

*О сельскохозяйственном
потребительском
кооперативе в двух
словах*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ
КФХ И СПОК

2026





Сельскохозяйственные товаропроизводители

...сельскохозяйственными
товаропроизводителями
признаются организация,
индивидуальный
предприниматель...,
осуществляющие производство
сельскохозяйственной продукции
..., ее первичную и последующую
(промышленную) переработку..., и
реализацию этой продукции при
условии, что в доходе
сельскохозяйственных
товаропроизводителей от
реализации товаров (работ, услуг)
доля дохода от реализации этой
продукции составляет не менее
чем семьдесят процентов за
календарный год

264-ФЗ, статья 3, часть 1



Сельскохозяйственная продукция

Понятие введено Распоряжением Правительства РФ от 25 января 2017 г. № 79-р (утверждает «Перечень сельскохозяйственной продукции, производство, первичную и последующую (промышленную) переработку которой осуществляют сельскохозяйственные товаропроизводители...»)

Также:

«Сельскохозяйственная продукция - продукция, собранная с биологических активов организации»

«Биологический актив - живущее животное или растение»

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 "Сельское хозяйство", введен в действие приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н



Сельскохозяйственный товаропроизводитель работает ради прибыли

*Почему она меньше, чем ожидалась, и
как её повысить?*



Простой для понимания, удобный,
неправильный ответ

Потому, государство не обеспечило
сельскохозяйственному
товаропроизводителю «гарантированного
заказа» или «справедливой цены» на его
продукцию – чтобы выручка заведомо
покрыла издержки.

Надо, чтобы государство «создало условия»

Альтернативный ответ:

**Сельскохозяйственные
товаропроизводители недополучают
прибыль вследствие малого масштаба
своей деятельности и повысить свою
рентабельность могут только сами.**

**Кооперация может помочь это сделать в
трёх случаях.**

Факторы, определяющие рентабельность малого агробизнеса



- Цена оптовой партии ресурсов ниже, чем розничной,
- Крупные партии продукции находят более стабильный и выгодный сбыт,
- Мощная и современная техника формирует меньшую себестоимость продукции,
- Крупное хозяйство может нанять профессионалов и т.д.

Эффект масштаба проявляется для малых хозяйств

В потере дохода при реализации

Продукция малых хозяйств проигрывает при сбыте вследствие:

- Размера партий,
- Скудости номенклатуры,
- Слабости или отсутствия маркетинга,
- Невысокого уровня подработки, сортировки, расфасовки, упаковки,
- Недостатка или отсутствия разрешительной документации

В излишних расходах на ресурсы

Хозяйства малого масштаба деятельности не могут выйти на рынки материальных и финансовых ресурсов с наиболее выгодными ценами, т.к.:

- Нуждаются в очень малых объёмах соответствующих ресурсов,
- Не располагают специалистами по работе на соответствующих рынках («глава КФХ едет на завод минеральных удобрений за рулём своего грузовика»)

В использовании неэффективной техники, технологии

Малые хозяйства теряют прибыль, поскольку :

- Используют технику и оборудование, соответствующую масштабу, и, как следствие – высокочатную,
- Используют технику и оборудование, низкочатную («на вырост»), но не полностью загрузенную,
- Не используют вспомогательных объектов (хранилища, убойные пункты, переработка и т.д.)

Кооперация – это вычленение одной или нескольких функций из нескольких «одинаковых хозяйств» – и исполнение её кооперативом, созданным этими хозяйствами

В сфере сбыта

- Поиск рынка, где крупные партии продаются дороже
- Формирование оптовых партий и их продажа через кооператив (в т.ч. с подработкой и т.д.)

В сфере снабжения

- Поиск рынков, где оптовые партии ресурсов стоят дешевле,
- Формирование оптового заказа от имени кооператива,
- Реализация ресурсов членам кооператива по себестоимости

В сфере
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИКИ
И СПЕЦИАЛИСТОВ

- Определение потребности в недоступном одному КФХ объекте техники, технологии, специалисте;
- Приобретение имущества или наем специалиста на кооператив

Почему эффект масштаба должен реализовываться именно кооператив?

Участники рынка всегда действуют в интересах своих собственников. Обычно это проявляется в формировании таких цен и тарифов (собственником бизнеса или нанятым им менеджером), при которых собственник получит наибольшую прибыль (а значит, клиент – сельскохозяйственный товаропроизводитель – максимально потеряет в доходах).

Отсутствие потери возможно только в том случае, если собственник экономического субъекта (инвестор, управленец и т.д.) – это одновременно клиент данного предприятия, то есть, сельскохозяйственный производитель.

Сервисная организация в сфере АПК, где клиенты и собственники – одни и те же лица – это сельскохозяйственный потребительский кооператив.

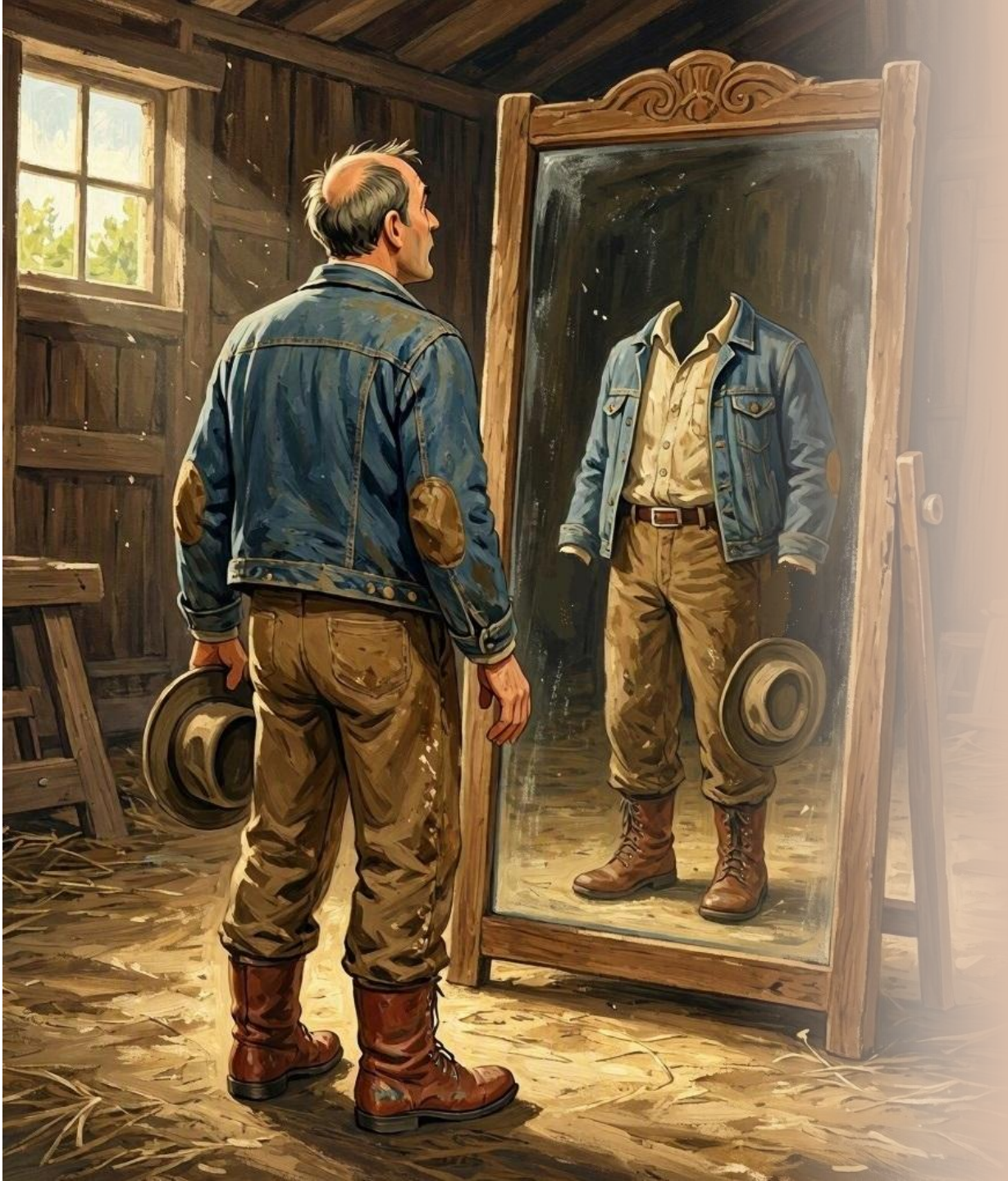


Как легко понять, что кооператив ЕСТЬ?

Смысл его создания можно легко объяснить, не используя слово «кооператив»:

- Покупаем удобрения большой партией на всех по заводской цене
- Формируем такую большую партию картофеля, что она востребована рынком по более высокой цене
- Вскладчину наняли бухгалтера, который ведет налоговый учет у 10 КФХ
- Вместо 5 маленьких тракторов купили один большой, высокопроизводительный, обрабатывающий поля пяти хозяйств и т.д.





Как легко понять, что кооператива НЕТ?

- Вопрос «где нам найти членов (поставщиков продукции) для нашего кооператива?» представляется осмысленным?
- Вопрос «в чём польза от нашего кооператива при отсутствии государственной поддержки?» представляется лишенным смысла