кооперации неизвестны и чужды. Именно поэтому сегодня стоит вопрос о возрождении сельскохозяйственной кооперации. За последние годы было несколько попыток совершенствования аграрных отношений : в начале 50-х годов, в середине 60-х, в начале 80-х в связи с принятием Продовольственной программы СССР и, наконец, на начальном этапе современной реформы.

В разной мере все эти попытки были направлены главным образом на внедрение в сельское хозяйство рыночных отношений, хозяйственного расчета, повышение хозяйственной самостоятельности производственных единиц - колхозов и совхозов.

Другим аспектом этого совершенствования был поиск более действенного мотивационного механизма. До настоящего времени в аграрной экономике кооперация не получила сколько-нибудь значительного развития. Однако в условиях, когда кооперация оказалась единственной негосударственной системой, в которой, хотя и в довольно урезанном виде, но все же действовали реальные товарно-денежные отношения, под ее крышу ринулось все легальное и нелегальное предпринимательство страны.

Сельскохозяйственная кооперация в России стоит лишь на пороге своего развития, и сегодня необходимо теоретическое осмысление ее перспектив, чтобы избежать крупных ошибок, выработать правильную экономическую политику по отношению к кооперативным формам. Все это возможно лишь тогда, когда мы будем опираться на богатый опыт европейских стран, не забывая, а используя творчество российских теоретиков кооперативного движения.

**Список использованной литературы:**

1. А.А. Серова Сельскохозяйственная кооперация в СССР. Москва, ВО «Агропромиздат» 1991.
2. Творцы кооперации. Сборник., М.,Московский рабочий 19913. АПК: экономическая реформа и демократизация.-М., Политиздат, 1994.
3. Аренда и арендные отношения на предприятиях АПК. - М., Агропромиздат, 1995.
4. Чернышевский Н Г. Капитал и труд. Соч. В 2 т.- М.: Мысль, 1987.Т.2.
5. Чернышевский НГ. Примечания к «Основаниям политической экономии» Милля Д.С. Соч. В 2 т.- М:. Мысль, 1987.
6. Чернышевский Н .Г. Капитал и труд. Соч . в 2 т. - М,: Мысль, 1987. Т.2.
7. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. - М.; Ун-т Шанявского, 1995.
8. Чаянов А. В. Основные идеи и методы работы общественной агрономии. - М.: Новая деревня, 1924.
9. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации. - М.: Кооп. Изд-во, 2000.
10. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. - М.: Кооп. Изд-во, 2001.