

Микроэкономическая статистика: учеб. / С.Д. Ильенкова [и др.]; под общ. ред. С.Д. Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 544 с.

**И.А. Варема**  
*Житомирский национальный  
агроэкологический университет (Украина)*

## **РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ В АГРОБИЗНЕСЕ: ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

В системе приоритетов аграрного развития все большее значение приобретают стабильные экономические отношения между субъектами хозяйственной деятельности, которые создаются на основе вертикальной интеграции. Объективная необходимость развития интеграционных процессов предопределена депрессивным состоянием аграрного сектора экономики, которое только начинает приспосабливаться к условиям рыночной экономики, поскольку становление и развитие рыночных отношений коренным образом изменили экономические условия функционирования аграрных предприятий. В условиях рыночной экономики вертикальная интеграция — это сложный социально-экономический процесс, который базируется на установлении партнерских связей субъектов, объединенных общностью производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

Формирование и развитие вертикально интегрированных структур является важнейшей движущей силой роста экономического потенциала отечественных предпринимательских структур, необходимым фактором их закрепления на внутреннем рынке и эффективного выхода на новые рынки. Мировой опыт свидетельствует о том, что современная система аграрных отношений формируется на основе вертикально интегрированных структур кооперативной формы. Вертикальная кооперация — это сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных предприятий, которые принимают участие в разных технологических процессах, а именно осуществляют производство сельскохозяйственной продукции, ее хранение, переработку, изготовление конечного продукта и его реализацию потребителям на определенных условиях и уровне развития экономических отношений. С созданием таких объединений появляется возможность улучшения материально-технического обеспечения, широкого внедрения продуктовых и технологических инноваций, использования нового вида техники, производства качественных видов продукции, применения высокоэффективных технологий, которые воплощают новейшие достижения науки и техники.

Как свидетельствуют исследования, одним из перспективных видов вертикальной интеграции, призванным защищать интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей и способствовать их стабильному и эффективному развитию, являются сельскохозяйственные обслужива-

ющие кооперативы. Во многих странах сельскохозяйственные производители являются членами кооперативов или привлечены к их созданию. Целесообразно также отметить, что сельскохозяйственные кооперативы в развитых странах представляют собой предприятия вертикальной интеграции, которые практически не существуют непосредственно в сфере сельскохозяйственного производства.

Создание сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов как перспективной формы вертикальной интеграции позволяет избежать негативного влияния посреднических коммерческих структур, диктующих свои условия относительно ценовой политики на рынках, как материально-технических средств, так и готовой продукции. Интеграторами выступают сельскохозяйственные товаропроизводители, которые совместными усилиями имеют возможность получить ряд преимуществ в организации как производственной деятельности, так и в переработке, и в сбыте своей продукции. Существенным в развитии сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов является то, что их характер и природа создают возможность для сельскохозяйственных товаропроизводителей, при этом оставаясь независимыми, увеличивая свою свободу через развитие эффективных кооперативных действий.

Острая дискуссия ведется по поводу прибыльности сельскохозяйственного обслуживающего кооператива. М. Туган-Барановский справедливо утверждал, что целью деятельности кооператива является не получение наибольшей прибыли на потраченный капитал, а, наоборот, увеличение через общее ведение хозяйства трудового дохода своих членов или уменьшения их расходов. Такую мысль поддерживает экономист-аграрник В. Зиновчук, отмечая, что создание бездоходных обслуживающих кооперативов дает возможность тем, для кого основной деятельностью является сельскохозяйственное производство, чтобы иметь доступ к стабильному материально-техническому снабжению по минимальным ценам.

Стоит отметить, что отсутствие прибыли в сельскохозяйственных обслуживающих кооперативах не является признаком неэффективности. Кооперативы являются продолжением основного производства хозяйств своих членов и осуществляют свои функции в отношении к ним на принципах себестоимости или близких к себестоимости. Члены кооператива, совмещая в одном лице и его совладельца и клиента, получают прибыль исходя не из вложенного капитала, а из объема и качества предоставленных услуг (выполненных работ). Отсюда понятной становится приоритетная ориентация деятельности кооператива не на получение прибыли, а на как можно более качественное обслуживание клиентов-владельцев для обеспечения прибыльной деятельности их собственных хозяйств.

В условиях рыночной экономики сельскохозяйственная кооперация является сложным социально-экономическим механизмом, деятельность которого охватывает не только получение аграрной продукции, но и ее сохранение, переработку, реализацию, материально-техническое обеспечение. Вертикальная интеграция на кооперативных принципах позволяет создавать сельскохозяйственным товаропроизводителям соб-

ственные надежные каналы сбыта своей продукции. Структуры такого типа должны занимать свою нишу в системе аграрных отношений.

*Н.М. Вариотская*

*Белорусский государственный экономический университет (Минск)*

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Вхождение Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество вызывает необходимость исследования целого ряда теоретических и практических аспектов функционирования торговых предприятий республики, в частности вопросов управления экономическими рисками предприятий. Эффективное функционирование предприятий в жестких конкурентных условиях требует учета и создания системы управления экономическими рисками, где важная роль принадлежит правильному выбору мер предупреждения и минимизации риска.

Приведем общую характеристику методов управления риском на предприятиях торговли. В первую очередь их можно разделить на два типа: уклонение от риска и принятие риска на себя; последний, в свою очередь, делится на методы локализации, диссипации и компенсации риска.

Метод уклонения от риска предполагает устранение связей с субъектами и объектами рынка товаров, которые могут привести к возникновению рискованной ситуации. На предприятиях торговли к таким методам относятся:

- отказ от рискованных операций (незаключение контракта на поставку по причине отсутствия качественной информации о качестве товара, предполагаемом спросе на него и т.д.);
- отказ от ненадежных партнеров: прекращение работы с недобросовестными поставщиками или покупателями из-за невыполнения ими взятых обязательств или имеющейся негативной информации;
- отказ от услуг неквалифицированного персонала.

Методы локализации риска сводятся к мероприятиям, предпринимаемым для снижения вероятности потерь и минимизации их последствий:

- предотвращение и контроль потерь. Как метод управления риском означает определенный набор действий, которые обусловлены необходимостью предотвратить негативные последствия, контролировать размер потерь;
- проверка состоятельности контрагентов. Осуществляется анализ экономической и юридической состоятельности клиентов и поставщиков товара;
- проведение анализа рискованных мероприятий. Осуществляется расчет экономических показателей по рискованной операции при разных сценариях с расчетом влияния основных факторов воздействия;
- поглощение риска состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К данной мере прибегают, когда ущерб незначителен.